

**CENTRO PAULA SOUZA  
ETEC PAULINO BOTELHO  
Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em  
Administração.**

**Ana Laura de Campos Marascalchi  
Ana Laura Oliveira Brisola  
Ana Luiza Pereira Costas  
Heloá Neris Dias  
Heloisa de Campos Leite  
Isabelly Cecilia Caldas de Freitas**

**PRODUÇÃO DE UM MANUAL INFORMATIVO PARA  
ORIENTAÇÕES AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.**

**São Carlos  
2025**

**Ana Laura de Campos Marascalchi**  
**Ana Laura Oliveira Brisola**  
**Ana Luiza Pereira Costas**  
**Heloá Neris Dias**  
**Heloisa de Campos Leite**  
**Isabelly Cecília Caldas de Freitas**

**PRODUÇÃO DE UM MANUAL INFORMATIVO PARA  
ORIENTAÇÕES AO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.**

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao curso Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em Administração da Etec Paulino Botelho, orientado pelo Prof. Me, Cláudio Gonçalves Torres, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**São Carlos**  
**2025**

## FOLHA DE APROVAÇÃO

### **Produção de um manual informativo para orientação ao microempendedor individual.**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado, apresentado à ETEC de São Carlos, no Sistema de Ensino Presencial, como requisito parcial para a obtenção do título de Técnico em Administração Integrado ao Ensino Médio, com menção final igual a \_\_\_\_\_, conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores:

---

Prof.

ETEC de São Carlos

---

Prof.

ETEC de São Carlos

---

Prof.

ETEC de São Carlos

São Carlos, \_\_\_\_ de dezembro de  
2025

## **Agradecimentos**

A realização deste TCC é fruto de uma jornada repleta de aprendizado e apoio, e por isso, expressamos profunda gratidão a todos que contribuíram para esta conquista.

Um agradecimento especial à família, pilar de força e amor, cujo apoio incondicional e compreensão foram essenciais em cada etapa.

À escola, pelo ambiente acolhedor e pelas oportunidades de crescimento e aprendizado oferecidas.

E aos professores e ao orientador Cláudio Gonçalves Torres, que com sua dedicação, compartilharam conhecimentos valiosos e guiaram o caminho. Em particular estende-se um agradecimento sincero ao professor Luís Carlos Barbosa cuja orientação atenta e incentivo constante foram determinantes para o sucesso deste trabalho. *Em memória da nossa querida amiga Maria Clara do Nascimento Oliveira.*

## RESUMO

O crescimento acelerado do trabalho informal é um fenômeno socioeconômico de extrema relevância, com implicações significativas para empreendedores e para a dinâmica econômica do nosso país. Nesse contexto, o Microempreendedor Individual (MEI) emergiu como uma ferramenta de grande importância para a formalização e inclusão de pequenos negócios no Brasil. O propósito central deste estudo foi oferecer suporte aos empreendedores que buscam a formalização. A escassez de informações claras torna essa transição um processo complexo, o que frequentemente desmotiva o início ou a formalização dos negócios. Para superar essa barreira, foi desenvolvido um canal informativo prático. Essa iniciativa visa democratizar o acesso a dados cruciais, abordando de forma didática temas como regimes tributários, as vantagens e desvantagens da formalização, o perfil socioeconômico dos MEIs e demais aspectos essenciais para a abertura e gestão eficiente de suas empresas. O canal foi estruturado em módulos curtos e objetivos, com recursos visuais para desmistificar a burocracia, contribuindo para a longevidade desses negócios.

**Palavras-chave:** microempreendedor; formalização; empreendedorismo; burocracia.

## ABSTRACT

The accelerated growth of informal work is a socio-economic phenomenon of great relevance, with significant implications for entrepreneurs and for the economic dynamics of our country. In this context, the Individual Microentrepreneur (MEI) has emerged as an important tool for the formalization and inclusion of small businesses in Brazil. The central purpose of this study was to provide support to entrepreneurs seeking formalization. The scarcity of clear information makes this transition a complex process, which often discourages the start or formalization of businesses. To overcome this barrier, a practical information channel was developed. This initiative aims to democratize access to crucial data, addressing in a didactic way topics such as tax regimes, the advantages and disadvantages of formalization, the socio-economic profile of MEIs, and other essential aspects for the opening and efficient management of their companies. The channel was structured into short and objective modules, with visual resources to demystify bureaucracy, contributing to the longevity of these businesses.

**Keywords:** individual microentrepreneur; formalization; entrepreneurship; bureaucracy.

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

CNPJ: Certidão Nacional de Pessoas Jurídicas

DAS: Documento de Arrecadação do Simples Nacional

DASN SIMEI: Declaração de faturamento anual

EPP: Empresa de Pequeno Porte

ICMS: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

INSS: Instituto Nacional do Seguro Social

ISS: Impostos Sobre Serviço

MAED: Multa por Atraso na Entrega da Declaração

ME: Micro Empresa

MEI: Microempreendedor Individual

NF-e: Nota Fiscal Eletrônica

NFS-e: Nota Fiscal de Serviços Eletrônica

PGMEI: Programa Gerador do DAS do Microempreendedor Individual

RH: Recursos Humanos

# SUMÁRIO

|   |    |
|---|----|
| 1. INTRODUÇÃO .....   | 9  |
| 1.1 Tema e delimitação do assunto do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) ..... | 9  |
| 1.2 Justificativa (relevância do estudo).....                                   | 10 |
| 1.3 Problema de pesquisa ou Questão Orientadora (PROBLEMATIZAÇÃO) .....         | 10 |
| 1.4 Hipóteses.....  | 10 |
| 1.5 Objetivos .....   | 10 |
| 1.5.1 Objetivo Geral .....  | 10 |
| 1.5.2 Objetivos Específicos.....  | 11 |
| 1.6 Metodologia utilizada .....   | 11 |
| 2. METODOLOGIA .....  | 12 |
| 3. MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL .....   | 13 |
| 3.1 A Conceituação do MEI .....   | 13 |
| 3.2 Vantagens do MEI .....  | 14 |
| 3.2.1 Facilidade para abrir o negócio:.....                                     | 14 |
| 3.2.2 Benefícios da Previdência Social:.....                                    | 14 |
| 3.2.3 Baixo custo com impostos: .....   | 14 |
| 3.2.4 Acesso a crédito e vantagens comerciais: .....                            | 14 |
| 3.3 Desvantagens do MEI:.....   | 15 |
| 3.3.1 Limite de faturamento: .....  | 15 |
| 3.3.2 Limitação no número de funcionários: .....                                | 15 |
| 3.3.3 Sem sócios:.....  | 15 |
| 3.4 Deveres Fiscais e Tributários do MEI: .....                                 | 15 |
| 3.4.1 Declaração Anual de Faturamento – DASN-SIMEI:.....                        | 15 |
| 3.4.2 Pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional: .....   | 16 |
| 3.4.3 Emissão de Notas Fiscais:.....  | 17 |
| 3.5 Estratégias de Crescimento para o MEI: .....                                | 18 |
| 3.5.1 Controle Financeiro:.....   | 18 |
| 3.5.2 Marketing Digital:.....   | 19 |
| 3.5.3 Parcerias comerciais: .....   | 20 |
| CONSIDERAÇÕES FINAIS .....  | 22 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....  | 23 |
| Livros: .....   | 23 |
| Sites:.....   | 23 |

# 1. INTRODUÇÃO

Diante da sua crescente relevância e do seu papel como porta de entrada para o empreendedorismo formal, o Microempreendedor Individual se configura como um objeto de estudo pertinente e atual. Compreender os seus impactos, desafios e potencialidades é crucial para a elaboração de políticas públicas eficazes e para o desenvolvimento de estratégias que apoiem o crescimento sustentável desses pequenos negócios.

O Manual Informativo para Orientação ao Microempreendedor Individual tem por objetivo proporcionar o acesso a informações de forma simplificada e didática, expondo estratégias de crescimento, técnicas de gerenciamento e ferramentas para a compreensão dos deveres fiscais e tributários de um Microempreendedor Individual. Além disso, o manual visa apresentar as vantagens e desvantagens dessa modalidade, de forma que o MEI possa tomar decisões mais informadas sobre sua gestão empresarial.

Entre as vantagens, destacam-se a formalização simplificada, o acesso a crédito e a formalidade, enquanto as desvantagens envolvem a limitação de faturamento e a falta de uma estrutura de apoio institucional.

O MEI tem se consolidado como uma ferramenta essencial no fortalecimento da economia local, contribuindo para a redução da informalidade e o aumento da arrecadação tributária. Além disso, essa modalidade permite que muitos empreendedores iniciem suas atividades de forma mais segura, com uma carga tributária reduzida e benefícios como a aposentadoria por idade, auxílio-doença, entre outros. No entanto, a transição para o mundo dos negócios formais ainda representa um grande desafio para muitos, especialmente em termos de capacitação e adequação aos processos burocráticos exigidos pela legislação.

## 1.1 Tema e delimitação do assunto do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)

O presente trabalho de pesquisa abordará o contexto do microempreendedor individual no Brasil, abordando tópicos de comum interesse dos microempreendedores, tais como vantagens e desvantagens da modalidade do MEI, deveres fiscais e tributários e estratégias de crescimento. Este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) contará com um Manual Informativo

para Orientação ao Microempreendedor Individual como produto, a fim de sanar dúvidas e auxiliar os microempreendedores na gestão de seu negócio.

## **1.2 Justificativa (relevância do estudo)**

Esta pesquisa se justifica pela compreensão das dificuldades enfrentadas por Microempreendedores individuais em dar continuidade às suas atividades. No desenvolvimento do estudo, identificamos quais as principais causas que levam ao encerramento da microempresa. Entre elas, falta de conhecimento e compreensão de seus direitos e deveres, pouca ou nenhuma estratégia de planejamento e gerenciamento do negócio, falta de regulamentação dos deveres jurídicos e contábeis. Partindo deste conhecimento, reconhecemos a relevância do estudo e a necessidade do compromisso de disseminar a informação para a população.

## **1.3 Problema de pesquisa ou Questão Orientadora (PROBLEMATIZAÇÃO)**

Após a realização das pesquisas através das plataformas apresentadas na metodologia e das reuniões em grupo, foi concluído que a baixa disseminação de informações e a dificuldade de compreensão dos deveres e direitos por parte dos empreendedores acarreta o encerramento das atividades das microempresas. Portanto, o presente trabalho busca sanar as dúvidas dos microempreendedores através da disseminação da informação com um Manual Informativo para Orientação ao Microempreendedor Individual

## **1.4 Hipóteses**

É esperado que partindo do Manual Informativo para Orientação ao Microempreendedor Individual os empresários da modalidade MEI consigam compreender de forma clara e objetiva seus deveres e direitos, evitando o encerramento das atividades e mantendo a saúde da sua microempresa.

## **1.5 Objetivos**

Este tópico apresenta os objetivos geral e específicos, necessários para o desenvolvimento do presente estudo.

### **1.5.1 Objetivo Geral**

- Disponibilizar o conhecimento de maneira descomplicada e instrutiva, apresentando métodos de expansão, procedimentos de administração e instrumentos para o entendimento das responsabilidades fiscais e tributárias de um Microempreendedor Individual.

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

- Mapear os principais desafios e dificuldades de compreensão que os Microempreendedores Individuais enfrentam em relação aos seus deveres fiscais e tributários.
- Elaborar um material didático (Manual Informativo para Orientação ao Microempreendedor Individual) focado na simplificação de estratégias de crescimento e técnicas de gerenciamento aplicáveis ao MEI.
- Desenvolver e apresentar ferramentas práticas que auxiliem o MEI na compreensão e no cumprimento dos processos burocráticos e da legislação básica.
- Analisar as vantagens e desvantagens da modalidade MEI, detalhando o impacto da limitação de faturamento e da formalização simplificada na gestão empresarial.

### **1.6 Metodologia utilizada**

Os procedimentos e técnicas empregados incluíram a utilização de artigos acadêmicos e ferramentas de análise e colaboração como as plataformas Microsoft, Canva, Google, Forms e Miro. Adicionalmente, foram realizadas reuniões de grupo e atividades colaborativas como Brainstorming e Brainwriting para explorar diferentes perspectivas e soluções

## 2. METODOLOGIA

Este capítulo apresenta metodologia adotada para o desenvolvimento do presente trabalho acadêmico, detalhará procedimentos e as técnicas que serão durante o desenvolvimento das partes. A escolha dos métodos e instrumentos foi cuidadosamente planejada para garantir a validade dos resultados e alcançar os objetivos previamente estabelecidos.

A abordagem metodológica adotada é a qualitativa e quantitativa, uma vez que busca compreender as percepções e experiências dos indivíduos envolvidos com Microempreendedor Individual, acompanhado de dados numéricos, proporcionando uma compreensão mais rica e completa acerca do assunto.

Quanto à sua natureza, a pesquisa que sustentou este estudo foi realizada de forma explicativa e descritiva, com o objetivo de compreender os principais problemas enfrentados pelos Microempreendedores Individuais, especialmente no que diz respeito ao processo de encerramento de atividades. Este processo, embora pareça simples à primeira vista, envolve uma série de desafios, como a regularização de pendências fiscais, a devolução de créditos e o cumprimento das obrigações legais perante os órgãos competentes.

Para isso, utilizamos não apenas artigos científicos, mas também ferramentas de análise e colaboração, como as plataformas da Microsoft, Google e Miro, e promovemos reuniões de grupo e atividades colaborativas como Brainstorming e Brainwriting para explorar diferentes perspectivas e soluções.

Além da realização de uma pesquisa sobre o MEI (Microempreendedor Individual), conduzida por meio do aplicativo Forms com o objetivo de analisar sua permanência no mercado, identificamos que 63,3% das empresas encerram suas atividades com menos de cinco anos de atuação. Entre os principais motivos apontados para o fechamento, destaca-se a falta de uma gestão financeira eficiente, evidenciada como o fator mais relevante para o encerramento dos negócios. Diante desse cenário, optamos por aprofundar o estudo, buscando compreender melhor os desafios enfrentados pelos microempreendedores e como ajudá-los.

### **3. MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma ótima oportunidade para quem deseja começar a empreender, mas não sabe por onde começar. Criado pelo governo brasileiro, o MEI é uma forma mais simples e barata de formalizar um pequeno negócio. Ele foi feito para ajudar quem quer legalizar a sua atividade sem muita burocracia, garantindo que os microempreendedores possam crescer, receber benefícios e pagar menos impostos.

Este trabalho tem como objetivo mostrar de forma simples o que é ser um MEI, quais são as vantagens dessa modalidade, como gerenciar o negócio e entender as obrigações fiscais e tributárias. A ideia é incentivar novos microempreendedores a entenderem melhor como começar a sua jornada no mundo dos negócios.

#### **3.1 A Conceituação do MEI**

MEI significa Microempreendedor Individual, ou seja, um profissional autônomo. Quando você se cadastra como um, você passa a ter CNPJ, que proporciona facilidades com a abertura de conta bancária, no pedido de empréstimos e na emissão de notas fiscais, além de ter obrigações e direitos de uma pessoa jurídica. Confira abaixo tudo o que você precisa saber para se tornar um MEI.

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma pessoa que tem um pequeno negócio e deseja formalizá-lo, mas sem enfrentar todas as dificuldades burocráticas que as empresas maiores enfrentam. Para ser MEI, o faturamento anual do negócio precisa ser de até R\$81.000,00 e a pessoa pode ter apenas um funcionário registrado.

O processo de formalização é bem simples, e tudo pode ser feito pela internet, sem necessidade de ir a nenhum órgão físico. Além disso, o MEI tem uma série de benefícios, como a possibilidade de pagar impostos baixos e ainda ter acesso a serviços da Previdência Social, como aposentadoria e licença-maternidade.

As informações aqui sobre o MEI foram transcritas seja a partir de um texto original do site Empresas & Negócios do Governo Federal e/ou ouvido sobre as vantagens e desvantagens do MEI, a saber:

### **3.2 Vantagens do MEI**

O MEI oferece diversas vantagens atrativas para quem deseja iniciar um negócio próprio de forma legalizada, simples e com baixo custo e todas elas são regidas pela Lei Complementar nº 128/2008. Entre os principais benefícios, destacam-se:

#### **3.2.1 Facilidade para abrir o negócio:**

Uma das principais vantagens do MEI é a facilidade de formalização. O processo é rápido, gratuito e totalmente online. Em poucos minutos, o empreendedor já pode obter um CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), começar a emitir notas fiscais e atuar de forma legalizada na venda de produtos ou prestação de serviços.

#### **3.2.2 Benefícios da Previdência Social:**

Ao se formalizar como MEI, o empreendedor passa a contribuir para a Previdência Social, o que garante acesso a importantes benefícios como aposentadoria por idade, auxílio-doença, salário-maternidade e licença-paternidade. Esses direitos são fundamentais, especialmente para quem depende exclusivamente do próprio negócio como fonte de renda, oferecendo mais segurança e proteção em momentos de necessidade.

#### **3.2.3 Baixo custo com impostos:**

O Microempreendedor Individual (MEI) paga uma taxa mensal fixa que já inclui os principais tributos: o INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social), o ICMS (para atividades de comércio) e o ISS (para prestação de serviços). O valor dessa contribuição é bastante reduzido, variando em média entre R\$60,00 e R\$70,00, o que torna o MEI uma alternativa acessível e vantajosa para quem está iniciando um negócio;

#### **3.2.4 Acesso a crédito e vantagens comerciais:**

Ao obter um CNPJ, o MEI passa a ter acesso facilitado a linhas de crédito e financiamentos bancários, muitas vezes com condições mais vantajosas. Além disso, a formalização permite negociar diretamente com fornecedores, o que pode resultar em descontos exclusivos e melhores prazos de pagamento. Outro benefício importante é a possibilidade de emitir notas fiscais, o que aumenta a credibilidade do negócio e abre oportunidades para firmar contratos com empresas de maior porte e órgãos públicos.

### **3.3 Desvantagens do MEI:**

Apesar de oferecer diversas vantagens, o regime de MEI também apresenta algumas limitações importantes que devem ser consideradas antes de optar por se tornar um microempreendedor. (Lei Complementar nº 123, de 14 de Dezembro de 2006)

#### **3.3.1 Limite de faturamento:**

O principal limite do MEI é o faturamento anual, que não pode ultrapassar R\$81.000,00. Para muitos empreendedores, esse teto representa um desafio, pois restringe o crescimento do negócio. Ao exceder esse valor, o empreendedor é obrigado a migrar para outro tipo de empresa, como uma Microempresa (ME), o que pode envolver processos mais complexos e custos adicionais com tributos e obrigações legais;

#### **3.3.2 Limitação no número de funcionários:**

O MEI pode contratar apenas um único funcionário, com salário limitado ao mínimo vigente ou ao piso da categoria. Esse limite é uma das principais restrições do modelo e pode dificultar a expansão do negócio;

#### **3.3.3 Sem sócios:**

Outra limitação importante do MEI é a impossibilidade de ter sócios. Isso significa que toda a responsabilidade pelo negócio — incluindo decisões, obrigações legais e financeiras — recai exclusivamente sobre o empreendedor. Além disso, não é permitido dividir lucros ou compartilhar a gestão com outra pessoa, o que pode representar um obstáculo para quem deseja expandir rapidamente ou formar parcerias estratégicas.

### **3.4 Deveres Fiscais e Tributários do MEI:**

Embora seja uma modalidade mais simplificada, o MEI possui obrigações fiscais e tributárias que não podem ser negligenciadas. Cumprir esses compromissos é essencial para manter o negócio regularizado e evitar problemas legais ou financeiros;

#### **3.4.1 Declaração Anual de Faturamento – DASN-SIMEI:**

Todo MEI precisa fazer uma declaração anual do quanto faturou no ano anterior. Essa declaração é simples e pode ser feita online, diretamente no Portal do Empreendedor. Ela é importante para manter o MEI regular independentemente de haver ou não faturamento no ano contabilizado. O não envio da declaração no prazo regulamentar implica a aplicação de penalidade - Multa por Atraso na Entrega da Declaração (MAED) - a qual corresponde a dois por cento ao mês-calendário de atraso, calculado sobre o montante dos tributos declarados, limitada a vinte por cento. Ademais, a legislação estabelece que o valor mínimo da multa é de R\$50,00, ainda que o cálculo resulte em quantia inferior.

Caso o MEI ultrapasse o limite de receita bruta anual permitido para sua categoria, torna-se obrigatória a solicitação de desenquadramento do regime, o que exige a atuação de um profissional de contabilidade. Nessa situação, o contribuinte será automaticamente transferido para o regime do Simples Nacional, o que implica em novas obrigações fiscais e tributárias.

A não entrega da DASN-SIMEI por períodos consecutivos pode resultar na isenção do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), impossibilitando o exercício de atividades formais, tais como emissão de notas fiscais, acesso a crédito bancário e contratação com o poder público.

Nos casos em que ocorra a extinção do CNPJ do MEI, o empreendedor deverá apresentar a declaração em situação especial, obedecendo aos seguintes prazos: até o último dia do mês de junho, quando a extinção ocorrer no primeiro quadrimestre do ano; ou até o último dia do mês subsequente ao evento de extinção, nos demais casos (BRASIL, 2023).

### **3.4.2 Pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional:**

O MEI deve pagar um valor fixo mensal, chamado DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que inclui os impostos devidos. Esse pagamento é simples e pode ser feito pelo banco, via internet banking ou até mesmo nas lotéricas. Este pagamento é fixo e varia conforme a atividade exercida, englobando os seguintes tributos: R\$ 1,00 de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), R\$ 5,00 de

Imposto sobre Serviços (ISS), e 5% do salário-mínimo vigente destinados à contribuição para a Previdência Social (INSS). A efetuação do pagamento é simples e pode ser feito pelo banco, via internet banking ou até mesmo nas lotéricas

A guia do DAS é gerada por meio do Programa Gerador do DAS do Microempreendedor Individual (PGMEI), disponível no portal oficial do Governo Federal. O vencimento ocorre sempre no dia 20 de cada mês, sendo de responsabilidade do contribuinte manter-se em dia com os pagamentos, mesmo que não tenha ocorrido faturamento no período.

O não pagamento do DAS dentro do prazo acarreta acréscimos legais, como juros e multa, e pode resultar na inscrição em dívida ativa, restrições ao CNPJ e impedimentos para obtenção de crédito, emissão de notas fiscais e regularização previdenciária. Após 12 meses consecutivos de inadimplência, o MEI poderá ser des enquadrado automaticamente do regime e ter seu CNPJ cancelado.

### **3.4.3 Emissão de Notas Fiscais:**

Quando o MEI realiza transações comerciais com outras empresas, ele precisa emitir notas fiscais. Para quem trabalha com vendas para consumidores finais, a nota fiscal não é obrigatória a emitir nota fiscal quando realiza vendas ou presta serviços para pessoas físicas, exceto quando o consumidor exigir a emissão do documento. Mas sempre que o negócio envolve empresas, ela é sugerida, pois ajuda a manter a transparência e a organização do negócio.

Por outro lado, a emissão de nota fiscal é obrigatória nas operações com pessoas jurídicas, independentemente do valor negociado. Isso significa que, ao vender produtos ou prestar serviços a empresas, o MEI deve emitir a nota fiscal correspondente, mesmo que o cliente não a solicite.

A forma de emissão varia conforme a natureza da atividade e a regulamentação do município ou estado em que o MEI está registrado. Para atividades relacionadas ao comércio e à indústria, geralmente é exigida a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), emitida por meio de sistemas autorizados pelas secretarias estaduais da Fazenda. Já para os prestadores de serviços, a emissão ocorre por meio da Nota Fiscal de Serviços Eletrônica

(NFS-e), disponibilizada pelas prefeituras, sendo necessário o credenciamento prévio do MEI no sistema municipal.

### **3.5 Estratégias de Crescimento para o MEI:**

Quem opta por se tornar MEI deve também planejar o crescimento e a evolução do seu negócio. Adotar estratégias simples, mas bem estruturadas, pode fazer toda a diferença nesse processo de desenvolvimento e consolidação no mercado;

#### **3.5.1 Controle Financeiro:**

É fundamental separar o que é pessoal do que pertence à empresa. Misturar as finanças pode causar desorganização e dificultar o controle do fluxo de caixa, além de prejudicar a tomada de decisões. De acordo com orientações do Sebrae, essa separação é essencial para que o empreendedor saiba exatamente quanto o negócio está lucrando e possa planejar seus próximos passos com segurança.

Utilizar ferramentas simples, como planilhas eletrônicas, aplicativos de finanças ou até mesmo sistemas gratuitos de gestão, é uma forma prática de registrar todas as entradas e saídas de dinheiro. Dessa forma, o empreendedor consegue visualizar com clareza os ganhos, despesas e investimentos necessários. O Sebrae recomenda também o uso do fluxo de caixa diário, que permite acompanhar a movimentação financeira de forma constante, evitando surpresas no final do mês.

Outra dica importante é definir um pró-labore, ou seja, um valor fixo mensal para o empreendedor, separado do lucro da empresa. Isso ajuda a manter as contas pessoais organizadas e impede que o capital de giro do negócio seja comprometido. O controle de estoque e de gastos operacionais também é essencial para identificar desperdícios e oportunidades de economia.

Além disso, o Sebrae orienta a manter uma reserva financeira para emergências e períodos de baixa nas vendas, o que garante maior estabilidade e segurança ao empreendimento. Fazer o acompanhamento de metas e resultados financeiros, revisando periodicamente os números, contribui para decisões mais estratégicas e para o crescimento sustentável do negócio.

Em resumo, ter um bom controle financeiro não depende de grandes investimentos, mas sim de disciplina, planejamento e da utilização de ferramentas adequadas. Essa prática é fundamental para manter a saúde financeira da empresa e garantir sua continuidade no mercado;

### **3.5.2 Marketing Digital:**

Nos dias de hoje, o marketing digital se tornou uma das maneiras mais práticas e eficientes de divulgar um negócio. Criar uma página no Instagram, no Facebook ou até mesmo um site pode aumentar muito a visibilidade do microempreendedor e atrair novos clientes. Além disso, o investimento costuma ser acessível, o que torna essa estratégia ainda mais vantajosa.

Existem diversas formas de aplicar o marketing digital no dia a dia do empreendedor. Uma delas é o marketing de conteúdo, que envolve a criação de publicações interessantes, vídeos, dicas e informações úteis para o público. Isso ajuda a construir uma imagem positiva da marca e a manter um relacionamento mais próximo com os clientes. Outra técnica bastante usada é o SEO (otimização para mecanismos de busca), que melhora a posição do site nos resultados do Google, facilitando que mais pessoas encontrem o negócio de forma natural.

O uso das redes sociais também é essencial. Por meio delas, é possível divulgar produtos, responder dúvidas e criar laços com o público. Estratégias como anúncios pagos, sorteios e parcerias com influenciadores locais ajudam a aumentar o alcance e atrair novos seguidores. Outra ferramenta importante é o e-mail marketing, que permite enviar promoções, novidades e conteúdos exclusivos, fortalecendo o vínculo com os clientes já conquistados.

A fidelização de clientes é uma estratégia fundamental para o crescimento de qualquer microempreendedor individual, pois manter um cliente recorrente custa menos do que conquistar novos consumidores. Uma forma prática de aplicar isso é por meio de programas de desconto para clientes que compram com frequência, como cartões fidelidade em que, após determinado número de compras, o cliente recebe um produto grátis ou um desconto especial.

Além disso, oferecer brindes e promoções para quem indica novos consumidores é excelente para ampliar a base de clientes, já que o diálogo continua sendo uma das formas mais eficazes de divulgação. Nesse caso, pode-se adotar o modelo “indique e ganhe”, em que o cliente que traz um amigo recebe um benefício, ou até mesmo promoções duplas, em que tanto quem indica quanto quem é indicado recebem vantagens. Brindes simbólicos, como chaveiros, canecas ou pequenas amostras, também criam vínculos emocionais e reforçam a lembrança da marca.

Para complementar, é importante investir em comunicação personalizada, enviando mensagens de agradecimento ou felicitações em datas especiais, além de criar promoções exclusivas para clientes recorrentes e até grupos em aplicativos de mensagens para divulgar novidades e ofertas. Essas ações, quando aplicadas de forma consistente, transformam clientes ocasionais em defensores da marca, aumentando a frequência de compras e garantindo um crescimento sustentável para o negócio.

Dessa forma, o marketing digital se mostra uma ferramenta indispensável para quem deseja crescer no mercado atual, ampliando as oportunidades de divulgação e fortalecendo a presença da marca de maneira simples, estratégica e acessível.

### **3.5.3 Parcerias comerciais:**

Outra forma de crescer é estabelecer parcerias com outros microempreendedores ou com empresas de maior porte. Esse tipo de colaboração pode gerar novas oportunidades de negócios, como promoções conjuntas, descontos em compras, compartilhamento de recursos e até mesmo a conquista de novos contratos. De acordo com orientações do Sebrae, as parcerias são uma estratégia eficiente para ampliar o alcance da marca, fortalecer a presença no mercado e reduzir custos operacionais.

O Sebrae destaca que as parcerias comerciais bem estruturadas devem ser vantajosas para ambos os lados. Por isso, é importante escolher parceiros que possuam valores semelhantes, públicos compatíveis e objetivos alinhados. Antes de firmar qualquer acordo, é essencial avaliar o histórico da empresa parceira e definir de forma clara as responsabilidades e benefícios de cada parte, preferencialmente por meio de um contrato ou termo de parceria.

Outro ponto importante é a comunicação constante entre os parceiros, garantindo que as ações conjuntas sejam bem executadas e tragam resultados positivos para todos os envolvidos. O Sebrae também recomenda buscar parcerias que agreguem valor ao negócio — por exemplo, um salão de beleza pode se associar a uma loja de cosméticos para oferecer descontos exclusivos, ou um microempreendedor do ramo alimentício pode fechar parcerias com empresas locais para fornecer produtos em eventos.

Além disso, as parcerias podem contribuir para o fortalecimento da rede de contatos (networking), possibilitando o acesso a novos fornecedores, clientes e ideias inovadoras. Com uma boa gestão dessas relações, o empreendedor pode expandir sua atuação, conquistar novos públicos e aumentar sua competitividade no mercado.

Portanto, investir em parcerias estratégicas é uma maneira inteligente e sustentável de fazer o negócio crescer, aproveitando os benefícios da colaboração mútua e do fortalecimento coletivo, conforme orienta o Sebrae.

Logo, o MEI é uma excelente opção para quem deseja começar um pequeno negócio de maneira legalizada, sem muita burocracia e com impostos reduzidos. Ele oferece benefícios importantes, como acesso a crédito, aposentadoria e a possibilidade de pagar impostos mais baixos. Para crescer, o microempreendedor deve investir em gestão financeira, marketing digital e parcerias estratégicas, sempre buscando novas oportunidades para expandir. Ao entender as vantagens e as obrigações do MEI, novos empreendedores podem tomar decisões mais informadas e alcançar o sucesso com o seu negócio.

É a parte principal do trabalho e inclui o referencial teórico, conceitos relativos ao tema do trabalho, recursos, apresentação e análise dos dados obtidos por meio de pesquisa, resultados alcançados e discussão. Tópico que detalha a pesquisa ou estudo.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A conceituação do Microempreendedor Individual (MEI) revela-se como um marco transformador na estrutura econômica brasileira, ao oferecer uma alternativa acessível e desburocratizada para a formalização de pequenos negócios. Ao permitir que profissionais autônomos obtenham um CNPJ e passem a operar legalmente, o MEI promove inclusão social, acesso a direitos previdenciários e oportunidades de crescimento comercial.

Apesar das limitações impostas pelo regime, como o teto de faturamento, a restrição ao número de funcionários e a impossibilidade de ter sócios, os benefícios superam os desafios iniciais. A simplicidade no processo de formalização, o baixo custo tributário e o acesso facilitado a crédito e serviços são elementos que tornam o MEI uma porta de entrada estratégica para o empreendedorismo formal.

Compreender o conceito de MEI é essencial para que novos empreendedores tomem decisões conscientes e sustentáveis. Mais do que uma categoria jurídica, o MEI representa uma oportunidade concreta de transformação econômica e autonomia profissional. Ao investir em gestão financeira, marketing digital e parcerias comerciais, o microempreendedor pode não apenas manter seu negócio ativo, mas também pavimentar o caminho para sua evolução como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Portanto, a conceituação do MEI não se limita à definição legal, mas se estende à sua função social e econômica, sendo um instrumento de empoderamento e desenvolvimento para milhões de brasileiros.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Livros:

LONGENECKER. **Small Business Management Im.** 11. ed. Mason, OH, USA: South-Western, 1999.

G. LONGENECKER **Administração de Pequenas Empresas.** Tradução: Maria Lucia G. L Rosa. 2009. ed. Mason, OH, USA: South-Western, 1999.

SOUZA, Maria Aparecida de; LIMA, João Carlos. **O impacto da gestão financeira no sucesso das pequenas empresas.** Revista Brasileira de Administração, v. 15, n. 2, p. 45-60, 2022.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm). Acesso em: 09 de setembro de 2025.

BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008.** Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp128.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm). Acesso em: 09 de setembro de 2025.

### Sites:

OLIVEIRA, Jéssica. **MEI – Saiba quais são as vantagens e desvantagens.** Jusbrasil, 2020. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/mei-saiba-quais-sao-as-vantagens-e-desvantagens/1109384417>. Acesso em: 07 abr. 2025.

SEBRAE. **Vantagens e benefícios de se formalizar como MEI: Empreendedorismo | EMPREENDEDOR.** Sebrae, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/vantagens-e-beneficios-de-se-formalizar-como-mei,5939f4224ce28810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 07 abr. 2025.

BRASIL. Governo Federal. **Quero ser MEI: Conheça as vantagens, benefícios e obrigações que terá como MEI.** GOV.BR, 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>. Acesso em: 07 abr. 2025.

SEBRAE. **Como a gestão financeira pode ajudar o MEI: Finanças | GESTÃO FINANCEIRA.** Sebrae, 2024. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-a-gestao-financeira-pode-ajudar-o-mei,eb6d16ba3f862810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 12 set. 2025.

SEBRAE. **Portal do SEBRAE.**

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/vantagens-e-beneficios-de-se-formalizar-como-mei,5939f4224ce28810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 07 abr. 2025.

COLON, Regina. **Gestão financeira para MEI: dicas práticas e ferramentas.** Disponível em: <https://www.granatum.com.br/blog/gestao-financeira-para-mei#1-separe-as-finan%C3%A7as-pessoais-das-empresariais>. Acesso em: 12 set. 2025.

SEBRAE, **Jornada. Como a gestão financeira pode ajudar o MEI: Finanças | GESTÃO FINANCEIRA.** Sebrae, 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-a-gestao-financeira-pode-ajudar-o-mei,eb6d16ba3f862810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 12 set. 2025.

COLON, Regina. **Gestão financeira para MEI: ferramentas.** Blog do Granatum, 2024. Disponível em: <https://www.granatum.com.br/blog/gestao-financeira-para-mei#1-separe-as-finan%C3%A7as-pessoais-das-empresariais>. Acesso em: 12 set. 2025.

SEBRAE. **Brasil tem quase 15 milhões de microempreendedores individuais: MEIs ultrapassam 14 milhões e compõem maioria das empresas no Brasil.** Sebrae, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 12 set. 2025.

SEBRAE. **Abrir um CNPJ de MEI é fácil.: EMPREENDEDORISMO | MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.** Sebrae, 2025. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tudo-o-que-voce-precisa-saber-sobre-o-mei,caa7d72060589710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 07 maio 2025.

SEBRAE. **Como a gestão financeira pode ajudar o MEI.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-a-gestao-financeira-pode-ajudar-o-mei,eb6d16ba3f862810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 17 out. 2025.

SEBRAE. **Quero ser MEI: Conheça as vantagens, benefícios e obrigações que terá como MEI.** GOV.BR, 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei>. Acesso em: 07 abr. 2025.

SEBRAE. **Você sabe o que é MEI?: O que é MEI?** Sebrae, 2021. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mei>. Acesso em: 01 ago. 2025.

BRASIL. Governo Federal. **Declaração Anual do MEI.** Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>. Acesso em: 17 out. 2025.

COLON, Regina. **Métodos para calcular o preço de venda** - Blog do Granatum. Disponível em: <<https://www.granatum.com.br/blog/metodos-para-calcular-o-preco-de-venda>>. Acesso em: 17 out. 2025.

SEBRAE. **Marketing Digital: como divulgar sua empresa na internet.** Brasília: Sebrae, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/marketing-digital-como-divulgar-sua-empresa-na-internet>. Acesso em: 23 out. 2025.

SEBRAE. **Guia de Marketing Digital para Pequenos Negócios.** Brasília: Sebrae, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 23 out. 2025.

SEBRAE. **Controle financeiro: como organizar as finanças do seu negócio.** Brasília: Sebrae, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/controle-financeiro>. Acesso em: 23 out. 2025.

SEBRAE. **Fluxo de caixa: aprenda a controlar as entradas e saídas da sua empresa.** Brasília: Sebrae, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fluxo-de-caixa>. Acesso em: 23 out. 2025.

SEBRAE. **Parcerias estratégicas: como unir forças para crescer.** Brasília: Sebrae, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/parcerias-estrategicas>. Acesso em: 23 out. 2025.

SEBRAE. **Como firmar boas parcerias para o seu negócio.** Brasília: Sebrae, 2022. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 23 out. 2025.

NEON. **Estratégias de marketing: conheça as 13 principais para MEIs.** Disponível em: <<https://neon.com.br/aprenda/mei/estrategias-de-marketing/>>. Acesso em: 30 out. 2025.