

**----CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA ETEC GINO REZAGHI**

**ENSINO MÉDIO INTEGRADO AO CURSO TÉCNICO EM
ADMINISTRAÇÃO**

**Bruno de Andrade Leite
Heloisa Rodrigues do Santos
Nicole Salvador Barbosa
Yasmim Machado Fernandes**

**AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR E O AUXÍLIO DA
ADMINISTRAÇÃO EM SEU NEGÓCIO**

CAJAMAR

2024

AS DIFICULDADES DO MICROEMPREENDEDOR E O AUXÍLIO DA ADMINISTRAÇÃO EM SEU NEGÓCIO

Bruno de Andrade Leite
Heloisa Rodrigues do Santos
Nicole Salvador Barbosa
Yasmim Machado Fernandes
Professores Orientadores: Anelise Stringuetto¹ e Diego Silva Neves²

RESUMO- Este trabalho aborda a importância da administração eficiente para o sucesso de microempreendimentos. O estudo é uma análise prática da aplicação de estratégias administrativas em pequenos negócios. A metodologia utilizada envolve a criação de um site, o desenvolvimento de um aplicativo e a realização de palestras em escolas e eventos. As hipóteses investigadas incluem a criação de um website, o desenvolvimento de um aplicativo e a participação de palestrantes em eventos. Os resultados esperados visam fornecer suporte aos microempreendedores, facilitando seu caminho para o sucesso e crescimento no mercado.

PALAVRAS-CHAVE: administração. microempreendedor. estratégias. sucesso. negócios.

ABSTRACT- This work addresses the importance of effective management for the success of microenterprises. The study is a practical analysis of the application of administrative strategies in small businesses. The methodology used involves the creation of a website, the development of an application, and the organization of lectures in schools and events. The hypotheses investigated include the creation of a website, the development of an application, and the participation of speakers at events. The expected results aim to provide support to microentrepreneurs, facilitating their path to success and growth in the market.

KEYWORD: management. microentrepreneur. strategies. success. business.

Nicole Salvador Barbosa: nilosalvamar@gmail.com

Yasmim Machado Fernandes: yasmimmachadofernandes012@gmail.com

Heloísa Rodrigues dos Santos: helo18818@gmail.com

Bruno de Andrade Leite: bruno.andrade.leite19@gmail.com

Orientadora: anelise.stringuetto3@etec.sp.gov.br

Orientador: diego.neves19@etec.sp.gov.br

INTRODUÇÃO

O sucesso dos microempreendimentos é crucial para o desenvolvimento econômico local e global. A administração eficiente desempenha um papel vital na maximização do potencial desses pequenos negócios, proporcionando a base para a sustentabilidade e o crescimento. No cenário atual, muitos microempreendedores enfrentam desafios relacionados à gestão que podem comprometer seu desempenho e sucesso.

Este trabalho se propõe a explorar como a administração pode ser aprimorada para beneficiar os microempreendedores. O problema de pesquisa se concentra em entender quais estratégias administrativas são mais eficazes para esses empreendimentos e como a implementação de tais estratégias pode impactar positivamente o seu sucesso.

As hipóteses analisadas incluem a eficácia da criação de um website, ou o desenvolvimento de um aplicativo e a realização de palestras como ferramentas de suporte para microempreendedores. Cada uma dessas abordagens será avaliada em termos de seu potencial para melhorar as práticas administrativas e contribuir para o sucesso dos negócios.

O objetivo geral deste trabalho é auxiliar microempreendedores a alcançar o sucesso e o crescimento sustentável por meio da aplicação de práticas administrativas eficazes. Especificamente, o estudo visa identificar estratégias práticas e ferramentas que possam ser implementadas para melhorar a gestão e, conseqüentemente, o desempenho dos microempreendimentos.

A relevância deste trabalho reside em sua capacidade de fornecer soluções práticas para desafios comuns enfrentados por microempreendedores, oferecendo ferramentas e conhecimentos que podem ser diretamente aplicados para promover o sucesso. Esta contribuição é significativa tanto para a comunidade acadêmica quanto para os profissionais envolvidos no desenvolvimento de microempresas.

A metodologia utilizada para este trabalho consistiu em entrevistas, que permitiram obter informações detalhadas e diretas sobre as práticas e desafios enfrentados por microempreendedores, contribuindo para uma análise aprofundada das estratégias administrativas eficazes.

1. ADMINISTRAÇÃO

A história da administração evoluiu ao longo do tempo e foi se transformando. Antigamente, eram utilizados procedimentos básicos para lidar com recursos e grandes empreendimentos. Na Idade Média a administração baseava-se em feudos e propriedades, com uma estrutura hierárquica rígida. A gestão científica foi uma grande parte da revolução industrial, com Frederick Taylor concentrando-se na eficiência e na produtividade. As teorias clássicas de Henri Fayol e Max Weber trouxeram os princípios administrativos e a burocracia para o século XXI. As teorias comportamentais começaram na década de 1930 e enfatizavam a importância do comportamento e da motivação humana. As práticas modernas de gestão mudaram nas últimas décadas, com o uso da gestão estratégica e da inovação.

1.1. Conceito da administração

Administração é o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos de uma organização, sejam eles humanos, materiais, financeiros ou tecnológicos, com o objetivo de alcançar metas pré-determinadas de maneira eficiente e eficaz. Isso envolve tomar decisões estratégicas, coordenar atividades, e garantir que os recursos sejam utilizados de forma otimizada para maximizar a produtividade, a rentabilidade e o crescimento sustentável da organização. Em suma, administração é a arte e a ciência de coordenar esforços individuais para alcançar objetivos coletivos dentro de uma estrutura organizacional. Maximiano (2006, p. 12) destaca que “Administração é o processo de tomar decisões sobre objetivos e utilização de recursos. O processo administrativo abrange cinco tipos de funções: planejamento, organização, liderança, execução e controle”.

1.2 Tipos de administração

A administração é um campo vasto e essencial para o bom funcionamento das organizações, abrangendo diversos métodos e abordagens, cada um adaptado a diferentes necessidades e contextos empresariais.

1.2.1 Administração financeira

Administração financeira é o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos financeiros de uma organização, visando maximizar seu valor e garantir sua sustentabilidade. Isso envolve decisões sobre investimentos, financiamentos, orçamento, análise de riscos e estratégias para otimizar o uso dos recursos disponíveis. De acordo com Gitman (2004, p. 04) “Administração Financeira pode ser vista como uma forma de economia aplicada que se baseia amplamente em conceitos teóricos econômicos”.

1.2.2 Administração de recursos humanos

A administração de recursos humanos tem como objetivo principal maximizar a eficiência organizacional através da gestão estratégica das pessoas, assegurando que elas estejam motivadas, bem treinadas e alinhadas com os objetivos estratégicos. Segundo Toledo (1986), Recursos Humanos seriam o ramo de especialização da ciência da Administração que desenvolve todas as ações que têm como objetivo a integração do trabalhador no contexto da organização e o aumento de sua produtividade.

1.2.3 Administração de marketing

Administração de Marketing é o processo de planejar, implementar e controlar atividades que visam a criação, comunicação e entrega de valor para os clientes, e que

resultam em benefícios para a empresa. Envolve o estudo de mercado, definição de estratégias de posicionamento, gestão de produtos e serviços, além da promoção e distribuição eficaz dos mesmos. É uma disciplina fundamental para o sucesso de qualquer organização que busca entender, atrair e manter clientes satisfeitos. de acordo com Kotler (2000), que marketing é um processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo de que necessitam e desejam por meio da criação, oferta e troca de produtos e serviços.

2. MEI

2.1 O início do mei

Criado em 2008 pela Lei Complementar nº 128, o MEI foi desenvolvido para facilitar a vida dos pequenos empreendedores que estavam fora do mercado formal (AMARAL, 2010, p. 42). Antes da implementação desta lei, muitos trabalhadores autônomos e pequenos empresários enfrentavam dificuldades para se formalizar e acessar benefícios como segurança social e condições mais justas de trabalho. A criação do MEI visou oferecer uma alternativa simples e econômica para aqueles que desejavam regularizar suas atividades e usufruir das vantagens de estar no mercado formal (SANTOS; OLIVEIRA, 2012).

2.1.1 Evolução do microempreendedor individual (mei)

O Microempreendedor Individual (MEI) representa uma inovação significativa para pequenos negócios no Brasil, e sua trajetória reflete como o apoio aos empreendedores tem se adaptado ao longo dos anos.

2.1.2. Evolução do mei ao longo dos anos

Desde sua introdução, o MEI passou por várias mudanças significativas. O teto de faturamento foi ampliado para acomodar o crescimento dos pequenos negócios, novas categorias de atividades foram incluídas e os requisitos burocráticos foram simplificados (MARTINS, 2015, p. 88). Essas atualizações visaram tornar o MEI uma opção mais viável e acessível para um número crescente de empreendedores, ajustando-se às necessidades dinâmicas do mercado (ALMEIDA, 2016, p. 73).

2.1.3. Benefícios da formalização

Com a formalização através do MEI, os empreendedores puderam desfrutar de diversos benefícios, como a capacidade de emitir notas fiscais e acessar a previdência social, proporcionando maior segurança e estabilidade para os pequenos negócios (SANTOS; OLIVEIRA, 2012, p. 50). Além disso, a formalização facilitou a participação em licitações e contratos com o setor público, contribuindo para a redução da informalidade no mercado (AMARAL, 2010, p. 45).

2.1.4. Desafios e futuros

Apesar dos muitos benefícios trazidos pelo MEI, ainda existem desafios a serem enfrentados. Muitos empreendedores necessitam de mais suporte para gerenciar seus negócios e lidar com as novas demandas do mercado (MARTINS, 2015, p. 102). O sucesso contínuo do MEI dependerá da evolução das políticas públicas e dos mecanismos de apoio aos pequenos negócios, buscando garantir que os empreendedores recebam o suporte necessário para prosperar (ALMEIDA, 2016, p. 80).

2.2. Processo de formação do mei

Para ser registrado como Microempreendedor Individual, a área de atuação do profissional precisa estar na lista oficial da categoria, já que o MEI foi criado com o objetivo de regularizar a situação de profissionais informais.

Confira se você se encaixa como MEI; Antes de tudo, é importante saber se você pode se tornar um MEI para isso existe um limite de Faturamento; O seu negócio deve faturar até R\$81.000,00 por ano ou R\$ 6.750,00 por mês, todas essas informações mais detalhadas pode ser encontrada no Portal do Empreendedor.

Segundo SANTOS e OLIVEIRA (2012), "O MEI foi criado para ajudar a formalizar pequenos negócios, facilitando a transição da informalidade".

Após verificar essas informações o empresario deve acessar o "Portal do Empreendedor" e clicar na opção "Formalize-se". Preencha suas informações, como CPF e data de nascimento, e escolha a atividade principal do seu negócio.

Depois disso o empreendedor receberá seu CNPJ e o Certificado de Microempreendedor Individual (CCMEI). Isso significa que o negócio está agora formalizado.

De acordo com AMARAL (2010), "essa facilidade no processo contribuiu para que muitos pequenos empreendedores se legalizassem rapidamente".

2.2.1 Segurança social

Ser MEI traz benefícios como aposentadoria e auxílio-doença, uma vez que você paga uma contribuição mensal. Isso garante uma proteção para você e sua família (ALMEIDA, 2016).

2.2.2 Obrigações de ser MEI

2.2.1.1 Pagamento Mensal

Todo mês, você precisa pagar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). Isso cobre sua contribuição para o INSS e alguns tributos. E para regularizar o DAS é necessário calcular todos os juros e multas no site da Receita Federal gerando assim uma nova atualizada e efetuar o pagamento, após isso acompanhar a situação no portão e confirmar que foi regularizado.

2.2.1.2 Declaração Anual

Anualmente, é necessário declarar o faturamento do ano anterior. Essa declaração é feita online e é uma forma de manter sua situação regular.

2.2.1.3 Limite de Funcionários

Você pode ter até um funcionário, mas é fundamental seguir as leis trabalhistas para garantir que tudo esteja de acordo com as normas.

Martins (2015) enfatiza que, “mesmo com as facilidades, é essencial gerenciar bem as finanças para garantir a saúde e o crescimento do seu negócio.” O pagamento desse funcionário não pode ser superior a um salário-mínimo.

2.3 Riscos e desafios ao se tornar mei

Optar por se tornar um Microempreendedor Individual (MEI) pode ser uma excelente forma de formalizar um negócio e usufruir de benefícios importantes. No entanto, esse caminho não está isento de desafios e riscos que precisam ser bem compreendidos. O mercado está em constante mudança, e os microempreendedores precisam ser capazes de se adaptar às novas condições. A concorrência pode aumentar e novas tendências podem surgir, exigindo que os MEIs sejam flexíveis e inovadores para

manter sua posição no mercado (MARTINS, 2016). A habilidade de se ajustar e evoluir é crucial para o sucesso a longo prazo.

É primordial o MEI acompanhar os produtos que estão em alta no mercado atender as demandas atuais dos consumidores e com isso obter novas oportunidades e lucros.

2.3.1. Responsabilidades financeiras

Um dos maiores riscos para quem se torna MEI é a gestão financeira. Muitos empreendedores novos podem não estar preparados para lidar com o controle rigoroso das finanças. A falta de planejamento e organização pode levar a problemas sérios, como dívidas e dificuldades no fluxo de caixa. Estudos mostram que uma boa administração financeira é crucial para evitar tais problemas (SILVA, 2018).

Tabela 1

GASTOS	VALOR EM MÉDIA
Aluguel	De R\$ 500,00 a 2.000,00
Materiais	De R\$ 200,00 a R\$ 3.000,00
Internet	De R\$ 100,00 a R\$ 300,00
Funcionário	Menor ou igual a um salário- mínimo R\$ 1412,00
Gastos adicionais (marketing, divulgação entre outros)	Investimento de R\$ 100,00 a R\$ 700,00

Fonte: Autoral

Além disso, o MEI possui um limite de faturamento anual. Se esse limite for ultrapassado, o empreendedor pode precisar mudar para um regime tributário mais complexo, o que pode acarretar custos adicionais e maior carga administrativa (SANTOS, 2020). É importante estar ciente desses riscos e monitorar o faturamento regularmente para evitar surpresas.

2.3.2 Desafios da administração

Mesmo com um regime simplificado, a administração de um MEI pode apresentar desafios. A gestão fiscal, embora mais simples do que em outros regimes, ainda exige atenção para evitar problemas com o fisco. Muitos empreendedores podem enfrentar dificuldades ao tentar compreender e cumprir todas as obrigações fiscais necessárias (OLIVEIRA, 2017).

Outro ponto crítico é a questão das obrigações trabalhistas. Para aqueles que contratam funcionários, a gestão de direitos trabalhistas e previdenciários deve ser feita com cuidado. Apesar de o regime MEI simplificar alguns processos, ainda é fundamental estar atento às leis e regulamentos para evitar problemas legais (ALMEIDA, 2019).

2.3.3. MANUTENÇÃO DA FORMALIZAÇÃO

Manter o status de MEI requer um acompanhamento constante. É essencial que o empreendedor mantenha a documentação em ordem e cumpra todas as obrigações fiscais e trabalhistas. Caso contrário, pode enfrentar problemas legais e até mesmo perder os benefícios do regime QUAL REGIME? (COSTA, 2021).

3. ENTREVISTAS COM OS MICROEMPREENDEDORES

3.1 Caminhos do Empreendedor

As entrevistas com os microempreendedores foram essenciais para compreender as maiores dificuldades e oportunidades que os MEI enfrentam. Passam por muitos desafios principalmente na área de recursos financeiros e concorrência acirrada. Já em questão de oportunidades podem criar seus próprios nichos específicos, inovação entre outros. Esse capítulo reverte-se aos temas que podem auxiliar os MEI que passam

por várias dificuldades e buscam o melhor caminho para o seu negócio.

3.2 "Perguntas Essenciais: Explorando o Mundo dos Microempreendedores"

Se fez necessário criar um roteiro de perguntas para serem feitas aos entrevistados, microempreendedores de Cajamar. Algumas perguntas foram:

- Qual é a visão da empresa?
- O que queremos alcançar a longo prazo?
- Qual é a missão da empresa?
- Quais são nossos objetivos específicos?
- Quais metas queremos alcançar em termos de crescimento, mercado, etc.?
- Quem é nosso público-alvo?
- Quem são nossos clientes ideais e quais são suas necessidades e preferências?
- Qual é a nossa proposta de valor?
- O que diferencia nossos produtos ou serviços da concorrência?
- Quais são nossos pontos fortes e fracos?
- Quais são nossas principais competências e áreas que precisam de melhorias?
- Quais são as oportunidades e ameaças no mercado?
- Quais tendências e desafios podem impactar nosso negócio?
- Como será nosso plano de ação?
- Quais são as etapas específicas para alcançar nossos objetivos e quem será responsável por cada uma?
- Quais métricas e indicadores usaremos para avaliar nosso progresso e resultados?
- Qual é a estratégia de marketing e vendas?
- Como vamos promover nossos os feedbacks e conquistar os clientes?
- Qual é o plano de desenvolvimento da equipe?
- Como vamos recrutar, treinar e manter talentos para alcançar nossos objetivos?
- Como garantiremos a inovação contínua?

- O que faremos para manter a relevância e a competitividade no mercado?
- Quais são os riscos e como os mitigaremos?

Quais são os principais riscos associados ao nosso plano e como vamos abordá- los?

- Quais são os prazos para cada etapa e como monitoraremos o progresso?

3.3 A Realidade dos empreendedores

Os empreendedores Alana Pinheiro, Edson (da Ciadricks), a família Lima (do Salgados Lima), e os fundadores da FIOT compartilham trajetórias que combinam adaptação, inovação e superação de desafios para alcançar o sucesso. Cada um em seu setor – maquiagem, bartending, alimentação e moda – desenvolveu estratégias únicas para crescer e se destacar no mercado competitivo. Alana Pinheiro, por exemplo, começou sua carreira em um cenário em que não havia muitos maquiadores especializados. Inicialmente, ela considerou ser cabeleireira, mas encontrou sua verdadeira paixão na maquiagem. Sua trajetória de crescimento se baseou na parceria com um fotógrafo e na adaptação após a maternidade, criando um espaço em sua casa para atender clientes. Como Edson da Ciadricks, que começou sua carreira como garçom e viu uma oportunidade ao fundar sua própria empresa de bartenders, Alana adaptou suas circunstâncias para criar um negócio viável e de sucesso, focando em atualização constante e uso de redes sociais para promover seu trabalho.

A Ciadricks, por sua vez, nasceu da necessidade de superar os desafios iniciais que Edson enfrentou ao trabalhar como garçom. Hoje, a empresa se especializa em serviços de Bartenders (responsável por criar uma variedade de coquetéis e outras bebidas alcoólicas e não alcoólicas) cresceu exponencialmente ao atender grandes eventos e festas. Assim como Alana usa as redes sociais para divulgar seu trabalho, Edson recorre às mesmas plataformas para atrair novos clientes e promover a marca Ciadricks, mostrando como o marketing digital é um ponto crucial para o sucesso de microempreendedores. Já o Salgados Lima, uma empresa familiar, também seguiu uma trajetória de adaptação. Começando na cozinha de casa, os avós da família transformaram uma necessidade em uma oportunidade ao expandir a produção com a

ajuda de uma máquina de fazer salgados. Como a FIOT, que soube aproveitar o crescimento das redes sociais para criar um sentimento de exclusividade entre seus clientes, o Salgados Lima utilizou o WhatsApp e o Instagram para manter o negócio em funcionamento e prosperar mesmo durante a pandemia. Por fim, a FIOT, uma marca de moda com uma estratégia de marketing baseada na escassez, conseguiu engajar um público jovem ao criar uma conexão emocional com seus clientes, tornando-os fãs da marca. Enquanto Edson, Alana e a família Lima focam no atendimento direto a eventos e serviços, a FIOT se destaca no comércio eletrônico, aproveitando a exclusividade e o desejo gerado por suas campanhas. Todos compartilham a necessidade de inovação constante, reconhecendo que a falta de atualização pode ser uma ameaça, tanto no setor de beleza quanto em moda ou alimentação. Esses empreendedores demonstram que, com resiliência, inovação e estratégias de marketing eficazes, é possível não apenas sobreviver, mas prosperar em mercados competitivos, cada um com uma abordagem adaptada às suas realidades e desafios.

4. RESULTADOS DAS ESTRATÉGIAS DE COMO ORGANIZAR O SEU NEGÓCIO

4.1 Resultados dos microempreendedores

O principal objetivo do projeto é apoiar os microempreendedores e mostrar-lhes vários métodos e orientações, passo a passo eficiente para ajudá-los a criar e expandir os seus negócios com mais facilidade. Dois empreendedores foram selecionados para enfrentar temas como marketing e gestão financeira. A equipe apresentou ao proprietário a assessoria de investimentos da Firedmob, inclusive analisando os valores e modelos que agregam maior valor ao negócio.

Por meio dessa pesquisa, conseguimos ajudar empreendedores a administrar melhor suas finanças e encontrar o melhor modelo de marketing para seus negócios.

4.2 As mudanças do marketing digital na Firedmob

4.2.1 Engajamento do marketing do instagram do microempreendedor

Figura 1



FONTE: Instagram da Firedmob (2024)

4.2.2 Continuação dos dados do instagram do microempreendedor

Figura 2



FONTE: Instagram da Firedmob (2024)

4.3 Melhorias financeiras do mercado do Rutemberg

4.3.1 Gráfico de vendas do mercado do Rutemberg

Gráfico 1



FONTE: Autoria própria (2024)

4.3 Site para auxiliar os MEI's

4.3.1 Pagina inicial do site

Figura 3



FONTE: Autoria própria (2024)

Figura 4



FONTE: Autoria própria (2024)

Figura 5



FONTE: Autoria própria (2024)

Figura 6



FONTE: Autoria própria (2024)

Figura 7

Duvidas frequentes de um microempreendedor

Como abrir um MeI?	Por onde eu começo?	Quando é o momento de expandir o negócio?	Como lidar com períodos de baixa nas vendas?	Como competir com grandes empresas?	O que fazer para fidelizar clientes?
Como atrair mais clientes?					

FONTE: Autoria própria (2024)

Figura 8

MICROEMPREENDEDOR DE SUCESSO

○ ●

 <p>Planejamento Sólido</p> <p>Estruture seus objetivos, metas e ações com clareza. Um bom plano é a base de qualquer negócio bem-sucedido.</p>	 <p>Foco no Cliente</p> <p>Entenda as necessidades do seu público-alvo e ofereça soluções que realmente façam a diferença. A satisfação do cliente é o segredo do crescimento.</p>	 <p>Negócio Sustentável</p> <p>Empresas que duram são construídas com base em uma administração forte. Conheça as práticas essenciais para manter seu negócio sempre competitivo.</p>	 <p>Estratégia Vencedora</p> <p>Com as estratégias certas, seu negócio pode alcançar resultados incríveis. Descubra como planejar cada passo com inteligência e visão de futuro.</p>
---	--	--	--

FONTE: Aatoria própria (2024)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como conclusão deste estudo, é fundamental destacar a importância da gestão no desenvolvimento dos microempreendedores. A pesquisa após a entrevista evidenciou que planos de gestão bem estruturados e adaptados às necessidades específicas das pequenas empresas são cruciais para garantir sua sustentabilidade e crescimento. A criação de sites, por exemplo, mostrou-se uma ferramenta valiosa para ajudar os microempreendedores a superarem obstáculos e aprimorarem suas práticas de administração.

Além de contribuir para a aplicação da teoria da gestão às pequenas empresas, este estudo oferece um guia prático para empreendedores que buscam melhorar suas operações e alcançar melhores resultados. A pesquisa reforça que, com uma gestão eficiente, os microempreendedores têm mais chances de sucesso, o que, por sua vez, pode gerar um impacto positivo na economia local e, conseqüentemente, no desenvolvimento econômico nacional.

Espera-se que as conclusões apresentadas incentivem novos empreendedores a adotarem essas práticas de gestão, apoiando seus projetos e promovendo o crescimento de seus negócios no mercado. Por fim, este estudo não só evidencia a relevância da gestão no fortalecimento dos pequenos negócios, como também reafirma que a administração eficaz é uma ferramenta essencial para o sucesso de qualquer empresa, independentemente de seu porte.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, R. C. **Obrigações Trabalhistas para Microempreendedores: Desafios e Soluções**. São Paulo: Editora Trabalhista, 2019.

ALMEIDA, T. R. **Aspectos Trabalhistas e Previdenciários do MEI: Riscos e Responsabilidades**. São Paulo: Editora Jurídica, 2016.

AMARAL, A. M. **Microempreendedor Individual: Impacto na Formalização de Pequenos Negócios no Brasil**. Revista de Administração e Negócios, v. 15, n. 3, p. 40-55, 2010.

COSTA, J. F. **Manutenção da Formalização do MEI: Dicas e Cuidados**. Rio de Janeiro: Editora Negócios, 2021.

GITMAN. **Princípios de Administração Financeira**. “Administração Financeira pode ser vista como uma forma de economia aplicada que se baseia amplamente em conceitos teóricos econômicos”. 2004, p. 04.

KOTLER. **Administração de Marketing**. “Marketing é um processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo de que necessitam e desejam por meio da criação, oferta e troca de produtos e serviços”. 2000.

MARTINS, L. A. **Adaptação e Inovação no Mercado: O Papel do Microempreendedor**. Revista de Administração e Economia, v. 22, n. 1, p. 55-70, 2016.

MARTINS, L. G. **Gestão Financeira para Microempreendedores: Desafios e Soluções**. Rio de Janeiro: Editora Gestão, 2015.

MAXIMIANO. **Introdução à Administração**. “Administração é o processo de tomar decisões sobre objetivos e utilização de recursos. O processo administrativo abrange cinco tipos de funções: planejamento, organização, liderança, execução e controle”. Antônio César Amaru Maximiano, 2006, p. 12.

OLIVEIRA, M. P. **Gestão de Obrigações Fiscais para MEI**. São Paulo: Editora Fiscal, 2017.

SANTOS, P. R. **Regime Tributário do MEI: Desafios e Impactos**. Brasília: Editora Tributária, 2020.

SANTOS, R. B.; OLIVEIRA, J. M. **Passo a Passo para se Tornar um Microempreendedor Individual**. São Paulo: Editora do Empreendedor, 2018

SILVA, A. L. **Finanças para Microempreendedores: Gerenciamento e Riscos**. São Paulo: Editora Financeira, 2018.

TOLEDO. **Gestão de Recursos Humanos**. “Recursos Humanos seriam o ramo de especialização da ciência da Administração que desenvolve todas as ações que têm como objetivo a integração do trabalhador no contexto da organização e o aumento de sua produtividade”. 1986.