



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL – UFFS
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

DIANA GRAMINHO

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UM ESTUDO SOBRE OS MEI's
RESIDENTES NO MUNICÍPIO DE CHAPECÓ – SC

CHAPECÓ/SC

2021

DIANA GRAMINHO

**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UM ESTUDO SOBRE OS MEI's
RESIDENTES NO MUNICÍPIO DE CHAPECÓ – SC**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração.
Orientador: Dr. Humberto Tonani Tosta

CHAPECÓ/SC

2021

Bibliotecas da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

Graminho, Diana

Microempreendedor Individual: Um estudo sobre os empreendedores individuais residentes no Município de Chapecó/SC / Diana Graminho. -- 2021.

83 f.

Orientador: Doutor Humberto Tonani Tosta

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de Bacharelado em Administração, Chapecó, SC, 2021.

1. Origens do Empreendedorismo. 2. Características do Empreendedor. 3. Legislação. 4. O Microempreendedor Individual. 5. SEBRAE. 6. Sala do Empreendedor. I. Tosta, Humberto Tonani, orient. II. Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

Elaborada pelo sistema de Geração Automática de Ficha de Identificação da Obra pela UFFS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

DIANA GRAMINHO

**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UM ESTUDO SOBRE OS MEI's
RESIDENTES NO MUNICÍPIO DE CHAPECÓ – SC**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Este trabalho de conclusão foi defendido e aprovado pela banca em: 11/05/2021.

BANCA EXAMINADORA



Pof. Dr. Humberto Tonani Tosta - UFFS

Orientador



Prof. Dra. Alessandra Cassol
Avaliadora



Prof. Me. Ronei Arno Mocellin
Avaliador

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, por sempre me dar sabedoria e guardar minha vida durante o período acadêmico. Também agradeço a mim mesma, por nunca ter pensado em desistir do sonho da graduação.

Agradeço aos meus pais Dilva e José Graminho, por terem me dado o dom da vida e por me ensinarem a nunca desistir de meus sonhos.

Agradeço aos inúmeros professores da Universidade Federal da Fronteira Sul, que contribuíram com o meu desenvolvimento pessoal durante todo o curso, em especial ao meu orientador, Professor Dr. Humberto Tonani Tosta pela disponibilidade, pela paciência e pelas contribuições durante a produção deste trabalho de conclusão do curso.

Agradeço ao meu gestor Joel José Pinto, por sempre me apoiar durante a graduação e aos meus colegas de trabalho que sempre me motivaram para finalizar essa jornada.

Agradeço também a Sala do Empreendedor, o SEBRAE e todos os Microempreendedores Individuais que contribuíram para a conclusão desta monografia.

RESUMO

Chapecó se destaca por incentivar o empreendedorismo dentro do município, por isso quando um empreendedor decide sair da informalidade, o mesmo pode buscar atendimento junto ao SEBRAE ou na Sala do Empreendedor para formalizar sua empresa. Dessa forma, o estudo buscou caracterizar o perfil dos MEI's participantes da pesquisa, constatar o apoio oferecidos pelo SEBRAE para fomentar os empreendimentos, observar a capacidade que a Sala do Empreendedor possui para simplificar os processos burocráticos, elencar os principais benefícios de sair da informalidade e identificar as dificuldades vivenciadas pelos Microempreendedores Individuais. Para a concretização do objetivo foram enviados 30 questionários e houve a realização de 10 entrevistas com os Microempreendedores Individuais. Além disso, foi entrevistado um dos responsáveis pelo atendimento ao MEI do SEBRAE e também enviou-se um questionário para ser respondido por um dos responsáveis pela Sala do Empreendedor. Os dados obtidos sobre os Microempreendedores Individuais mostraram que: o gênero ficou 65% feminino e 35% masculino, a faixa etária que mais se destacou foi de 21 a 40 anos, o nível de escolaridade de 27,5% dos respondentes foi ensino médio completo. Em relação à formalização 85% dos entrevistados são MEI's de um a quatro anos. A prestação de serviços é o setor de maior atuação com 45%. E as principais atividades exercidas são o transporte de bens e serviços, a construção civil e a costura sobre medida. Também 50% trabalham em suas residências ou na casa do cliente. O bairro que mais teve participantes foi o Efapi. Em relação a renda mensal, 62,5% é de um a três salários mínimos. Quando o empreendedor busca atendimento junto ao SEBRAE, foi possível perceber que o mesmo disponibiliza diversos serviços voltados ao MEI, desde a formalização até todo o desenvolvimento da empresa. Já em relação à Sala do Empreendedor, identificou-se que a mesma ameniza significativamente as burocracias que fazem parte da formalização e desenvolvimento do MEI. Os principais motivos para a formalização foram: o baixo custo no processo de abertura da empresa, a regularização do empreendimento próprio, o acesso a direitos previdenciários, a emissão de nota fiscal, poder fazer compras de fornecedores e conseguir empréstimos para impulsionar o negócio. As principais dificuldades citadas foram: falta de planejamento do negócio, encontrar fornecedores baratos na região e controlar o dinheiro da empresa. Dessa maneira, conclui-se está pesquisa com todos os seus objetivos específicos alcançados, atendendo ao objetivo geral proposto de analisar o processo de formalização e desenvolvimento dos Microempreendedores Individuais no município de Chapecó.

Palavras-chave: Microempreendedores Individuais. SEBRAE. Sala do Empreendedor.

ABSTRACT

Chapecó stands out for encouraging entrepreneurship within the municipality, so when an entrepreneur decides to leave informality, he can seek assistance from SEBRAE or at the Entrepreneur's Room to formalize his company. In this way, the study sought to characterize the profile of the MEI's participating in the research, to verify the support offered by SEBRAE to foster enterprises, to observe the capacity that the Entrepreneur's Room has to simplify bureaucratic processes, to list the main benefits of leaving informality and identify the difficulties experienced by Individual Microentrepreneurs. To achieve the objective, 30 questionnaires were sent and 10 interviews were carried out with Individual Microentrepreneurs. Furthermore, one of those responsible for attending the MEI of SEBRAE was interviewed and a questionnaire was sent to be answered by one of those responsible for the Entrepreneur Room. The data obtained on the Individual Microentrepreneurs showed that: the gender was 65% female and 35% male, the age group that stood out the most was 21 to 40 years old, the educational level of 27.5% of the respondents was complete high school. Regarding formalization, 85% of respondents are MEIs from one to four years old. The provision of services is the sector with the highest performance with 45%. And the main activities carried out are the transport of goods and services, civil construction and tailor-made sewing. In addition, 50% work in their homes or at the client's home. The neighborhood that had the most participants was Efapi. Regarding monthly income, 62, 5% is one to three minimum wages. When the entrepreneur seeks assistance from SEBRAE, it was possible to notice that it offers several services focused on MEI, from formalization to the entire development of the company. Regarding the Entrepreneur's Room, it was found that it significantly eases the bureaucracies that are part of the formalization and development of the MEI. The main reasons for the formalization were: the low cost in the process of opening the company, the regularization of the own enterprise, the access to social security rights, the issuance of invoices, being able to make purchases from suppliers and obtain loans to boost the business. Thus, it concludes this research with all its specific objectives achieved, meeting the general objective proposed to analyze the process of formalization and development of Individual Microentrepreneurs in the municipality of Chapecó.

Keywords: Individual microentrepreneurs. SEBRAE. Entrepreneur's Room.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Principais motivos da formalização do MEI	46
---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Características dos empreendedores de sucesso.....	21
Quadro 2 - Classificação dos empreendedores	23
Quadro 3 - Mitos sobre os empreendedores.....	25
Quadro 4 - Períodos históricos da Lei Complementar 128/2008.....	27

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Período de duração do benefício	31
Tabela 2 - Tributos Mensais	32
Tabela 3 - Principais atividades do MEI.....	45
Tabela 4 - Perfil dos MEI's	47
Tabela 5 - Tempo de formalização do MEI	49
Tabela 6 - Setor de atuação do MEI	49
Tabela 7 - Localização do empreendimento e local de atuação.....	50
Tabela 8 - Tipos de Empreendedores identificados	53

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABASE	Associação Brasileira dos SEBRAE/Estaduais
ART	Artigo
BNDE	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEBRAE	Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa
CGSIM	Comitê para gestão da rede nacional para simplificação do registro e da legalização de empresas e negócios
CNPJ	Cadastro nacional de pessoa jurídica
CPF	Cadastro nacional de pessoa física
DAS	Documento de arrecadação do Simples Nacional
DASN-SIMEI	Declaração anual do Simples Nacional
EIRELI	Empresa individual de responsabilidade limitada
FAMPESC	Federação das associações de micro e pequenas empresas e empreendedor individual de Santa Catarina
FIPEME	Financiamento à Pequena e Média Empresa
FUNTEC	Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GFIP	Guia de recolhimento do fundo de garantia do tempo de serviço
IBGE	Instituto brasileiro de geografia e estatística
ICMS	Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços
INSS	Instituto nacional do seguro social
IPTU	Imposto predial e territorial urbano
ISS	Imposto sobre serviços
LC	Lei complementar
LGPD	Lei geral de proteção dos dados
MEI	Microempreendedor individual
MEI'S	Microempreendedores individuais
MONAMPE	Movimento das micro e pequenas empresas
NFS-E	Nota fiscal de serviços eletrônica
PEC	Proposta de emenda à constituição

REDESIM	Rede nacional para a simplificação do registro e da legalização de empresas e negócios
RG	Registro geral
SC	Santa Catarina
SEBRAE	Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas
SELIC	Sistema especial de liquidação e custódia
SIMEI	Sistema de recolhimento em valores fixos mensais de tributos do simples nacional
SOFTEX	Associação para promoção da excelência do software brasileiro

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 OBJETIVOS.....	16
1.1.1 Objetivo Geral	16
1.1.2 Objetivos Específicos.....	16
1.2 JUSTIFICATIVA	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	18
2.1 ORIGENS DO EMPREENDEDORISMO.....	18
2.2.1 Empreendedorismos no Brasil	19
2.3 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR	20
2.3.1 Tipos de Empreendedores.....	22
2.4 LEGISLAÇÃO	25
2.5 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	27
2.5.1 Formalização	27
2.5.2 Vantagens e Benefícios	30
2.5.3 Deveres e Obrigações.....	32
2.5.4 MEI com funcionário	33
2.5.5 Desenquadramento do SIMEI.....	35
2.5.6 Encerramento da Empresa	35
2.6 QUEM É O SEBRAE.....	36
2.7 A SALA DO EMPREENDEDOR.....	37
3 METODOLOGIA.....	39
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	39
3.2 UNIDADES DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA.....	40
3.3 PLANO DE COLETA DOS DADOS	41
3.4 PLANO DE ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS	42
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	44
4.1 Resultado do questionário	44
4.2 Resultado das Entrevistas realizadas com os Microempreendedores Individuais	47
4.2.1 Perfil dos MEI's entrevistados	47
4.2.2 Sobre os empreendimentos	48
4.2.3 Trajetória profissional antes da formalização	51

4.2.4 A modalidade empresarial MEI.....	53
4.2.5 Como ocorreu a formalização	54
4.2.6 Motivos da formalização do MEI.....	56
4.2.7 Ferramentas utilizadas para desenvolver a empresa	57
4.2.8 Dificuldades para manter o MEI	59
4.2.9 O que falta para o desenvolvimento do MEI	61
4.3 Resultado da Entrevista realizada junto ao SEBRAE	62
4.4 Resultados do questionário enviado para a Sala do Empreendedor	65
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	68
5.1 Contribuições do Estudo	69
5.2 Limitações do Estudo	70
5.3 Sugestões para futuros trabalhos	71
REFERENCIAS	72
APÊNDICE A – Questionário online aplicado aos Microempreendedores Individuais..	76
APÊNDICE B - Termo de consentimento livre e esclarecido.....	80
APÊNDICE C - Roteiro de entrevista – Microempreendedores Individuais	81
APÊNDICE D - Roteiro Entrevista - SEBRAE	82
APÊNDICE E - Roteiro questionário - Sala do Empreendedor	83

1 INTRODUÇÃO

Para Dolabela (2006) o conceito de empreendedorismo envolve não apenas indivíduos, mas também comunidades, cidades, regiões e países, sendo a melhor arma contra o desemprego. Por isso, os empreendedores são responsáveis pelo crescimento econômico e o desenvolvimento social, além de que, conseguem combinar fatores de produção de forma eficaz, garantindo resultados positivos nas empresas (SCHUMPETER, 1988).

Porém antes da criação da Lei Complementar 128/2008, os altos tributos e outras burocracias para registrar uma empresa não permitia que os pequenos empreendedores expandissem seus negócios. Somente após a aprovação da Lei do Microempreendedor Individual, foi possível regularizar significativamente a informalidade das atividades desenvolvidas pelos trabalhadores autônomos no Brasil, havendo um tratamento diferenciado e favorável para este público empresarial (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2021).

No município de Chapecó a cultura empreendedora está presente desde a aquisição de terras na região Oeste por famílias de agricultores que migraram dos estados do Rio Grande do Sul e Paraná no século XIX. Na época uma pequena parte das florestas tinha sido derrubada por madeiras e como essas terras eram muito férteis e propícias para a agricultura, em pouco tempo os colonos iniciaram suas plantações, levantaram seus currais, moinhos e engenhos, transformando a região em um novo polo da agroindústria brasileira (SIMON, 2009).

Segundo as estimativas do IBGE para o ano de 2019, Chapecó possuía uma população de 220.367 habitantes, Além disso, dados do Ministério da Economia apontam que em 2018, as empresas de micro e pequeno porte representavam 99,0% dos estabelecimentos presentes no município, sendo responsáveis por 49,9% dos postos formais de trabalho. Além disso, em janeiro de 2020, o município contava com a formalização de 10.323 Microempreendedores individuais (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2021).

Percebe-se que a cidade de Chapecó se destaca por incentivar o surgimento de novos empreendimentos, dessa maneira quando o empreendedor decide sair da informalidade, o mesmo pode buscar atendimento junto ao SEBRAE ou na Sala do Empreendedor para formalizar sua empresa. Dessa maneira, considerando a contextualização exposta, se faz necessário um estudo mais aprofundado sobre o **Microempreendedor Individual: Um estudo sobre os MEI's residentes no Município de Chapecó – SC**. Assim, o problema da presente

pesquisa envolve a seguinte questão: **De que forma acontece o processo de formalização e desenvolvimento dos Microempreendedores Individuais, no município de Chapecó?**

1.1 OBJETIVOS

Os objetivos desta pesquisa foram divididos em objetivo geral e objetivos específicos.

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar o processo de formalização e desenvolvimento de Microempreendedores Individuais no município de Chapecó.

1.1.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar o perfil dos Microempreendedores Individuais participantes da pesquisa;
- b) Constatar quais são os apoios oferecidos pelo SEBRAE para fomentar os empreendimentos que estão enquadrados como MEI;
- c) Observar como a Sala do Empreendedor simplifica os trâmites burocráticos que envolvem o Microempreendedor Individual;
- d) Elencar os principais benefícios de sair da informalidade na visão dos participantes da pesquisa;
- e) Identificar quais são as dificuldades vivenciadas pelos Microempreendedores Individuais que residem no município de Chapecó.

1.2 JUSTIFICATIVA

As micro e pequenas empresas desempenham um papel fundamental no ambiente econômico e social, pois estão engajadas com atividades de pouca produtividade, além de que possuem um baixo custo de investimento para iniciarem as operações (VIANNA, 2012).

Portanto, tendo como base a Lei Complementar 128/2008, esse trabalho surge com a finalidade de compreender como acontece o processo de formalização e desenvolvimento dos empreendimentos pertencentes aos Microempreendedores Individuais.

Outro ponto importante do estudo são as soluções oferecidas pelo SEBRAE aos Microempreendedores Individuais, visto que, sua missão é desenvolver os empreendimentos de micro e pequeno porte. Além disso, desde 2014 o município conta com a Sala do Empreendedor, sendo que sua finalidade é oferecer suporte aos MEI's, por isso será observado a sua habilidade para orientar esse público empresarial (PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ, 2021).

Por fim, o presente estudo irá oportunizar a acadêmica de conhecer a realidade desses empreendedores individuais, assim como o fomento vindo dos órgãos responsáveis pelo desenvolvimento dessa classe empresarial. Já para a Universidade, o momento será favorável para serem criadas ações que venham ao encontro das necessidades identificadas nesse estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O referencial teórico deste trabalho é resultante de pesquisas em livros, artigos, periódicos e sites que fornecem suporte aos Microempreendedores Individuais, essa literatura serviu de base para a análise e interpretação dos dados coletados, por isso os conceitos abordados nesse capítulo estão relacionados com, a Origem do Empreendedorismo, o Empreendedorismo no Brasil, as Características do Empreendedor, o contexto da Lei Complementar 123/2008, a figuração do Microempreendedor Individual, quem é o SEBRAE e a Sala do Empreendedor.

2.1 ORIGENS DO EMPREENDEDORISMO

Desde o surgimento da humanidade, o empreendedorismo sempre esteve presente, nas pessoas que se destacavam por suas inovações em atividades ou produtos. Além disso, o termo empreendedor teve origem na França e refere-se a pessoas que assumem riscos e experimentam coisas novas, dedicam seu tempo e não medem esforços, também suportam riscos financeiros, psicológicos e sociais, na busca de obter satisfação pessoal e financeira em troca. (HISRICH, PETERS; SHEPHERD, 2009).

Segundo Schumpeter (1988) os empreendedores são pessoas que criam novas combinações de elementos, lançam novos produtos ou novos processos, determinam novos mercados de exportação ou fontes de abastecimento e estabelecem novos tipos de organizações.

De acordo com Gouvêa (2012) a utilização do termo empreendedorismo teve seu primeiro uso com a Marco Polo, que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente, por volta dos anos 1270 a 1290, onde a mesma assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro para vender as mercadorias dele, assim o capitalista assumia riscos e o empreendedor assumia papel ativo, correndo os riscos físicos e emocionais. Na mesma linha de pensamento Dornelas (2016) apresenta a evolução do termo empreendedorismo durante os séculos, conforme:

Idade Média: O termo “empreendedor” foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Esse indivíduo não assumia grandes riscos,

e apenas gerenciava os projetos, utilizando os recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.

Século XVII: Os primeiros indícios da relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram nessa época, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. Como geralmente os preços eram prefixados, qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor.

Século XVIII: Nesse século, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo.

Séculos XIX e XX: No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores eram frequentemente confundidos com os gerentes ou administradores (o que ocorre até os dias atuais), sendo analisados meramente de um ponto de vista econômico, como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista, (DORNELAS, 2016, p. 35).

Assim a história do empreendedorismo passou por diversos períodos, mas a partir da década de 1990, o mesmo começou a ser estudado pelas instituições de ensino médio e superior, devido aos avanços tecnológicos, que forçaram as pessoas da época a se prepararem com questões relacionadas à inovação, no Brasil o termo empreendedorismo teve maior atenção partir do ano 2000, pois o governo e as entidades de classe estavam preocupados com a mortalidade dos empreendimentos e buscavam a criação de pequenas empresas que fossem duradouras (DORNELA, 2016).

2.2.1 Empreendedorismos no Brasil

Segundo Dornelas (2008) o empreendedorismo no Brasil teve início no ano de 1990 com o surgimento do SEBRAE, sendo uma referência para o pequeno empresário brasileiro, pois oferece desde informações para abertura do negócio, até mesmo consultoria para os problemas pontuais. No mesmo período, para incentivar o avanço tecnológico foi criada a SOFTEX, a mesma levou as empresas de software do Brasil ao mercado externo, através de ações de capacitação que auxiliavam os empresários de software na gestão de suas empresas.

De acordo com uma pesquisa realizada em 2019 pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), percebe-se que existem cerca de 53,5 milhões de brasileiros com idade de 18 a 64 anos, à frente de alguma atividade empreendedora, os mesmos estão envolvidos na criação de novos empreendimentos, consolidando um novo negócio ou realizando esforços para manter um empreendimento já estabelecido. Além disso, independentemente desses já serem ou não

empreendedores, o sonho de possuir um negócio próprio é maior do que o sonho de desenvolver uma carreira profissional em uma empresa privada ou pública, indicando que a sociedade brasileira enxerga na alternativa do empreendedorismo a melhor e mais compensadora forma de atuação profissional, (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2021).

Neste sentido, Cruz (2005) afirma que, a intensificação do empreendedorismo no país foi de extrema importância no sentido de auxiliar a criação de pequenos empreendimentos e na diminuição da alta taxa de mortalidade das empresas, graças ao desenvolvimento da capacidade empreendedora das pessoas.

Porém, mesmo com os diversos cursos, programas e outras atitudes de incentivo, ainda faltam políticas duradouras dirigidas à consolidação do empreendedorismo no país, (DORNELAS, 2008).

2.3 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Segundo Hisrich e Peters (2009) o empreendedor possui uma espécie de comportamento refletido na iniciativa, além do mais busca organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito próprio, aceitando o risco ou o fracasso.

Para Dolabela (1999) as características empreendedoras podem ser adquiridas e desenvolvidas, mas para isso é preciso que sejam adotados comportamentos e atitudes adequadas para o empreendedor ter sucesso.

O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais permitem o nascimento de uma nova empresa. De uma ideia, surge uma inovação, e esta, uma empresa (DORNELAS, 2005, p. 30).

Seguindo a linha de pensamento do autor, no quadro 1 são apresentadas as características que compõem o empreendedor de sucesso.

Quadro 1: Características dos empreendedores de sucesso

a)	Visionários: Além de programarem sonhos, preveem o futuro para o seu negócio e sua vida.
b)	Tomam decisões: Sentem-se seguros e tomam decisões certas, principalmente em momentos de crise, além de programarem ações com muita destreza.

c)	Exploram oportunidades: Identificam oportunidades e são indivíduos curiosos, são atentos as informações e as utilizam como arma para ampliação de suas chances.
d)	Determinados e dinâmicos: Programam ações com comprometimento. Mantêm-se sempre dinâmicos e não se acomodam com as atividades rotineiras.
e)	Dedicados: Dedicam-se em tempo integral ao seu negócio. Não desanimam mesmo quando os problemas surgem.
f)	Otimistas e apaixonados: Realizam o seu trabalho com paixão, por isso são os melhores vendedores de seus produtos ou serviços. Além de que, sempre enxerga o sucesso, nunca o fracasso.
g)	Independentes: Acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios, no entanto, esse não é seu principal objetivo.
h)	Enriquecem: Têm capacidade de liderança. Respeitam, valorizam, estimulam e recompensam seus funcionários, pois sabem que depende de sua equipe para obter sucesso. Além disso, captam os melhores profissionais para dar auxílio em áreas que não dominam.
i)	Líderes e formadores de equipes: Possuem contatos externos que os auxiliam junto a clientes e fornecedores.
j)	Realizam networking: Captam e alocam os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
k)	Planejam: Planejam desde o plano de negócios até a definição de estratégias de marketing do negócio e o seu desenvolvimento.
l)	Conhecem: Pesquisam, buscam informações em experiências práticas ou publicações sobre o negócio em que atuam, pois quanto maior o conhecimento, maiores as chances de êxito.
m)	Assumem riscos calculados: Assumem riscos fazendo seu gerenciamento, de modo a não comprometer sua segurança.
n)	Criam valor para a sociedade: Fazem uso de seu conhecimento para criar valor para a sociedade, com geração de empregos, dinamizando a economia e inovando a fim de facilitar a vida das pessoas.

Fonte: Adaptado de Dornelas, 2012, p. 17-18.

Além dessas características, existem habilidades que são desenvolvidas com o passar do tempo, sendo chamadas de habilidades empreendedoras.

De acordo com Hisrich e Peters (2009) as habilidades empreendedoras podem ser classificadas em três tipos:

1. Técnicas – relacionadas à redação, atenção, oralidade, organização, treinamento, trabalho em equipe e *know-how* técnico.
2. Administrativas – referem-se à criação, ao desenvolvimento e à administração de empresas.

3. Pessoais – diz respeito ao controle interno (disciplina), risco, capacidade de inovar, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças.

De modo geral, são inúmeros os motivos que levam ao caminho do empreendedorismo, entre eles está à realização de um sonho, a decisão de qual caminho seguir, a liberdade e a obtenção de maior renda.

2.3.1 Tipos de Empreendedores

Dornelas (2008) traz a concepção de que não existe um único tipo de empreendedor ou modelo-padrão, é difícil rotulá-lo, sendo algo que pode acontecer a qualquer um. Segundo o autor existem sete tipos de empreendedores que compõem o universo empresarial, conforme apresentado no quadro 2.

Quadro 2: Classificação dos empreendedores

a) Empreendedor Nato: Suas histórias são fascinantes, muitas vezes começam do nada e constroem grandes impérios. Começaram a trabalhar desde jovens e por isso são visionários, otimistas, estão à frente dos tempos e são 100% comprometidos em realizar seus sonhos. Tem como referências os valores familiares e religiosos.
b) Empreendedor que Aprende: É aquele empreendedor que sempre está buscando novas oportunidades e decide mudar de vida para se dedicar à carreira, o mesmo nunca pensou em se tornar empresário, mas vê na escolha da carreira de uma grande empresa uma nova possibilidade. Este é o caso quando "a oportunidade bate à porta". Antes de se tornar empresário, acreditava que não gostava de correr riscos.
c) Empreendedor Serial: É aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender, gosta da adrenalina, de desafios e criar coisas novas. Geralmente está atento a tudo o que acontece ao seu redor, gosta de participar de várias atividades, associações, conversar com as pessoas e fazer contatos. Uma expressão bem definida deste tipo é: "Tempo é dinheiro". Ele tem uma habilidade incrível de formar uma equipe, motivar a equipe, levantar fundos e fazer a empresa operar. Sua maior habilidade é acreditar nas oportunidades.
d) Empreendedor Corporativo: Surgiram nos últimos anos, estão sempre atualizando e inovando as organizações. Eles geralmente são supervisores muito competentes, com habilidades de gestão e conhecimento das ferramentas da empresa, pois se concentram nos frutos do crescimento no mundo corporativo. Além disso, se arriscam e enfrentam o desafio de lidar com a falta de autonomia, pois nunca terão plenos poderes para agir. Por outro lado, isso lhes permitiu desenvolver estratégias de negociação avançadas, são comunicadores habilidosos e vendem suas ideias. Esses empreendedores constroem redes dentro e fora da organização, pois sabem como persuadir as pessoas a se juntarem à sua equipe e sabem como

reconhecer o comprometimento da equipe. Gostam de planos com objetivos ousados e recompensas variáveis e não se contentam em ganhar o dinheiro que ganham.

e) **Empreendedor Social:** Sua missão na vida é construir um mundo melhor para as pessoas, participam das causas humanitárias com um compromisso único. Estão sempre prontos para mudar o mundo e criar oportunidades para aqueles que são menos favorecidos. Tem um papel social de extrema importância, pois por meio de suas ações e das organizações por elas criadas, preenche o vazio deixado pelo poder público. O empreendedorismo social é um fenômeno global, principalmente em países em desenvolvimento como o Brasil. Eles são as únicas pessoas que não buscam desenvolver ativos financeiros porque não têm o objetivo principal de ganhar dinheiro. Prefere compartilhar recursos e contribuir para o desenvolvimento do ser humano e de seu meio ambiente.

f) **Empreendedor por Necessidade:** Por falta de outras opções, fundam suas próprias empresas. Geralmente não conseguem entrar no mercado de trabalho ou são demitidos. Envolvem-se em negócios informais, desenvolvem tarefas simples e fornecem serviços, de modo que quase não há benefício financeiro. Para os países em desenvolvimento, este é um grande problema social, porque apesar de tomarem a iniciativa, eles trabalham duro e buscam seu sustento de várias maneiras e o sustento de suas famílias não tem contribuído para o desenvolvimento econômico. Na verdade, eles são vítimas do atual modelo capitalista porque não têm acesso à educação, recursos e condições mínimas para desenvolver atividades de forma estruturada. Sua iniciativa é simples, pouco inovadora, geralmente não paga impostos e acaba exagerando nas estatísticas de empresários em países em desenvolvimento. Sua existência massiva é um problema social.

g) **Empreendedor Herdeiro ou Sucessão Familiar:** Desde muito jovem assumiu a missão de promover o patrimônio familiar. Nos últimos anos, muitos impérios foram estabelecidos por famílias empreendedoras, essas famílias ainda mantêm sua herança e as empresas familiares fazem parte da estrutura corporativa de todos os países. O desafio para o empresário deste herdeiro é aumentar a riqueza adquirida. Ele aprende a arte do empreendedorismo com a família e costuma seguir seus passos.

Fonte: Adaptado de Dornelas, 2008, p. 11-16.

Dessa forma, não é possível traçar um único perfil empreendedor, pois as características encontradas são diversas.

Na mesma visão Dolabela (1999) descreve alguns aspectos que estão presentes nos empreendedores de sucesso, sendo eles:

- 1) **Perseverança:** Pois não desistem diante dos obstáculos;
- 2) **Iniciativa:** São pessoas proativas tem iniciativa e atitude, além de que sempre dão o primeiro passo em qualquer atividade;
- 3) **Criatividade:** Criam formas diferentes de desenvolver as tarefas mais simples do dia a dia;
- 4) **Protagonismo:** Não esperam que alguém faça a sua tarefa, ou que resolvam seus problemas e sim fazem o que deve ser feito;

- 5) Energia: Estão sempre empenhados, motivados, com pensamentos positivos para desenvolver as tarefas;
- 6) Rebelia a padrões impostos: Não aceitam as coisas sem entender o porquê. Se percebem que algo não está certo, não irão fazer como “sempre foi feito”, assim tentam mostrar que “se feito de outra forma”, o resultado pode ser melhor;
- 7) Capacidade de diferenciar-se: Fazem suas tarefas da melhor forma, buscando sempre atingir um melhor resultado;
- 8) Comprometimento: “Vestem a camisa” da empresa, do projeto, da tarefa, ou seja, daquilo que se dispõe a fazer;
- 9) Orientação para o futuro: Pensam sempre em como um passo dado hoje pode impactar no dia de amanhã;
- 10) Imaginação e proatividade: Aprendem a partir do se deseja fazer, pois tem uma visão além do que está sendo feito, também possuem iniciativas para fazer algo que venha a trazer mudanças e melhorias;
- 11) Tolerância a riscos moderados: Não desiste de algo por não ter dado certo ou então, por saber que podem perder, pois sabem que existe o risco na sua atividade, tarefa ou projeto, mas mesmo assim desenvolvem o proposto com confiança, sempre buscando o melhor resultado.

Segundo Dornelas (2007), assumir riscos sempre foi considerado uma característica dos empreendedores de sucesso, mas o tipo de risco assumido por esses, sempre será um risco calculado, pois o empreendedor sempre analisa o cenário e busca dividir os riscos em partes menores. Aposta alto sempre, mas desde que os resultados possam ser mensurados e as eventuais consequências negativas gerenciadas.

Na mesma linha de pensamento o autor traz a ideia de que “criar um negócio na garagem”, ou que as ideias surgem de forma repentina e sem muito planejamento são mitos. (DORNELAS, 2007).

De acordo com o exposto no quadro 3, Britto (2003) lista alguns mitos sobre os empreendedores de sucesso.

Quadro 3: Mitos sobre os empreendedores

Mito do "tomador de risco": A maioria dos empreendedores assumem riscos incalculáveis e absurdos ao iniciar um negócio.	Realidade: Empreendedores de sucesso já estudaram previamente o mercado e o produto que será operado, planejaram suas ações e até buscaram investidores para compartilhar os riscos e benefícios do empreendimento.
---	---

Mito das invenções " <i>High Tech</i> ": A maioria dos empreendedores iniciam suas empresas com invenções incomuns (geralmente invenções tecnológicas).	Realidade: Não é necessário ter uma ideia fabulosa, pois ideias comuns podem ter sucesso, o importante é distinguir-se. Pequenas alterações na embalagem já tornarão a empresa única.
Mito do " <i>expert</i> ": A maioria dos empreendedores tem um passado glorioso e anos de experiência nos mercados em que operam.	Realidade: 40% dos fundadores das 500 maiores empresas da história não têm experiência no setor e muitos deles têm pouca experiência geral.
Mito da "visão estratégica": A maioria dos empreendedores tem um plano de negócios bem estruturado e já pesquisou e desenvolveu ideias por um longo tempo antes de agir.	Realidade: Apenas 4% dos fundadores das 500 maiores empresas da história desenvolveram planos de negócios.
Mito do " <i>Venture capital</i> ": A maioria dos empreendedores inicia seus negócios com milhões de dólares de investimento para desenvolverem suas ideias, comprar suprimentos e contratar funcionários.	Realidade: o risco é comum em setores da indústria que exigem capital para sair dos estágios iniciais de crescimento, como por exemplo, a biotecnologia.

Fonte: Adaptado de Britto, 2003. p -23.

A partir das características apresentadas, é possível dizer que a maneira como o empreendedor se prepara para abrir seu empreendimento, irá definir se o mesmo será bem-sucedido no mercado em que irá atuar ou se terá dificuldades futuras.

2.4 LEGISLAÇÃO

Para valorizar as microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil, a Constituição Federal de 1998 traz dois artigos que buscam proporcionar um tratamento diferenciado para esses empreendimentos geradores de empregos.

O Artigo 170, assegurar o exercício dos direitos sociais e individuais, a liberdade, a segurança, o bem-estar, o desenvolvimento, a igualdade e a justiça.

“A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:

- I - soberania nacional;
- II - propriedade privada;
- III - função social da propriedade;
- IV - livre concorrência;
- V - defesa do consumidor;

VI - defesa do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação;

VII - redução das desigualdades regionais e sociais;

VIII - busca do pleno emprego;

IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

Parágrafo único. “É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.”

Neste mesmo sentido o Artigo 179 funda-se no princípio maior da igualdade.

“A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.”

Portanto, para ser criado um ambiente mais favorável à micro e pequena empresa, em 2003 o Sebrae junto com o Movimento Nacional das Micro e Pequenas Empresas (MONAMPE) e a Associação Brasileira dos Sebrae/Estaduais (ABASE), criaram a Proposta da Emenda Constitucional (PEC) nº 42, na busca de impulsionar os pequenos negócios, propondo uma reforma tributária e a criação de uma lei complementar que regulamentasse o tratamento diferenciado e simplificado para os pequenos negócios (SEBRAE, 2021).

Conforme apresentado no quadro 4, durante a mobilização e aprovação da Lei Geral, ocorreram diversas alterações na legislação, possibilitando a inserção da figura do Microempreendedor Individual no meio empresarial.

Quadro 4: Períodos históricos da Lei Complementar 128/2008

2005	A proposta da Lei Geral começou tramitar oficialmente no Congresso Nacional.
2006	Aprovação no dia 14 de dezembro da Lei Complementar 123/2006. Também nesse período foi criado o Simples Nacional, possibilitando a arrecadação direta e conjunta de contribuições e tributos federais, no quesito estadual encontra-se o ICMS e municipal o ISS, pagos em uma única alíquota, por meio do Documento de Arrecadação do Simples (DAS).
2007	Foi criada a Lei 11.598/2007, referente à Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (REDESIM), que simplifica e integra o processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas.
2008	A Lei Complementar 128/2008 formalizou a criação de duas figuras importantes, o Microempreendedor Individual e o Agente de Desenvolvimento, cujo o principal objetivo foi trazer para a economia formal os pequenos empreendimentos que estavam na informalidade.
2009	Foi regulamentada através do Decreto 6884/2009 a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (CGSIM), também houve a aprovação da Lei

	Complementar 133/2009, que novamente ampliou as atividades optantes pelo Simples Nacional.
2010	Apresentado o projeto de Lei Complementar 591/10, alterando alguns itens da Lei Geral, como a isenção das taxas de abertura e funcionamento e a desobrigação acessória do trabalhador rural e do Microempreendedor Individual.
2011	Foi aprovada a Lei Complementar 139/2011, havendo aumento no limite de faturamento anual do SIMPLES. No mesmo ano, foi sancionada a Lei 12.441/2011, permitindo a constituição da empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI).
2016	Em abril, foi aprovada a Lei Complementar 154/2016, alterando a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e estabelecendo que o Microempreendedor Individual pudesse utilizar a sua residência como sede do seu estabelecimento; Aumento do teto de receita bruta do microempreendedor individual para R\$ 81 mil, a partir de janeiro de 2018; Possibilidade de empreendedores do meio rural optarem pela sistemática do MEI; Baixa simplificada do MEI, em caso de fraude.

Fonte: Adaptado pela Autora. SEBRAE, 2021.

A Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, criou condições especiais para os empreendedores que estavam na informalidade, possibilitando que estes pudessem exercer suas atividades com total liberdade e conhecidos como Microempreendedores Individuais.

2.5 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O Microempreendedor Individual é uma pessoa jurídica, criada pela Lei Complementar 128 de 19/12/2008, uma de suas finalidades é possibilitar que o empreendedor formalize sua empresa sem burocracia, pois o empreendimento é inscrito automaticamente no Simples Nacional e assim, é isento do pagamento de tributos federais. Além disso, ainda existem diversos benefícios previdenciários para essa categoria de empresários, mas em contrapartida o MEI também tem uma série de deveres que precisam ser cumpridos.

2.5.1 Formalização

De acordo com a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, alterada pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, Resolução CGSIM nº de 22 de maio de 2018, Art. 100. Considera-se MEI, o empreendedor que exerça as atividades de indústria, comércio ou prestação de serviços, que não ultrapasse a receita bruta de R\$ 81.000,00 no ano-calendário e que seja optante pelo Simples Nacional. Além disso, existem outras regras que devem ser obedecidas pelo empresário, como:

I - exerça, de forma independente, apenas as ocupações constantes do Anexo XI desta Resolução; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-A, §§ 4º-B e 14).

II - possua um único estabelecimento; (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-A, § 4º, inciso II).

III - não participe de outra empresa como titular, sócio ou administrador; e (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-A, § 4º, inciso III).

IV - não contrate mais de um empregado, observado o disposto no art. 105. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-C).

Em relação às ocupações do Microempreendedor individual, o mesmo pode ter até 16 atividades diferentes cadastradas em seu CNPJ, sendo que uma deve ser a atividade principal e as outras 15 serão consideradas atividades secundárias, além disso existem 466 atividades que são permitidas ao MEI (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2021).

Para a formalização, o Microempreendedor Individual precisa ter consigo os seguintes documentos:

a) Dados pessoais: CPF, RG, Título de eleitor ou Declaração de Imposto de Renda, dados de contato e endereço residencial, carne do IPTU ou número do cadastro imobiliário.

b) Dados do empreendimento: tipo de atividade econômica realizada, forma de atuação e local onde o negócio é realizado (SEBRAE, 2021).

Ainda sobre a formalização do MEI, o Art. 14 da Resolução CGSIM nº 48, de 11 de outubro de 2018, traz a seguinte informação:

O registro e a legalização do MEI poderão ser efetuados por intermédio de escritórios de serviços contábeis optantes pelo Simples Nacional, individualmente ou por meio de suas entidades representativas de classe, por órgãos e entidades dos entes federados, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, por outras entidades, outros prepostos ou pelo próprio Empreendedor, observados o processo e as normas estabelecidas nesta Resolução e mediante a utilização dos instrumentos disponibilizados no Portal do Empreendedor para essa finalidade.

Em relação ao Portal do Empreendedor, o Art. 15 da Resolução CGSIM nº 48, de 11 de outubro de 2018, traz:

Deverão constar do Portal do Empreendedor todas as informações e orientações relativas ao MEI, tais como: conceito, obrigações e direitos, quem pode optar, qual a documentação exigida para as diversas ações, forma de efetuar a inscrição, registro, alteração, baixa, anulação, e quais os requisitos a serem atendidos perante cada órgão e entidade para seu funcionamento, bem como os instrumentos informatizados

necessários à execução integrada destes procedimentos pelos interessados junto aos respectivos órgãos e entidades.

A abertura do MEI pela internet é gratuita, para isso, o empreendedor deve seguir os seguintes passos:

1. Verificar junto à prefeitura municipal a necessidade de realizar a Consulta Prévia de Local.
2. Acessar o site do Portal do Empreendedor www.portaldoempreendedor.gov.br e clicar no botão Formalize-se, abaixo de Quero ser MEI.
3. Clique em Formalize-se. Na tela seguinte, clicar novamente em Formalize-se. Então o empreendedor será direcionado para o portal gov.br, caso o mesmo já possua cadastro no portal, é só informar o número do CPF e senha - Caso não possua cadastro, é necessário clicar na opção Crie sua conta. Após criá-la, deve-se acessar novamente o Portal do Empreendedor e clique em Formalize-se. Quando o empreendedor for direcionado para a página gov.br, o mesmo deve informar o CPF e senha cadastrada e autorizar o uso de seus dados pessoais pelo Portal do Empreendedor, onde o mesmo será direcionado a REDESIM pela conta criada no portal gov.br.
4. O empreendedor deve preencher os dados solicitados e o formulário de inscrição, disponível no Portal do Empreendedor.
5. Após preencher o formulário, no Portal do Empreendedor o empreendedor deve imprimir seus documentos:
 - Certificado da Condição de Microempreendedor Individual;
 - Boleto de Pagamento Mensal (DAS);
 - Relatório Mensal de Receitas Brutas (um para cada mês);
 - Cartão CNPJ.
6. Por último o empreendedor deve solicitar o Alvará de Funcionamento junto à Prefeitura Municipal, caso necessário (SEBRAE, 2021).

Porém antes da formalização, o empreendedor precisa estar ciente que se o mesmo for beneficiário do Programa Bolsa Família, poderá ocorrer o cancelamento do benefício, pois haverá aumento em sua renda familiar. Outra situação que acarreta em perda de benefício é a aposentadoria por invalidez, pois o retorno ao trabalho é considerado como recuperado e apto ao trabalho. Também existe a situação que ocorre com o beneficiário de Seguro Desemprego, pois a partir da formalização, esse não será mais considerado como desempregado. Por último

tem o caso do Servidor Público, onde esse é proibido de ser MEI pela Lei nº 8.112/90 (GOV. BR, 2021).

2.5.2 Vantagens e Benefícios

Após a formalização, o Microempreendedor Individual passa a ter um CNPJ, adquire o Certificado do Microempreendedor Individual e também a Inscrição Estadual, outro benefício é a dispensa da escrituração fiscal e contábil, e a redução e isenção de impostos dentro do Simples Nacional. Com a legalização, é possível serem emitidas notas fiscais, a sua obrigatoriedade é apenas quando forem efetuadas vendas para outras empresas, mas no caso em que o MEI realizar a venda para outras empresas, se essa emitir nota de entrada o mesmo fica dispensado da emissão de nota fiscal. Outra vantagem com a formalização do MEI, é que o mesmo terá maiores chances de ser contratado por outras empresas e pelo governo (SEBRAE 2021).

Em relação às compras de mercadorias, o limite máximo que o MEI poderá efetuar é de até 80% (oitenta por cento) do valor bruto de suas receitas, sendo que as mercadorias adquiridas de outro estado terão cobrança de alíquota de ICMS relativa à diferença do estado de origem e do estado que está sendo efetivada a compra (SEBRAE, 2021).

Também com a formalização, o Microempreendedor Individual tem maior acesso a serviços financeiros, como a abertura de conta bancária empresarial, a adesão de empréstimos exclusivos para empresas e a contratação de serviços financeiros específicos para gerir sua empresa (SEBRAE 2021).

Além disso, para tornar os negócios mais simples e menos burocrático, a Resolução nº 59, de 12 de agosto de 2020, concede ao Microempreendedor Individual a dispensa de alvarás e licenças de funcionamento, pois as atividades desenvolvidas pelo MEI passaram a ser consideradas de baixo risco, assim basta o empreendedor no ato de inscrição ou alteração concordar com o Termo de Ciência e Responsabilidade e também autorizar a realização de fiscalização no local de exercício das atividades, (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2021).

Outro ponto importante com a formalização do MEI é referente aos direitos previdenciários, como a aposentadoria por idade o salário-maternidade, auxílio-doença e

aposentadoria por invalidez. O Art. 45-A, da Lei complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, tras as informações seguintes:

O contribuinte individual que pretenda contar como tempo de contribuição, para fins de obtenção de benefício no Regime Geral de Previdência Social ou de contagem recíproca do tempo de contribuição, período de atividade remunerada alcançada pela decadência deverá indenizar o INSS.

§ 1º O valor da indenização a que se refere o caput deste artigo e o § 1º do art. 55 da Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, corresponderá a 20% (vinte por cento):

I – da média aritmética simples dos maiores salários-de-contribuição, reajustados, correspondentes a 80% (oitenta por cento) de todo o período contributivo decorrido desde a competência julho de 1994; ou

II – da remuneração sobre a qual incidem as contribuições para o regime próprio de previdência social a que estiver filiado o interessado, no caso de indenização para fins da contagem recíproca de que tratam os arts. 94 a 99 da Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, observados o limite máximo previsto no art. 28 e o disposto em regulamento.

§ 2º Sobre os valores apurados na forma do § 1º deste artigo incidirão juros moratórios de 0,5% (cinco décimos por cento) ao mês, capitalizados anualmente, limitados ao percentual máximo de 50% (cinquenta por cento), e multa de 10% (dez por cento).

§ 3º O disposto no § 1º deste artigo não se aplica aos casos de contribuições em atraso não alcançadas pela decadência do direito de a Previdência constituir o respectivo crédito, obedecendo-se, em relação a elas, as disposições aplicadas às empresas em geral.”.

Então desde que seja respeitado o tempo de carência, a partir do primeiro pagamento em dia o MEI tem direito aos seguintes benefícios:

Para o Empreendedor:

- a) Salário-maternidade: após 10 meses de contribuição;
- b) Auxílio-doença: após 12 meses de contribuição;
- c) Aposentadoria por invalidez: após 12 meses de contribuição;
- d) Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65, ou de acordo

com a lei vigente, observando-se o tempo mínimo de contribuição que é 180 meses (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2021).

Para os Dependentes:

- a) Pensão por morte e auxílio-reclusão: Na situação onde o segurado realizou menos de 18 contribuições, a duração é variável, mas se o caso ocorrer após 18 contribuições mensais pelo segurado, a duração do benefício será de acordo com a tabela 1.

Tabela 1: Período de duração do benefício

Idade do cônjuge na data da ocorrência (óbito e prisão)	Duração máxima do benefício
Menos de 21 anos	3 anos
Entre 21 e 26 anos	6 anos

Entre 27 e 29 anos	10 anos
Entre 30 e 40 anos	15 anos
Entre 41 e 43 anos	20 anos
A partir de 44 anos	Vitalício

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

b) Para o cônjuge inválido ou com deficiência: o benefício é oferecido enquanto durar a deficiência ou invalidez, respeitando-se os prazos mínimos apresentados na tabela acima;

c) Para os filhos equiparados: o benefício é disponibilizado até os 21 anos de idade, exceto em caso de invalidez ou deficiência (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2021).

Dessa maneira, com a formalização o empreendedor que não possuía nenhum benefício previdenciário passa a ter direito para si e seus familiares.

2.5.3 Deveres e Obrigações

De acordo com o Art. 101 da Resolução CGSIM nº 48, de 11/10/18. O Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos abrangidos pelo Simples Nacional (SIMEI) é a forma pela qual o MEI por meio do DAS fará o pagamento, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, observada os limites previstos no art. 100, que são valores fixos mensais correspondentes à soma das seguintes parcelas:

- b) a partir da competência maio de 2011: 5% (cinco por cento) do limite mínimo mensal do salário de contribuição; (Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, art. 21, § 2º, inciso II, alínea “a”; Lei nº 12.470, de 31 de agosto de 2011, arts. 1º e 5º).
- II - R\$ 1,00 (um real), a título de ICMS, caso seja contribuinte desse imposto;
- III - R\$ 5,00 (cinco reais), a título de ISS, caso seja contribuinte desse imposto.

Os valores poderão aumentar em função do salário mínimo devido ao reajuste anual, em 2021 o valor do salário mínimo foi estipulado em R\$1.100,00, assim o valor de contribuição para o MEI ficou estipulado conforme apresentado na tabela 2.

Tabela 2: Tributos Mensais

Atividade do MEI	INSS	ICMS/ISS	Valor mensal do DAS
------------------	------	----------	---------------------

Comércio e Indústria – ICMS	R\$ 55,00	R\$ 1,00	R\$ 56,00
Comércio e Serviços – ICMS e ISS	R\$ 55,00	R\$ 6,00	R\$ 61,00
Serviços – ISS	R\$ 55,00	R\$ 5,00	R\$ 60,00

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

De acordo com o Art. 104 da Resolução CGSIM nº 48, de 11/10/18, o documento de Arrecadação Simplificada do MEI (DAS-MEI) é o instrumento utilizado para serem cumpridas as obrigações tributárias do Microempreendedor Individual. Caso ocorra o vencimento do carnê ou Guia DAS, o MEI deverá emitir um novo documento, onde será cobrada uma multa de 0,33% por dia de atraso, limitado a 20% e os juros serão calculados com base na taxa SELIC.

Além da contribuição mensal, também existe a Declaração Anual do Simples Nacional, ela é gratuita e serve como comprovante de faturamento da empresa, sendo uma garantia para a manutenção dos benefícios do MEI, a mesma é obrigatória e deve ser preenchida com dados referentes ao ano anterior da empresa, no site da Receita Federal até o último dia do mês de maio de cada ano (SEBRAE, 2021).

De acordo com o Art. 109 da Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 25, caput e § 4º, o empresário individual que é optado pelo SIMEI no ano-calendário anterior, deverá apresentar:

- I - a receita bruta total auferida relativa ao ano-calendário anterior;
 - II - a receita bruta total auferida relativa ao ano-calendário anterior, referente às atividades sujeitas ao ICMS; e
 - III - informação referente à contratação de empregado, quando houver.
- § 1º Na hipótese de a inscrição do MEI ter sido baixada, a DASN-SIMEI relativa à situação especial deverá ser entregue: (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 25, caput).
- I - até o último dia do mês de junho, quando o evento ocorrer no primeiro quadrimestre do ano-calendário; e
 - II - até o último dia do mês subsequente ao do evento, nos demais casos.

Para facilitar o controle das movimentações feitas pela empresa, é importante que o MEI elabore um relatório mensal com as suas receitas brutas, onde conste a emissão das notas fiscais referente a vendas à pessoa jurídica e também as notas fiscais de compras, além disso, deve ser guardado todos os registros de vendas e prestação de serviços pelo prazo mínimo de cinco anos (SEBRAE, 2021).

2.5.4 MEI com funcionário

O Microempreendedor Individual pode contratar 01 funcionário. A Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, faz a seguinte pontuação sobre o empregado do MEI:

Art. 18-C. Observado o disposto no art. 18-A, e seus parágrafos, desta Lei Complementar, poderá se enquadrar como MEI o empresário individual que possua um único empregado que receba exclusivamente 1 (um) salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional.

Parágrafo único. Na hipótese referida no caput deste artigo, o MEI:

I – deverá reter e recolher a contribuição previdenciária relativa ao segurado a seu serviço na forma da lei, observados prazo e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil;

II – fica obrigado a prestar informações relativas ao segurado a seu serviço, na forma estabelecida pelo Comitê Gestor;

III – está sujeito ao recolhimento da contribuição de que trata o inciso VI do caput do art. 13 desta Lei Complementar, calculada à alíquota de 3% (três por cento) sobre o salário de contribuição.

O recolhimento do INSS para essa categoria profissional será de 11% do salário mínimo, onde 3% são de responsabilidade do empregador e 8% descontados do empregado. Outra obrigação é o recolhimento do FGTS, calculando à base de 8% sobre o seu salário, através da GFIP que deve ser entregue até o 7º dia do mês seguinte ao pagamento do salário. Além disso, é necessário pagar os demais direitos trabalhistas, como transporte, férias e 13º salário (SEBRAE, 2021).

Caso o funcionário precise se afastar por algum motivo, como licença-maternidade ou acidente de trabalho, a empresa poderá contratar um novo empregado durante o período, através de um contrato de trabalho temporário, conforme o Art. 105 da Resolução CGSIM nº 48, de 11/10/18:

§ 2º Nos casos de afastamento legal do único empregado do MEI, será permitida a contratação de outro empregado, inclusive por prazo determinado, até que cessem as condições do afastamento, na forma estabelecida pelo Ministério do Trabalho e Emprego. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-C, § 2º).

§ 3º Não se incluem no limite de que trata o caput valores recebidos a título de horas extras e adicionais de insalubridade, periculosidade e por trabalho noturno, bem como os relacionados aos demais direitos constitucionais do trabalhador decorrentes da atividade laboral, inerentes à jornada ou condições do trabalho, e que incidem sobre o salário. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-C).

§ 4º A percepção, pelo empregado, de valores a título de gratificações, gorjetas, percentagens, abonos e demais remunerações de caráter variável é considerada hipótese de descumprimento do limite de que trata o caput. (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 18-C).

Com o cumprimento da lei, o Microempreendedor Individual protege-se contra reclamações trabalhistas e o seu funcionário tem direito a todos os benefícios previdenciários.

2.5.5 Desenquadramento do SIMEI

Quando a receita bruta for maior do que o limite de R\$ 81.000,00, porém não ultrapassou R\$ 97.200,00 (menor que 20%) o MEI deverá recolher a DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e também recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento. Mas se o faturamento foi superior a R\$ 97.200,00 (maior que 20%), o MEI passa à condição de Microempresa e deverá recolher os tributos na forma do Simples Nacional com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento, de acordo com sua atividade econômica exercida (SEBRAE, 2021).

Segundo o Art. 18-A, § 5º da Lei Complementar nº 123, de 2008, o desenquadramento do SIMEI será realizado por ofício, mediante comunicação do contribuinte, sendo que:

- I - ocorrerá automaticamente no momento da apresentação, pelo contribuinte, da comunicação obrigatória de exclusão do Simples Nacional ou do registro da exclusão de ofício, no sistema, pelo ente federado;
- II - produzirá efeitos a partir da data de início da produção de efeitos relativa à sua exclusão do Simples Nacional.

De acordo com o Artigo 105 da Resolução do CGSN nº 94/2011, o MEI deverá solicitar obrigatoriamente o desenquadramento por meio do Portal do Simples Nacional no site da Receita Federal.

2.5.6 Encerramento da Empresa

Quando o empreendedor não está mais atuando como MEI ou deseja fechar o seu negócio, o mesmo deverá cancelar a sua inscrição. A resolução nº 48, de 11 de outubro de 2018, dispõe da seguinte informação referente à baixa do MEI:

- Art. 34. A baixa do MEI é o ato formal e tem os seguintes efeitos:
- I - a extinção do registro do MEI na Junta Comercial;
 - II - a baixa da inscrição do MEI no CNPJ;
 - III - a baixa das inscrições do MEI nas administrações tributária estadual e municipal;
 - e.
 - IV - o cancelamento das licenças e dos alvarás concedidos.

Com base no artigo 9º da LC nº 123, a baixa do MEI ocorrerá independentemente da regularidade das obrigações tributárias, previdenciárias e trabalhistas, não havendo prejuízo por tais obrigações. Mas como existe o vínculo do CPF e CNPJ do MEI, é importante que o empreendedor consulte os extratos das apurações mensais, os pagamentos realizados por meio de DAS e a entrega da declaração anual, pois o atraso no recolhimento dessas obrigações poderá gerar cobranças na Receita Federal. Outro ponto importante sobre a baixa da empresa do MEI, é que a mesma não pode ser reaberta depois de ser dado baixo, neste caso, o empresário poderá formalizar novamente a empresa, mas receberá outro número de CNPJ.

Dessa maneira, quando o Microempreendedor Individual precisar de algum tipo de apoio voltado ao seu empreendimento, o mesmo poderá buscar atendimento junto ao SEBRAE.

2.6 QUEM É O SEBRAE

Em 1964, o então Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, atual Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, criou o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa e o Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico, atualmente conhecido como Financiadora de Estudos e Projetos, pois em um estudo realizado foi identificado que a falta de gestão dos negócios estava relacionada com a inadimplência do pagamento de financiamentos realizados junto ao banco. Dessa maneira o FIPEME e o FUNTEC formaram o Departamento de Operações Especiais do BNDE, sendo um sistema de apoio gerencial às micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2021).

Então em 1972, o BNDE junto do Ministério do Planejamento criam o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (CEBRAE). Porém nos anos de 1985 a 1990 o Cebrae passou por diversas crises que o enfraqueceu como instituição, mas em 1990, o mesmo foi transformado em SEBRAE pelo decreto nº 99.570, que complementa a Lei nº 8029, de 12 de abril. Com isso a entidade foi desvinculada da administração pública e transformou-se em uma instituição privada, sem fins lucrativos, mantida por repasses vindos das empresas do país. Sendo um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, dos pequenos negócios. Desse modo, o SEBRAE atende todos os brasileiros que querem ter uma empresa, além de que, fornece soluções para os empreendimentos que já estão consolidadas no mercado, mas não querem estacionar nos negócios. Para isso o SEBRAE atua em: educação empreendedora,

capacitação dos empreendedores e empresários, articulação de políticas públicas para ser criado um ambiente favorável ao empreendedorismo, acesso a novos mercados, acesso à tecnologia e inovação e orientação relacionada a serviços financeiros (SEBRAE, 2021).

Além disso, o SEBRAE desenvolve ações com pequenos negócios dos seguintes setores:

- a) Indústria: Desenvolve projetos coletivos de micro e pequenas empresas industriais, reunidas em arranjos produtivos locais, núcleos setoriais, encadeamentos com grandes empresas e outras formas de cooperação. Sendo que, o objetivo é desenvolver as empresas de diferentes setores, possibilitando maior sinergia entre projetos e a integração de cadeias produtivas;
- b) Comércio e Serviços: Promove cursos e consultorias para ampliar o conhecimento e trabalha com metodologias de integração cooperativa. Pois seu objetivo é qualificar e aumentar a competitividade entre as redes de pequenos empreendimentos comerciais com interesses comuns;
- c) Agronegócio: Oferece atendimento coletivo para os empreendedores rurais, para ampliar a cooperação e garantir mais produtividade, competitividade, qualidade dos produtos e acesso a mercados.

Como o segmento de comércio e serviços caracteriza-se pelo dinamismo na geração de empregos, a indústria é a engrenagem do país e representa a maior expressão da criatividade e originalidade do produto brasileiro e o agronegócio é a uma das principais alavancas da economia nacional, o SEBRAE trabalha para consolidar competitividade e a sustentabilidade para garantir uma gestão profissional, eficiente e inovadora (SEBRAE, 2021).

Além, do fomento vindo por parte do SEBRAE, o Microempreendedor Individual pode buscar atendimento junto a Sala do Empreendedor quando necessitar de algum tipo de instrução referente ao seu empreendimento.

2.7 A SALA DO EMPREENDEDOR

De acordo com os Artigos 4º e 5º da Lei Geral 123/2006, os municípios têm a obrigação de criarem um espaço que diminua a burocracia que envolve qualquer atividade empreendedora, com informações e orientações para a viabilidade, instalação e o

desenvolvimento dos Microempreendedor Individual, Empresa de Pequeno Porte e Micro Empresa, bem como empreendedores informais e pessoas que possuem negócios e atividades mercantis.

Dessa maneira, a Sala do Empreendedor é um espaço físico que oferece atendimento aos empreendedores, onde a Prefeitura Municipal em parceria com instituições locais, estaduais e federais atuam de maneira regionalizada, centralizando os serviços de abertura, alteração e baixa de empresas, além de fornecer informações técnicas e administrativas, necessárias para os encaminhamentos relacionados aos empreendimentos (SEBRAE, 2021).

Mas para ser instalada a Sala do Empreendedor é importante que o Município tenha uma Lei Geral Municipal com um capítulo de desburocratização, desregulamentação e simplificação dos procedimentos adotados nas atividades empreendedoras. Mesmo assim, a Sala do Empreendedor conseguirá realizar um atendimento eficiente apenas com a integração de todas as Secretarias do Município que são envolvidas com as atividades empreendedoras (SEBRAE, 2021).

Com isso, alguns processos burocráticos essenciais são oferecidos nas Salas do Empreendedor, já outros podem ser executados nas unidades dos parceiros institucionais e na própria Prefeitura Municipal. Em suma, os serviços que podem ser ofertados pela Sala do Empreendedor ao Microempreendedor Individual são:

- a) Orientação específica para abertura, alteração e baixa;
- b) Consulta prévia de localização;
- c) Registro, alteração e baixa do MEI;
- d) Emissão de boletos;
- e) Declaração de IR – Imposto de Renda;
- f) Orientação sobre a renovação de alvará.
- g) Orientação para a emissão de notas fiscais.

Por ser um canal de interação das prefeituras com os empresários, a Sala do Empreendedor vem ganhando força nos municípios, pois tem como objetivo incentivar a legalização de negócios informais que se enquadrem nos requisitos estabelecidos pela Lei Complementar 123/2006 (SEBRAE, 2021).

No município de Chapecó foi sancionado o Decreto nº 35.607, de 04 de Julho de 2018, onde a Sala do Empreendedor é regulamentada, sendo que, sua função é simplificar os procedimentos de registro e funcionamento de empresas.

3 METODOLOGIA

Nessa etapa será apresentado o método utilizado para a realização da coleta dos dados e como os mesmos serão analisados para solucionar o problema dessa pesquisa.

Para Vergara (2010) a pesquisa metodológica é o estudo que se refere aos instrumentos de captação, associada a caminhos, formas, maneiras, procedimentos e modelos para atingir determinado fim.

3.1 TIPO DE PESQUISA

Em relação aos objetivos esse estudo possui característica descritiva, pois quando a intenção do pesquisador é compreender uma comunidade, suas características, valores e questões relacionadas à cultura, a pesquisa descritiva é usada para descrever com precisão os fatos e fenômenos de uma dada realidade (TRIVIÑOS, 1987).

Quanto ao método e a forma de abordar o problema, a pesquisa é classificada em mista, ou seja, quali-quantitativa. Segundo Creswell e Plano Clark (2011) o método misto é um procedimento de coleta, análise e combinação de técnicas quantitativas e qualitativas em uma mesma pesquisa. Fachin (2003) afirma que, na pesquisa quantitativa a coleta de dados é realizada através de questionários que apresentam variáveis distintas, cujas análises são geralmente apresentadas através de tabelas e gráficos, enquanto que na pesquisa qualitativa, o importante é a objetivação, já que durante a investigação científica é preciso reconhecer a complexidade do objeto de estudo, rever criticamente as teorias sobre o tema, estabelecer conceitos e teorias relevantes (MINAYO, 2008).

Além disso, segundo Bogdan & Biklen (2003) os dados coletados são predominantemente descritivos, pois o material obtido nessas pesquisas é rico em descrições de pessoas, situações, acontecimentos, fotografias, desenhos e documentos.

Dessa maneira adotou-se como procedimento a pesquisa bibliográfica, uma vez que é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos, a principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao

investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente (GIL, 2010).

Neste sentido iniciou-se um estudo de campo, uma vez que deve ser realizada após o estudo bibliográfico, para que o pesquisador tenha um bom conhecimento sobre o assunto, pois é nesta etapa que ele vai definir os objetivos da pesquisa, as hipóteses, definir qual é o meio de coleta de dados, tamanho da amostra e como os dados serão tabulados e analisados (LAKATOS; MARCONI, 1996).

3.2 UNIDADES DE ANÁLISE E SUJEITOS DA PESQUISA

Segundo Vergara (2010) a população é um conjunto de elementos que possuem as características que fazem parte do objeto de estudo, o autor complementa que a população amostral ou amostra é uma parte da população escolhida seguindo algum critério de representatividade.

Dessa maneira a população dessa pesquisa foi composta por Microempreendedores Individuais formalizados desde a aprovação da Lei Complementar nº 128/2008. Para isso, a Sala do Empreendedor do município de Chapecó disponibilizou uma planilha contendo informações como o número telefônico de 10.032 MEI's.

Segundo Mattar (1996), a amostragem não probabilística é aquela em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra depende ao menos em parte do julgamento do pesquisador ou do entrevistador no campo. Assim, a amostra dessa pesquisa foi por conveniência, onde a pesquisadora selecionou membros da população mais acessíveis.

Por isso, realizou-se contato via *Whatsapp* com 100 MEI's para solicitar a participação dos mesmos durante a pesquisa e desses 30 empreendedores aceitaram responder um questionário online enviado pela pesquisadora.

Além disso, efetuou-se contato com 14 Microempreendedores Individuais que não fazem parte da etapa do questionário da pesquisa, onde os mesmos foram convidados para participar de uma entrevista individual, porém desses 10 aceitaram disponibilizar suas informações para a coleta dos dados.

Também faz parte da unidade de análise dessa pesquisa, o SEBRAE e também a Sala do Empreendedor do município, pois os mesmos prestam atendimento aos

Microempreendedores Individuais. Dessa maneira entrevistou-se um dos responsáveis pelo atendimento ao MEI do SEBRAE e também foi enviado um questionário aberto para ser respondido por um dos responsáveis pela Sala do empreendedor.

3.3 PLANO DE COLETA DOS DADOS

A técnica para a coleta dos dados ocorreu por meio da aplicação de um questionário e também por meio de entrevistas.

Segundo Gil (2007) questionário é um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado, já a entrevista pode ser entendida como a técnica que envolve duas pessoas numa situação “face a face” e em que uma delas formula questões e a outra responde.

Lakatos e Marconi (2010) definem questionário como sendo um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

Nesse sentido, a base da construção do questionário foi por meio de pesquisas já realizados pelo SEBRAE aos MEI's, além disso, o mesmo foi desenvolvido pelo aplicativo de gerenciamento de pesquisas *Google Forms* e a distribuição ocorreu por *Whatsapp*. Foram elaboradas 17 perguntas, sendo 12 perguntas fechadas de múltipla escolha e 5 perguntas abertas, o roteiro do questionário encontra-se no Apêndice A. O período de aplicação dessa ferramenta para coletar os dados da pesquisa foi de 17 de março de 2021 a 30 de março de 2021.

Segundo Zanella (2009), a entrevista nada mais é que um encontro de duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto. Nesse sentido, optou-se por uma entrevista semiestruturada, pois segue um roteiro ou “guia” criado pelo entrevistador, mas sem se prender rigidamente à sequência das perguntas (LAKATOS E MARCONI, 1991).

Dessa maneira, o roteiro da entrevista semiestruturada aplicada aos Microempreendedores Individuais teve como base para a elaboração das perguntas, as respostas obtidas por meio da aplicação do questionário, sendo que, a entrevista foi composta por 17 perguntas abertas, as mesmas estão presentes no Apêndice C.

Já em relação à entrevista semiestruturada realizada junto a um dos atendentes do SEBRAE, a pesquisadora desenvolveu 6 perguntas abertas voltadas ao processo de

formalização e desenvolvimento dos MEI's presentes no município. Sendo que, a entrevista ocorreu em 12 de abril de 2021 e as perguntas estão presentes no Apêndice D.

Além disso, para um dos responsáveis pela Sala do Empreendedor, foi enviado um questionário, onde foram elaboradas 6 perguntas abertas a respeito dos serviços fornecidos ao MEI. A devolutiva do questionário ocorreu no dia 16 de abril de 2021 e as perguntas do mesmo são encontradas no Apêndice E.

Com a utilização dessas técnicas, foi possível responder os objetivos do presente trabalho, tendo como base as informações mais relevantes da pesquisa de campo. Na sequência será apresentada a análise dos dados coletados.

3.4 PLANO DE ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

Segundo Gil (2010), o processo de análise de dados envolve múltiplos processos, como codificação de respostas, listagem de dados e cálculos estatísticos, mas embora esses processos só sejam eficazes após a coleta de dados, recomenda-se realizar uma análise minuciosa antes do planejamento da coleta de dados, evitando trabalho desnecessário.

Em relação ao questionário, por meio do Excel foram geradas tabelas e gráfico para realização das análises estatísticas dos dados coletados, além de que, as respostas com maior representatividade foram escritas.

Além disso, na busca de melhorar a compreensão dos dados, os Microempreendedores Individuais autorizaram a gravação das entrevistas, para posteriormente as mesmas serem transcritas e assim ser obtido às informações mais importantes que fazem parte dos objetivos do estudo.

Cada entrevista teve duração aproximada de 20 minutos e na sequência foram categorizados os dados, por meio de tabelas, gráficos e os trechos mais importantes da coleta das informações. Assim por meio dessa análise, a pesquisadora conseguiu tomar decisões e tirar conclusões sobre as características dos Microempreendedores Individuais e seus empreendimentos.

Ademais, para preservar a identidade e por questões éticas, os nomes não foram divulgados. Dessa maneira, todos receberão a letra E junto com um número de 01 a 10, para a identificação individual.

Em relação à entrevista concedida pelo SEBRAE, a mesma foi gravada e teve duração de 50 minutos, nesse caso também não será divulgado o nome do colaborador participante e o mesmo será identificado apenas como SEBRAE.

Já a Sala do Empreendedor, como não houve uma entrevista direta, mas sim aplicação de um questionário aberto, as respostas obtidas foram transcritas com base nas perguntas de investigação elaborada pela autora.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com a criação da Lei complementar 128/2008, os empreendedores que viviam na informalidade, tem a possibilidade de formalizar seus empreendimentos e assim terem a disposição diversos benefícios e vantagens.

No município de Chapecó, existem diversos incentivos voltados ao empreendedorismo, existindo dois órgãos responsáveis por fornecer suporte para o Microempreendedor Individual, sendo o SEBRAE e a Sala do empreendedor.

Mesmo assim, por mais que a cidade fomenta os empreendimentos na modalidade MEI, o estudo pretende identificar quais são as dificuldades vivenciadas por essa classe empresarial.

A seguir apresentam-se os resultados da pesquisa de campo, sendo que a primeira etapa da coleta dos dados aconteceu com a aplicação do questionário, já o segundo momento ocorreu com a realização de entrevistas, dessa maneira permitiu-se avaliar a situação atual dos Microempreendedores Individuais formalizados no município de Chapecó – SC.

4.1 Resultado do questionário

A partir da aplicação do questionário, analisou-se o perfil de 30 Microempreendedores Individuais quanto ao gênero, idade, escolaridade, estado civil e renda mensal, além disso, buscou-se conhecer como funcionam seus empreendimentos, para isso investigou-se como ocorreu o processo de formalização dessas empresas, assim como as dificuldades encontradas no dia a dia desse público empresarial.

Em relação ao gênero, 19 respostas vieram do público feminino e 11 são masculinos. A idade desse público tem maior representatividade dos 31 a 40 anos e na sequência a faixa etária que mais respondeu a pesquisa foi a dos 21 a 30 anos. Além disso, o estado civil mais expressivo foi dos respondentes casados, onde se obteve 13 respostas, seguido dos solteiros, com 8 respostas. Já a escolaridade, teve maior representação por parte do público que possui o ensino médio completo e também o ensino superior incompleto, foram 8 respostas para cada uma das opções. Quando questionado sobre a renda mensal, 17 respondentes optaram pela opção de 1 a 3 salários mínimos e 8 respostas formam de 3 a 5 salários mínimos.

Além disso, buscou-se conhecer a quanto tempo esses empreendimentos estão formalizados, então foi identificado que 10 respostas vieram de Microempreendedores Individuais que abriram suas empresas a cerca de 1 a 2 anos, outras 6 respostas são de empresários que estão na formalizados de 2 a 3 anos, já as demais respostas fazem parte do universo de empreendedores que estão atuando de 3 até 5 anos na formalização. Sendo que, 13 desses empreendimentos estão enquadrados na prestação de serviços, 6 são considerados do comércio e prestação de serviços, 5 são apenas do comércio, 4 são da indústria e 2 são da indústria e comércio. Sobre as atividades executadas por esses MEI's, estas podem ser observadas na tabela 3.

Tabela 3: Principais atividades do MEI

Transporte de bens e pessoas
Comércio de frutas
Manicure e massoterapia
Estética e transporte de animais de estimação
Vendas online
Comercio de roupas e acessórios
Representação comercial de equipamentos
Salão de beleza
Costuras e reparos
Fabricação de bolos, salgados e doces para festas.
Construção civil

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Além disso, para 17 MEI's essas atividades ocorrem em suas residências ou no estabelecimento do cliente. Em relação aos bairros, as maiorias desses empreendimentos estão localizados, na Efapi, Centro, São Cristóvão e Esplanada.

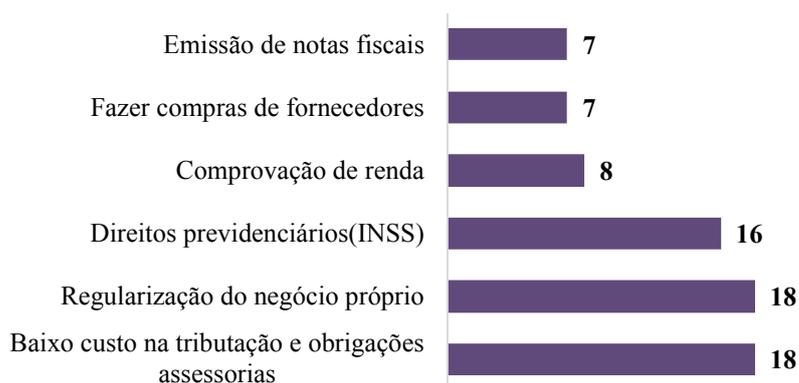
Quando questionados sobre como ficaram sabendo dessa modalidade empresarial, 9 respondentes tiveram conhecimento pela internet, 8 por meio dos amigos, 4 buscaram atendimento ao SEBRAE e 3 procuraram por escritórios de contabilidade.

Sobre o processo de formalização, 11 respostas demonstraram que os empreendedores tiveram bastante facilidade para acessar as informações sobre a abertura do MEI, além disso, 7 empresários responderam que conseguiram atendimento imediato e realizaram a formalização no mesmo momento. Porém houve relatos frustrados sobre sites que oferecem serviços para a

abertura do MEI, sabe-se que por lei a formalização da empresa deve ser gratuita, mas como os mesmos são não governamentais acabam cobrando um determinado valor pela execução do serviço.

Em relação aos principais motivos da formalização, os microempreendedores pontuaram os principais benefícios que facilitam o desenvolvimento de suas empresas, conforme apresentado no gráfico 1.

Gráfico 1: Principais motivos da formalização do MEI



Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Quando questionado aos MEI's sobre as dificuldades que possuem atualmente, as cinco alternativas que os empreendedores mais se identificaram foram:

- 1) Planejar e organizar o crescimento da empresa;
- 2) Conquistar clientes/vender;
- 3) Encontrar fornecedores baratos e confiáveis;
- 4) Conseguir crédito/dinheiro;
- 5) Controlar o caixa/dinheiro da empresa.

Além das dificuldades mencionadas, alguns empreendedores ressaltaram que a pandemia está impactando no capital de giro de suas empresas, de modo que esses estão recorrendo aos empréstimos bancários, para conseguir manter suas obrigações em dia. Outra situação pontuada é em relação à concorrência que existe na internet, pois como a mesma tornou-se um meio de divulgação essencial existe muita oferta por bens e serviços, dessa maneira os empreendedores acabam tendo que diminuir significativamente seus preços para conseguirem disputar o serviço com seus concorrentes.

Por fim, quando perguntado aos empresários, o que eles aconselhariam para alguém que estivesse interessado em formalizar o MEI, grande parte das respostas foi de que a dedicação,

atitude e determinação ao máximo são fundamentais para o crescimento do negócio, além disso, é necessário que se tenha recurso financeiro próprio para iniciar a empresa e também que haja conhecimento da área onde o empreendedor irá atuar. Outro ponto bastante comentado pelo público respondente foi de que é importante que o empreendedor sempre procure orientação para formalizar seu negócio, evitando assim problemas futuros.

Para um maior aprofundamento da pesquisa, iniciou-se entrevistas com 10 Microempreendedores que não participaram da aplicação do questionário.

4.2 Resultado das Entrevistas realizadas com os Microempreendedores Individuais

Com as respectivas entrevistas buscou-se identificar o perfil dos Microempreendedores Individuais, assim como conduzem seus empreendimentos. A partir das informações coletadas, foram analisadas as respostas de cada pergunta, iniciando pelas perguntas que abordam o perfil do Microempreendedor Individual, em seguida perguntas relativas ao tempo de formalização do MEI, os setores de atuação, as atividades que são exercidas e os locais de atuação. Também foram elaboradas questões sobre a trajetória profissional antes da formalização, os processos de formalização, como ficaram sabendo da modalidade empresarial MEI, ferramentas utilizadas para desenvolver o negócio, as dificuldades do momento atual e o que ainda precisa ser desenvolvido na empresa. Sendo que foi dada aos entrevistados total liberdade para expressarem suas respostas.

4.2.1 Perfil dos MEI's entrevistados

Para conhecer quem é o público que faz parte dessa etapa da pesquisa, as entrevistas iniciaram com perguntas relacionadas ao perfil dos entrevistados, conforme demonstrado na tabela 4.

Tabela 4: Perfil dos MEI's

Entrevistado	Gênero	Idade	Nível De Escolaridade	Estado Civil	Renda Mensal
---------------------	---------------	--------------	------------------------------	---------------------	---------------------

E1	Masculino	33 Anos	Superior Completo	União Estável	De 3 A 5 Salários
E2	Feminino	37 Anos	Superior Completo	União Estável	De 1 A 3 Salários
E3	Feminino	38 Anos	Pós Graduada	Casada	De 1 A 3 Salários
E4	Masculino	23 Anos	Ensino Médio Completo	Solteiro	De 1 A 3 Salários
E5	Feminino	35 Anos	Ensino Técnico	Casada	De 3 A 5 Salários
E6	Feminino	27 Anos	Ensino Médio Incompleto	Casada	De 1 A 3 Salários
E7	Feminino	31 Anos	Superior Incompleto	Casada	De 1 A 3 Salários
E8	Masculino	27 Anos	Superior Completo	Casado	De 1 A 3 Salários
E9	Feminino	39 Anos	Ensino Médio Completo	União Estável	De 1 A 3 Salários
E10	Feminino	37 Anos	Superior Completo	Casada	De 1 A 3 Salários

Fonte: Elaborado pela Autora (2021).

Deste modo foi possível identificar que dos 10 entrevistados, 7 são do gênero feminino e 3 são masculino. Além disso, a faixa etária dos Microempreendedores Individuais é composta por um intervalo dos 23 a 39 anos. Quando perguntado sobre a escolaridade aos entrevistados, 1 possui pós-graduação, 4 tem superior completo, 1 superior incompleto, 1 ensino técnico, 2 ensino médio completo e 1 ensino médio incompleto. Em relação ao estado civil dos empreendedores, 6 são casados, 3 vivem em união estável e 1 é solteiro. Também foi indagado sobre a renda mensal desses MEI's, então tendo como base o salário mínimo, 8 resposta foram de que o faturamento é de 1 a 3 salários e 2 respostas correspondem a 3 a 5 salários.

Após serem obtidas as informações sobre quem são esses Microempreendedores Individuais, começou-se a serem feitas perguntas sobre os empreendimentos dos entrevistados.

4.2.2 Sobre os empreendimentos

Antes de serem conhecidos como MEI's, os empreendedores trabalhavam na informalidade, por isso buscou-se elaborar perguntas que possibilitassem conhecer um pouco

de seus empreendimentos. Assim de início foi questionado há quanto tempo o empreendimento de cada entrevistado está formalizado, conforme ilustrado na tabela 5.

Tabela 5: Tempo de formalização do MEI

Há quanto tempo o MEI é formalizado	
E1	1 Ano e 6 Meses
E2	1 Ano
E3	8 Anos
E4	2 Anos
E5	3 Anos
E6	2 Anos
E7	6 Meses
E8	4 Anos
E9	3 Anos e 6 Meses
E10	4 Anos

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Existe uma grande variação do tempo de formalização dos MEI's, pois as respostas são de 6 meses a 8 anos. Mesmo assim, sabe-se que no primeiro semestre de 2020, 1 MEI formalizou sua situação e no segundo semestre do mesmo ano ocorreu à formalização de outro MEI entrevistado, em 2019 houve a formalização de 1 MEI no início do segundo semestre e no decorrer do mesmo ano aconteceram mais 2 formalizações, já em 2018, houve 2 formalizações, sendo que uma ocorreu no final do primeiro semestre e a outra no decorrer do ano, além disso no ano de 2017 mais 2 MEI's foram formalizados e em 2013, 1 dos entrevistados formalizou sua empresa.

Após conhecer o tempo de formalização dos MEI's, buscou-se identificar o setor de atuação e as principais atividades executadas por esses, sendo apresentado o resultado na tabela 6.

Tabela 6: Setor de atuação do MEI

Setor		Atividades principais
E1	Prestação de serviço	Fretes em geral
E2	Comércio	Venda de roupas femininas e acessórios
E3	Indústria	Fabricação de doces e salgados voltados para a confeitaria
E4	Prestação de serviço	Pedreiro

E5	Indústria	Costura sob medida
E6	Prestação de serviço	Manicure e pedicure
E7	Prestação de serviço	Decoração de festas infantis
E8	Indústria	Costura de moda íntima
E9	Prestação de serviço	Cabeleireira e venda de cosméticos
E10	Indústria	Costura de moda praia, fitness e moda íntima

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Percebe-se que o setor de prestação de serviço, cada vez mais vem ganhado espaço dentro do município, pois conforme apresentado na tabela acima, 5 entrevistados atuam nesse ramo, seguido da indústria, onde 4 entrevistados se dedicam a produzir bens de consumo e 1 entrevistado desenvolve seu negócio no comércio.

Na busca de conhecer o local de atuação e em qual bairro estão situados os empreendimentos dos MEI's, a tabela 7 traz essas informações.

Tabela 7: Localização do empreendimento e local de atuação

Bairro onde o empreendimento está localizado		Local de atuação do empreendimento
E1	Palmital	Região oeste de Santa Catarina e Rio Grande do Sul
E2	Presidente Médici	Em casa e atendimento em domicílio
E3	Centro	Em casa e em uma escola
E4	Interior	Estabelecimento do cliente
E5	Santa Maria	Estabelecimento do cliente
E6	Efapi	Em casa e atendimento em domicílio
E7	Passo Dos Fortes	Estabelecimento do cliente
E8	Aeroporto	Em casa
E9	Efapi	Em casa e atendimento em domicílio
E10	Paraíso	Em casa

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Nota-se que 4 Microempreendedores Individuais trabalham em suas residências ou na casa do cliente, 3 trabalham no estabelecimento do cliente, 2 entrevistados operam em suas próprias residências e 1 MEI trabalha na rua.

Após conhecerem o perfil e os empreendimentos dos participantes da pesquisa, a entrevista foi direcionada para a história desses empreendedores, assim como compreender o processo de formalização, o desenvolvimento do MEI, as dificuldades do negócio e quais são as necessidades atuais.

4.2.3 Trajetória profissional antes da formalização

No sentido de verificar os diferentes perfis empreendedores, solicitou-se que os entrevistados contassem um pouco da trajetória profissional e de onde surgiu o desejo por empreender, antes de terem seu próprio negócio. Na sequência foram transcritas as informações mais importantes repassadas durante as entrevistas.

E1: Eu sempre tive um sonho de comprar um caminhão, pois a profissão do meu pai sempre foi a de caminhoneiro, mas até 2018 eu era trabalhador de carteira assinada, porém quando fui desligado da empresa que eu fazia parte, surgiu o desejo de Empreender e assim realizar meu sonho de infância, então com o acerto que recebi, comprei meu primeiro caminhão e comecei a fazer pequenos fretes para pessoas físicas. Já no início de 2020 troquei de caminhão e comecei prestar serviços para empresas.

E2: Atualmente sou trabalhadora de carteira assinada, mas minha cabeça é de empreendedora e aprendi com minha mãe que é necessário ser independente e ter mais de uma renda. Como já faz 9 anos que eu vendo semi joias, roupas e cosméticos, eu senti que precisava comprar de fornecedores com mais qualidade, porém os mesmos só vendiam para CNPJ, então quando minha filha completou 18 anos formalizei a empresa no nome dela, assim ela já vai contribuindo com a Previdência Social e eu consigo comprar mercadoria com mais qualidade.

E3: Desde criança fui criada no meio do empreendedorismo, pois minha mãe tinha um restaurante e tocava o negócio sozinho. Então depois que eu finalizei minha graduação e fiz minha pós-graduação na área de gestão escolar, eu aprendi bastante como gerir um negócio. Além disso, eu sempre gostei de cozinhar, inventar novas receitas, mas era por hobby, sendo que até então, eu trabalhava no Hospital Regional. Mas quando decidi sair do meu trabalho formal, com acerto que eu recebi eu investi em uma cozinha industrial, então eu

comecei produzir lanches para uma escola no centro da cidade e também fazer encomendas para evento nos finais de semana.

E4: Desde os meus 13 anos eu trabalho junto com meu pai na obra, ele sempre foi pedreiro por profissão, além disso, junto com ele trabalham mais duas pessoas que fazem parte da família, por isso cada um de nós tem o seu MEI. Também trabalhei de menor aprendiz até chegar à maioridade, mas nessa época nunca deixei de trabalhar na construção.

E5: Eu trabalhava por contrato em uma empresa licitada e quando encerrou meu contrato, eu decidi montar um negócio para mim, iniciei com o artesanato, na época eu fazia lembrancinhas para eventos em geral. Mas eu sempre tive uma paixão pela costura, porque minha mãe já costura há 35 anos. Aí teve uma situação que eu precisei comprar um colete para minha filha e o preço estava absurdo, como eu tinha máquina de costura, pensei vou eu mesmo costurar esse modelo de colete, para minha surpresa deu certo e ficou lindo o modelo e as pessoas que viam queriam iguais, e de lá em diante eu comecei a costurar e nunca mais parei.

E6: Eu sempre trabalhei de carteira assinada, mas desde criança uma tia que tem salão de beleza me incentivava a investir nessa área. Então desde o início da minha adolescência eu já fazia unha na casa das clientes e como eu não tive uma boa experiência no meu último emprego, decidi sair e com o acerto investi no meu sonho. Eu atendendo em um espaço que faz parte da minha casa, mas aos poucos estou investindo e ampliando o mesmo.

E7: Eu trabalhei muitos anos em estúdio fotográfico, eu cuidava da fotografia externa, que é aquela feita em aniversários infantis. E eu achava muito legal essas festas temáticas, mas sentia que faltava algo nelas. Aí surgiu oportunidade de eu fazer o curso Empretec pelo SEBRAE e lá surgiu a ideia de empreender. Então eu fiquei um ano me planejando, nessa época fiz planilhas de quanto eu iria gastar, quanto precisar investir e o que eu precisava compra de material. Também fiz diversos treinamentos na parte da gestão da empresa e na área de festa e quando estava tudo pronto comecei a fazer festas temáticas infantis.

E8: Meus pais trabalhavam em um frigorífico e quando foram desligados do mesmo, começaram a trabalhar em um negócio criado por um amigo que morava no mesmo bairro, o ramo desse negócio era a costura, assim minha mãe aprendeu a costurar e meu pai a enfiar o tecido, mas com o passar do tempo o dono dessa empresa decidiu vender as máquinas para meus pais e se mudou para outra cidade. Então, minha mãe que é aposentada, continua costurando e eu faço a parte administrativa.

E9: Desde cedo eu já era empreendedora, pois na minha adolescência meus pais pagaram um curso de cabeleireira para mim e quando terminei esse curso eu abrir um salão de

beleza, depois de um tempo fechei esse salão e fui trabalhar em um frigorífico porque eu precisava de uma renda fixa naquele momento, aí alguns anos depois eu não quis mais esse trabalho e trabalhei em algumas lojas do comércio como vendedora, quando aprendi sobre esse ramo de negócio decidi abrir a minha própria loja, passou mais um tempo e eu fechei essa loja e então abri o salão de beleza novamente.

E10: Eu sempre soube queria empreender um dia, mas não sabia que área iria seguir, então por muito tempo trabalhei em empresas privadas, porem comecei adoecer porque quando a atividade é rotineira eu não consigo ficar por muito tempo, pois sou uma pessoa que preciso estar sempre com a mente evoluindo e criando coisas novas. Mas quando eu decidi que iria ser costureira eu comecei a fazer diversos cursos nessa área, me preparei bastante, comprei todas as máquinas para fabricar as peças e pedi para a empresa que eu trabalhava me demitir, assim com o acerto eu consegui comprar bastante matéria prima para iniciar minha confecção.

Tendo como base Dornelas (2008), foi possível identificar o 5 tipo de empreendedores de acordo com a história de vida de cada entrevistado, conforme apresentado na tabela 8.

Tabela 8: Tipos de Empreendedores identificados

Tipo de Empreendedor	Entrevistado
Empreendedor serial	E10
Empreendedor por necessidade	E6
Empreendedor herdeiro	E4, E5,
Empreendedor que aprende	E1, E2, E3, E7, E8, E9

Fonte: Elaborado pela Autora (2021)

Após conhecer quem são os empreendedores, buscou-se identificar como eles ficaram sabendo da modalidade empresarial MEI.

4.2.4 A modalidade empresarial MEI

Quando questionado, como os empreendedores ficaram sabendo que poderiam formalizar suas empresas como MEI, os mesmos relataram as seguintes situações.

E1: Fiquei sabendo da existência do MEI através do curso de graduação, pois sou formado na área de logística.

E2: Inicialmente eu procurei em escritório de contabilidade e lá me passaram que existia o MEI.

E3: Eu fiquei sabendo do MEI pela televisão na época estava sendo bastante divulgada essa modalidade empresarial.

E4: Como minha mãe está cursando nível superior, ela me falou da existência do MEI.

E5: Como meu marido já tinha um MEI, ele meio orientou que eu devia formalizar a minha empresa.

E6: Eu tenho um casal de amigos que são contadores, então eles me orientaram que o melhor a fazer no momento era abrir o MEI.

E7: As pessoas para quem eu prestava o serviço de decoração me orientaram que estava na hora de formalizar minha empresa.

E8: Durante a graduação, dentro da Universidade foi onde eu tive conhecimento da existência do MEI.

E9: Quando eu decidi formalizar a empresa eu busquei atendimento de um contador.

E10: Como eu estava me preparando para empreender, eu procurei informações na internet sobre qual a melhor alternativa para formalizar minha empresa.

Com base nas respostas, foi possível identificar que a informação sobre a modalidade empresarial MEI, chegou até esses empresários de maneiras bem diferentes, não havendo apenas um canal de comunicação e divulgação.

Então para saber mais sobre a formalização, foi perguntado a quem os MEI's recorreram para regularizar suas empresas.

4.2.5 Como ocorreu a formalização

Quando perguntado, se os microempreendedores receberam alguma ajuda para formalizar o MEI, os relatos que os mesmos trouxeram tiveram versões bem diferentes.

E1: Quando decidi formalizar o MEI busquei atendimento na Sala do Empreendedor, lá repassaram todas as informações referentes à documentação necessária para formalização além de que, todas as minhas dúvidas foram sanadas, mas antes da abertura eu pesquisei bastante sobre o processo de formalização na internet, pois precisei do alvará sanitário e do alvará de localização. Mesmo assim o processo foi bem rápido, em um dia busquei atendimento e no

outro já estava formalizada a empresa. Mas quando precisei ter conhecimento de quantas notas fiscais eu poderia estar emitindo e como fazer um conhecimento de frete na prestação de serviço em outros estados, para o recolhimento de ICMS e o giro da entrada e da saída da nota, nesse momento busquei atendimento de um contador, sendo que esse meu auxilia até hoje.

E2: Eu busquei atendimento na Sala do Empreendedor para formalização e minha experiência foi bem positiva, pois todas as minhas dúvidas foram tiradas e a formalização aconteceu bem rápido. Também quando eu preciso de algum suporte eu faço contato com a Sala do Empreendedor pelo *Whatsapp* e tudo o que eu preciso o atendente me auxilia.

E3: Quando decidi abrir minha empresa eu busquei atendimento no SEBRAE, lá foram tiraram todas as minhas dúvidas, encaminharam os pedidos dos alvarás e formalizaram meu MEI. Além disso, sempre quando eu preciso de algum atendimento referente à minha empresa é ao SEBRAE que eu recorro. Mas como eu tenho uma funcionária, tem um contador que cuida das obrigações de minha empresa.

E4: Quando eu decidi me formalizar, busquei informações pela internet e fiz sozinho todo o processo de formalização no Portal do Empreendedor, apenas busquei atendimento na Prefeitura do Município para ativar meu CNPJ e assim conseguir emitir as notas fiscais. Mas, sempre que eu preciso resolver alguma burocracia tem um contador que dá assistência para mim, meus familiares e amigos que prestam serviço na construção.

E5: Quando eu estava atuando na área do artesanato eu busquei atendimento no SEBRAE para formalizar o MEI, porém achei difícil a forma como as informações foram passadas e acabei não formalizando naquela época. Então quando eu fui para a área da costura eu procurei informações na internet e descobri um aplicativo pago, que formaliza o MEI e também me dá todo o suporte quando eu preciso emitir nota fiscal, pagar as DAS e fazer declaração do IRPJ.

E6: Os meus amigos que me falaram sobre o MEI, foram os mesmos que formalizaram a empresa para mim, mesmo assim eu busquei na internet informações sobre como funciona essa modalidade, quais são os meus direitos e deveres.

E7: Eu pesquisei bastante sobre o tema e consegui formalizar sozinha pelo Portal do Empreendedor a minha empresa. Também para cumprir com as obrigações fiscais e emissão de notas fiscais eu recorro a um aplicativo pago que auxilia nessa parte.

E8: Inicialmente fomos ao SEBRAE buscar atendimento para a formalização, mas achamos difícil porque precisava ter um plano de negócio para abrir o MEI, então passou um tempo e busquei atendimento em um escritório de contabilidade para formalização da empresa,

Lá consegui tirar todas as minhas dúvidas e solicitar os alvarás de funcionamento, sendo que é esse mesmo escritório que até hoje faz a parte burocrática da minha empresa.

E9: O mesmo contador que me orientou do que era o MEI, também formalizou a empresa para mim, na época ele me explicou sobre todos os direitos e deveres que cabem a mim e é esse contador que faz a parte fiscal da minha empresa até hoje.

E10: Na época eu tive dificuldade para formalizar, por que busquei atendimento na Prefeitura e lá eu senti que as informações eram muito desencontradas, até no início da atividade do meu MEI a prefeitura cobrava pelo alvará, sendo que hoje não se paga por esse documento. Então por causa dessas dificuldades eu busquei o auxílio de um contador para formalizar o MEI, sendo que ele fez todo esse processo para mim e continua sendo até hoje o meu contador, porque eu preciso dele para me auxiliar na emissão das notas fiscais quando vendo para outro estado.

Pode-se perceber que houve situações onde o processo de formalização foi muito rápido e fácil, como também existiram momentos onde os entrevistados precisaram buscar outros meios para conseguir formalizar suas empresas. Outra observação é sobre a constante utilização da internet pelos empreendedores, para o esclarecimento de dúvidas e para a formalização de suas empresas. Além disso, percebe-se que os profissionais da contabilidade são fundamentais para o desenvolvimento do MEI.

Seguindo a linha da pesquisa, foi questionado aos entrevistados sobre os motivos que levaram os mesmos a abrirem um MEI.

4.2.6 Motivos da formalização do MEI

Quando questionado sobre o principal motivo que levaram os entrevistados a se tornarem Microempreendedores Individuais, as respostas foram variadas, mas conforme os relatos percebe-se que o motivo principal é relacionado ao negócio formal.

E1: Aumento da credibilidade e confiança, possibilidade de prestar serviço para pessoa jurídica, pelo fato de poder emitir nota fiscal.

E2: Ter um CNPJ, para poder comprar de fornecedores.

E3: Benefícios previdenciários, facilidade em negociar com fornecedores, ter maior credibilidade no mercado em que eu atuo.

E4: Emitir nota fiscal quando o serviço é feito para pessoa jurídica e também os benefícios previdenciários.

E5: Emitir nota fiscal para as escolas que eu costuro as fantasias, benefícios previdenciário, participar de licitações, trabalhar com empresas grandes, comprar de fornecedores com o meu CNPJ.

E6: Benefícios previdenciários, conquistar mais clientes.

E7: Ter um CNPJ para passar mais confiança aos clientes.

E8: Com o MEI eu consigo separar o que é dinheiro da empresa e o que é dinheiro meu.

E9: Liberação de empréstimos sem juros, para impulsionar a empresa e os direitos previdenciários.

E10: Poder comprar de atacado por um preço bem acessível, ter um CNPJ e poder estar assegurada pelo INSS.

Com base nas respostas, a maior parte dos MEI's julga ser muito importante poder emitir nota fiscal e estar amparado pelos direitos previdenciários, além de que ter um CNPJ traz mais confiança durante uma negociação com o cliente.

Então para aprofundar mais o assunto sobre o MEI, questionou-se os empresários sobre quais são os métodos utilizados por eles para desenvolverem suas empresas.

4.2.7 Ferramentas utilizadas para desenvolver a empresa

De acordo com os relatos dos entrevistados, cada empreendedor desenvolveu um jeito diferente para impulsionar seu negócio e captar mais clientes.

E1: Criei um link de acesso em minha rede social, que direciona o cliente para o atendimento via *Whatsapp*. Também a indicação de prestação de serviço é fundamental para conquistar mais clientes, por isso eu sempre procuro prestar um excelente serviço e assim ser bem avaliado.

E2: Eu criei uma página em minhas redes sociais, com uma marca própria onde à base da mesma é a família, nessa página faço postagens com dicas de como combinar os looks com as roupas e acessórios que eu o vendo. Também estou construindo um espaço em minha casa para ser minha loja física, pois quando uma cliente quer uma determinada peça ou acessório, a

mesma não tem muita opção de escolha, pois a quantidade que eu tenho de produto é limitada, devido à falta de espaço para depositar as mercadorias.

E3: Eu sempre tive rede social, mas era para postar coisas pessoais, então com a pandemia transformei minha rede social em meu maior recurso de captar clientes, mas para isso acontecer, antes eu fiz um curso de marketing digital online para aprender como deveria fazer as postagens para divulgar meus produtos.

E4: Como eu consigo emitir a nota fiscal sozinho e não preciso mais um terceiro para fazer esse trabalho, consigo fazer um desconto de 15% para meu cliente, de certa forma isso acaba fidelizando o mesmo, porque consigo oferecer qualidade associada ao preço justo.

E5: Desde que eu comecei a costurar, eu sempre estou inovando nas fantasias, antes eu fazia só a roupa, agora eu já faço o calçado e também um chapéu se for necessário. Também se o cliente me pede algum tipo de figurino que eu nunca fiz eu dou um jeito e faço.

Eu uso bastante as redes sociais para divulgar as Fantasias.

E6: Atualmente a minha clientela é formada pela famosa boca a boca, mas eu uso também minhas redes sociais para divulgar serviços oferecidos.

E7: Eu ofereço um serviço todo personalizado para o cliente, além disso, eu monto todo o roteiro da festa, conforme o cliente pede. Também durante a pandemia eu comecei a oferecer para os clientes a festa online, onde acontece por vídeo chamado. Também uso bastante minhas redes sociais para conquistar seguidores e estes virem a serem futuros clientes.

E8: Nós temos 10 pessoas que vendem nossa mercadoria na modalidade de consignação. Também nos próximos meses pretendo iniciar as vendas pela internet.

E9: Por causa da pandemia muita gente não sai mais de casa, então eu comecei a usar as minhas redes sociais para divulgar meu trabalho e assim os futuros clientes começam a me seguir, além de que faço o atendimento em domicílio também.

E10: Eu estou montando uma linha própria de biquíni e assim que a pandemia acabar vou abrir uma loja física em outra cidade. Também há três pessoas que revendem a moda íntima que eu fabrico e tenho uma parceria para costurar uma linha de moletons sustentáveis.

Com o avanço tecnológico, as ferramentas mais utilizadas para os empreendedores conquistarem novos clientes e levar suas empresas para outras regiões, vêm acontecendo por meio das redes sociais, pois grande parte deles divulgam seus trabalhos nelas. Além de que, alguns têm o espírito empreendedor bastante aflorado e por isso estão sempre inovando seus produtos de acordo com o que o mercado está exigindo no momento.

Contudo, por mais que os MEI's estão sempre buscando pelo desenvolvimento de suas empresas, os mesmos enfrentam dificuldades em seus ramos de atuação.

4.2.8 Dificuldades para manter o MEI

Em todo o processo de gestão de um negócio, o empreendedor se depara com algum tipo de dificuldade, então no intuito de identificá-las, foi questionada sobre quais são as principais dificuldades enfrentadas no negócio.

E1: Minha maior dificuldade é a concorrência desleal, pois como sou formalizado e emito nota fiscal, o frete acaba encarecendo, mas como muitos concorrentes acabam fazendo um preço bem inferior do que o meu, o cliente acaba escolhendo por esse frete. Também tem a questão da pandemia que diminuiu bastante a prestação de serviço para as empresas. Além disso, existe muita mão de obra desqualificada, muitas vezes as pessoas que auxiliam na carga e descarga ou na montagem dos móveis não têm cuidado com a mercadoria e acabam se descuidando e quebrando objetos que estão no transporte, gerando um prejuízo para mim. Também para o meu ramo de atuação seria interessante existir um aplicativo de fretes.

E2: Eu tenho dificuldade para conciliar minha dedicação ao MEI com o meu trabalho na empresa atual, sendo que minhas vendas ocorrem na maior parte do tempo dentro dessa empresa. Também existem muitos fornecedores que não vendem para MEI's, que tenham menos de dois anos de formalização, dessa forma tem algumas marcas que eu quero vender e não consigo ainda, além disso, tem situações que por mais que eu tenho CNPJ não consigo parcelar minha compra com fornecedores.

E3: Minha maior dificuldade é em relação a ter mais de um funcionário, por que se eu contratar mais de uma pessoa vai ter que passar para microempresa, porém com esse cenário fico com medo das incertezas, então muitas vezes minha mãe precisa me auxiliar para entregar dentro do tempo os pedidos dos clientes.

E4: Como não existe garantia que sempre vai existir serviço, não é seguro eu sair de MEI e me tornar uma Microempresa, ainda mais com esse cenário de pandemia. Então existem meses que a receita bruta fica próxima do teto estipulado para MEI, por isso, muitas vezes para não passar do valor eu combino com o cliente para tirar a nota fiscal nos próximos meses. Além

disso, faltam incentivos do governo para trazer novas tecnologias na área da construção, pois em outros países existe muito material que não é vendido aqui no Brasil.

E5: Como meu foco é costurar fantasias, a pandemia não permitiu a realização de eventos, então a minha renda caiu bastante. Outra dificuldade é que se eu comprar os materiais utilizados para montar as fantasias na nossa região o preço é muito caro, por isso sempre tenho que ir para o litoral comprar material, pois lá o preço é bem mais acessível. Além disso, como eu trabalho por encomenda, eu não tenho capital de giro, então quando o pedido é grande eu preciso que o cliente passe um valor de entrada e com esse valor eu compro o material para fazer as costuras.

E6: Como o contador que abriu o meu MEI, não trabalha mais com essa modalidade empresarial e eu não procurei outro tipo de auxílio, no momento estou com as DAS atrasadas há alguns meses já.

E7: Por causa da pandemia diminuiu bastante as festas de aniversário e a minha reserva de caixa não existe mais, além disso, muitas vezes as festas que eu faço são pagas pelos clientes no cartão de crédito, dessa maneira eu só consigo receber o valor combinado 15 ou 20 dias depois do evento.

E8: Como eu trabalho em uma empresa privada, tenho pouco tempo para me dedicar na empresa familiar, assim muitas vezes acabo optando por comprar tecidos de fornecedores da região sendo que esses tem um preço superior se comparado com outros fornecedores do litoral. Também preciso conhecer o custo do nosso produto, porque muitas vezes acabamos etiquetando um preço sem saber se todos os custos estão embutidos nele. Além disso, já pensei em deixar minha mãe tocar sozinha a empresa, mas como ela tem pouco conhecimento acredito que teria muita dificuldade em fazer tudo sozinha.

E9: Alguns cursos que fiz no SEBRAE eu não consegui aplicar na prática porque é complicado trabalhar com pessoas. Também por causa da pandemia, muitas pessoas perderam o emprego e optaram por abrir um negócio próprio, assim aumentou bastante a concorrência na área da beleza.

E10: Existem poucos cursos em nossa região para aprimorar a costura e também falta mão de obra qualificada em minha área. Além do mais, na receita estadual cada produto que eu fabrico tem um código, então eu tenho que ter muito cuidado para não etiquetar o produto errado, para mim é uma burocracia muito grande esses códigos.

Pode-se perceber que todos os empreendedores possuem algum tipo de dificuldade, tanto no ambiente interno de suas empresas, quanto no ambiente externo, porém chama à

atenção as situações onde os entrevistados não tem muito conhecimento sobre a gestão de suas empresas, assim como a falta de capital de giro, também tem a questão da dificuldade de encontrar fornecedores baratos na região, a mão de obra desqualificada, o descumprimento de pagamento do DAS e o aumento de concorrentes nas atividades desenvolvidas por esses MEI's devido à pandemia.

Então seguindo a linha das dificuldades, foi questionado aos entrevistados sobre o que está faltando na área de atuação dos mesmos.

4.2.9 O que falta para o desenvolvimento do MEI

Após serem questionados a respeito das dificuldades, os empreendedores foram perguntados sobre as áreas em que mais sentem necessidade de desenvolvimento ou apoio, então os relatos foram os seguintes.

E1: O meu conhecimento vem das experiências vivenciadas do dia a dia e também do que aprendi durante a graduação. Porém, sinto a necessidade de uma capacitação para atuar na linha das empresas organizadoras, para disponibilizar de uma prestação de serviço que comece desde a contratação para fazer a mudança até toda a sua organização da mobília na nova moradia.

E2: Sinto que preciso aprender sobre capital de giro, separar o dinheiro da empresa do meu dinheiro pessoal e conhecer qual é a margem de lucro de cada produto que eu vendo.

E3: Desde que entrei para a área do empreendedorismo, eu sempre busquei por capacitações quando sentia alguma dificuldade. Mas nesse momento estou em dúvida se troco ou não a categoria da minha empresa.

E4: Por se tratar de uma área bem operacional, a técnica vem do trabalho diário e a clientela vem do boca a boca, por isso não tem muito que desenvolver na minha área.

E5: Sim eu preciso aprender a técnica do corte feito por molde, pois atualmente eu costuro apenas com medida. Também preciso aprender técnicas para administrar minha empresa e saber quanto colocar de preço nos produtos que eu costuro.

E6: Eu estou sempre fazendo especializações na área da beleza, mas sinto que em algum momento vou precisar fazer algum curso na área administrativa.

E7: Nesse momento, minha maior necessidade é de capital de giro, pois como já faz um ano que meu setor não está atuando, eu já não tenho mais dinheiro para manter minha empresa.

E8: Eu tenho um amigo que me ajuda com a gestão da empresa, mesmo assim não é o suficiente, eu precisaria fazer mais cursos voltados para o meu negócio e implantar ferramentas de controle, mas não tenho tempo no momento.

E9: Eu estou sempre participando de capacitações e treinamentos com os parceiros das marcas de Cosméticos que eu vendo no meu salão, por isso não sinto necessidade de mais desenvolvimento.

E10: Eu estou fazendo cursos de marketing digital online, porque quero expandir as vendas online, na verdade eu me dedico bastante na minha empresa, procuro conhecer bastante da minha área para conquistar mais clientes.

Ao final das entrevistas, foi possível identificar que a maioria dos MEI's precisam fazer capacitações, cursos e consultorias voltadas para a gestão do negócio, também devido à pandemia o ramo de eventos vive uma situação bem delicada.

Como o SEBRAE é um órgão apoiador dos pequenos empreendimentos, foi realizada uma entrevista com um dos responsáveis pelo atendimento, para conhecer quais são os serviços que o mesmo oferece ao MEI.

4.3 Resultado da Entrevista realizada junto ao SEBRAE

O SEBRAE é um agente de capacitação e desenvolvimento aos empreendimentos de micro e pequeno porte, por isso foi realizada uma entrevista com um dos responsáveis pelo atendimento do MEI, onde primeiramente procurou-se entender como funciona o atendimento por parte do SEBRAE, quando um empresário decide formalizar sua empresa.

SEBRAE: Quando o empresário busca atendimento para formalizar seu empreendimento, a base das informações vem da Lei do Microempreendedor Individual e também do Portal do Empreendedor. Caso a procura seja para a emissão da guia DAS, ou alguma outra declaração, o atendimento ocorre no mesmo instante. Porém quando o empresário precisa ajustar alguma situação específica como a regularização de pendência ou declarações atrasadas, o atendimento passa a ser agendado e é direcionado a um consultor especialista na área contábil. Além disso, durante o atendimento para a formalização do negócio, é feita uma

consulta para identificar se a atividade pretendida se encaixa em uma das modalidades que faz parte do MEI. Também é orientado ao MEI, sobre como realizar a formalização pelo Portal do Empreendedor ou pela Sala do Empreendedor.

Além do SEBRAE, o município conta também com a Sala do Empreendedor para apoiar o Microempreendedor Individual, por isso foi questionado como essa parceria ocorre.

SEBRAE: a parceria ocorre pelo projeto Cidade Empreendedora, onde sua finalidade é implantar melhoria de políticas públicas nos municípios, sendo que, a gestão da Prefeitura passe a ter como base de desenvolvimento econômico o empreendedorismo, incentivando que as compras feitas pela Prefeitura sejam de micro e pequena empresa. Além disso, o SEBRAE orienta e capacita as Salas do Empreendedor da região oeste, por meio de materiais e atualizações, facilitando o atendimento aos empreendedores nos locais onde o mesmo não está presente. Com essa parceria a Sala do Empreendedor de Chapecó auxilia na divulgação de ações, treinamentos e palestras, sendo uma importante estratégia para o desenvolvimento dos municípios, além de que, possibilita condições para que esses MEI's um dia possam ser microempresas.

Sabe-se que existem dificuldades para os MEI's, também se acredita que existem dificuldades para o SEBRAE, por isso foi questionado, quais são as maiores dificuldades existente durante o atendimento ao MEI.

SEBRAE: Existem situações onde o empreendedor procura o SEBRAE para formalizar seu negócio por necessidade, pois se sabe que devido o cenário pandêmico, muitos trabalhadores acabam perdendo seus empregos e decidem abrir um negócio próprio, não havendo preparo algum sobre a área em que se irá atuar. Também existem situações onde o MEI busca ajuda do SEBRAE apenas quando o seu negócio aponta inviabilidade, nesse caso, por mais que o SEBRAE de todo o suporte, muitas vezes essa acaba entrando para a taxa de mortalidade de MEI's. Outra situação que chega ao SEBRAE, é dos MEI's que nunca pagaram uma guia de arrecadação ou que desconhecem a declaração anual do imposto, nesses casos muitos tem um faturamento excedente ou estão com o CNPJ inativo por não cumprirem com essas obrigações. Além disso, outra dificuldade identificada é referente à questão dos benefícios previdenciários, assim como, o tempo de carência, a emissão de nota fiscal de serviço e de indústria e por último a falta de controle financeiro, pois muitos misturam a pessoa física com pessoa jurídica.

Outro ponto chave que existe por meio do SEBRAE, é o apoio financeiro ao MEI, assim foi questionado como ocorre esse processo.

SEBRAE: O SEBRAE não disponibiliza linha crédito para negativado, mas o Governo do estado juntamente com o BADESC e apoiado pelo SEBRAE, oferecem uma linha de crédito com juro zero no valor de cinco mil reais, podendo ser pago em até sete vezes. As cooperativas de microcrédito que operam esses empréstimos são a Crecerto, Credioeste e Extracredi. O tempo mínimo de carência para o Microempreendedor solicitar esse empréstimo é de um ano de formalização, além disso, o mesmo tem a possibilidade fazer duas vezes o pedido desse crédito.

Durante a pandemia foi lançada uma linha de crédito emergencial, essa vem por meio do FAMPESC em parceria com a Caixa Econômica Federal, onde o SEBRAE passa a ser o avalista desse empreendedor, nessa modalidade de empréstimo o empreendedor consegue solicitar até doze mil e quinhentos reais, com carência de nove meses e podendo ser pago em até vinte e quatro vezes, com uma taxa de juro especial para o MEI. A solicitação pode ser feita pelo site, apenas é necessário que o empresário leve a documentação em uma agência bancária da CAIXA.

Por último foi perguntado sobre as ações que o SEBRAE pratica para desenvolver os MEI's e também quantos empresários já aderiram a essas iniciativas.

SEBRAE: As ações realizadas para divulgar informações ao MEI ocorrem por meio do Portal do SEBRAE SC, a Assessoria de imprensa e o canal do *Youtube*, todo mês são publicadas matérias e vídeos sobre as novas situações, mudanças da Lei e alerta do prazo de declaração anual. Além disso, é oferecida gratuitamente e online a oficina, Jornada do Empreendedor, está composta por quatro encontros, onde o MEI aprende a desenvolver todo o negócio, analisando o mercado, seus concorrentes, quem são os fornecedores, quem é o cliente, a persona, sua segmentação, os canais de venda, a proposta de valor e a construção da parte financeira. Também o empreendedor pode contratar uma carga horária de 20 horas de consultoria pelo SEBRAE, para ser construído um plano de negócio do seu empreendimento. Desde o ano de 2020 até o momento atual as ações realizadas pelo SEBRAE já possibilitaram o atendimento de 2.776 Microempreendedores Individuais, por meio de palestras, eventos, consultorias e seminário.

Por meio da entrevista pode-se perceber que, quando o empreendedor decide sair da informalidade e procura por atendimento junto ao SEBRAE, o mesmo tem todo o apoio necessário para a sua formalização e o desenvolvimento do seu MEI.

Além do SEBRAE, como já mencionado anteriormente, a Sala do Empreendedor é mais uma alternativa que o MEI tem para buscar atendimento, por isso buscou-se conhecer como a mesma atua no município.

4.4 Resultados do questionário enviado para a Sala do Empreendedor

A Sala do Empreendedor do município tem o papel de dar suporte aos novos empresários, por isso auxilia na formalização do Microempreendedor Individual, dessa maneira, a primeira pergunta é referente ao número de MEI's formalizados até o momento e também quais são os serviços oferecidos pela sala.

SALA DO EMPREENDEDOR: Atualmente o município conta com 14.081 Microempreendedores Individuais formalizados. Para esses a Sala do Empreendedor oferece os seguintes serviços e orientações:

- a) Pedido de Viabilidade para constituição ou alteração (Consulta prévia para análise da atividade no endereço pretendido);
- b) Certificado da condição de MEI;
- c) Inscrição Municipal de contribuinte;
- d) Concessão de Alvará de Funcionamento;
- e) Emissão das Guias DAS-MEI;
- f) Declaração Anual de faturamento da empresa MEI;
- g) Cursos de Capacitação em parceria com o SEBRAE;
- h) Informações sobre direitos e obrigações da empresa MEI;
- i) Credenciamento e instrução para emissão de Nota Fiscal de serviço eletrônica;
- j) Baixa perante a Receita Federal do Brasil e Município.

Também foi questionado se existe algum tipo de parcerias com bancos, para oferecer linhas de crédito ao MEI.

SALA DO EMPREENDEDOR: Por ser um órgão público, a Sala do Empreendedor não pode realizar parceria ou fazer indicação de instituições financeiras privadas.

Como o município está em constante desenvolvimento, foi questionado se existe alguma forma de mensurar quanto o MEI contribui economicamente para isso acontecer.

SALA DO EMPREENDEDOR: Não há um estudo formal sobre a contribuição econômica dos MEI's para o desenvolvimento local. Porém do ponto de vista tributário recolhe-se mensalmente R\$5,00 para Prestador de Serviços e R\$1,00 em atividades de Comércio, sendo que, esses valores são direcionados ao município.

Durante o questionamento, foi perguntado sobre a capacidade da qual a Sala do Empreendedor possui para simplificar os tramites burocráticos.

SALA DO EMPREENDEDOR: Hoje o município, possui uma Legislação própria a respeito da liberação de empreendimentos no município (LEI COMPLEMENTAR 666/2019), facilitando que todos os empreendimentos enquadrados como Baixo Risco, tenham seus Alvarás liberados no ato de registro na Inscrição Municipal, sem necessidade de vistorias prévias. Além disso, o município acatou duas Resoluções do Governo Federal (Resolução CGSIM 59/2020 e 61/2020), possibilitando que o MEI seja dispensado de Licenças e Alvarás, portanto o Microempreendedor Individual que optar por esta condição, e inscreve-se por conta própria através do Portal do Empreendedor, terá dentro de um prazo de 5 dias úteis, sua Inscrição Municipal e direito à emissão de NFS-e. Além da questão legal, hoje em virtude da Pandemia Covid-19, os atendimentos presenciais têm sido substituídos por atendimentos remotos, por meio de *Whatsapp Business*, sem necessidade de deslocamento presencial do contribuinte, o que facilita e muito a abertura e formalização de suas empresas.

Por fim questionou-se sobre os problemas encontrados pela Sala do Empreendedor durante o atendimento ao MEI.

SALA DO EMPREENDEDOR: Temos dificuldade por parte do contribuinte, para entender que o mesmo será Pessoa Jurídica com CNPJ, também tem a complexidade de compreensão que haverá separação de pessoa física e pessoa jurídica e existem situações onde o empreendedor busca atendimento para a formalização, mas não leva consigo a documentação. Além de que, devido à pandemia estamos com as agendas de atendimentos lotadas.

Com base nas respostas da Sala do Empreendedor, foi possível identificar que a mesma possui total domínio sobre as burocracias que fazem parte da formalização do MEI. Outra percepção foi de que, por mais que existem algumas dificuldades de entendimento por parte do empreendedor, quando esse decide sair da informalidade e busca pela Sala do Empreendedor, a mesma consegue auxiliar em grande parte das suas pendências.

Dessa maneira, por tratarem do desenvolvimento econômico do município, o SEBRAE e a Sala do Empreendedor atendem grande parte dos autônomos que decidem formalizar seus empreendimentos, além de que, os mesmos fornecem todo o suporte necessário presencial ou

online para desenvolver os pequenos negócios. Mesmo assim o profissional da área contábil foi bastante lembrado durante a coleta dos dados, sendo também uma figura fundamental para o desenvolvimento do MEI.

Outra situação observada foi referente à Lei Complementar 128/2008, a mesma é utilizada pelo SEBRAE e a Sala do Empreendedor como base para o atendimento ao Microempreendedor Individual, porém grande parte dos empreendedores compreende como as regras, as vantagens e obrigações da mesma funcionam, mas houve situações que foi possível identificar que não se aplica na prática esse conhecimento, pois o gerenciamento de alguns negócios ocorre de maneira errada. Além disso, o SEBRAE oferece diversas possibilidades para os MEI's impulsionarem seus empreendimentos e no futuro poderem se tornar Microempresas, mesmo assim muitos empreendedores não tem conhecimento desses recursos e possuem algum tipo de dificuldade para gerirem suas empresas.

Também se percebeu que a maior parte dos empreendedores desconhece a funcionalidade da Sala do Empreendedor e recorrem a outros meios quando precisam de atendimento, como as plataformas online e os aplicativos pagos.

Por fim, foi possível identificar que a modalidade empresarial MEI, possibilita a inserção dos empreendedores no mercado de trabalho de maneira formal, mas para esses conseguirem atender as necessidades de seus clientes e expandirem o negócio é importante que haja planejamento financeiro, estratégias de marketing para atingir o público alvo, com o bem ou serviço que está sendo comercializado, além de que, é necessário que haja capacitações constantes, caso contrário o empreendimento poderá sofrer consequências.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao finalizar este estudo, que teve como tema o Microempreendedor Individual e como objetivo analisar o processo de formalização e desenvolvimento desses empreendimentos no município de Chapecó, pode-se concluir que todos os objetivos foram alcançados.

Através da análise do resultado dos 30 questionários aplicados e a realização das 10 entrevistas foi possível identificar o perfil dos Microempreendedores Individuais. Em relação ao gênero ficaram 65% feminino e 35% masculino. Mais da metade (77,5%), dos entrevistados possuem idade entre 21 a 40 anos e quanto ao grau de escolaridade, 27,5% dos entrevistados possui ensino médio completo, 15% tem superior completo e 15% tem superior incompleto. A formalização de MEI's no município está em pleno desenvolvimento, pois 85% dos entrevistados se formalizaram de um a quatro anos. Atualmente o setor de atuação que tem o maior número de Microempreendedores Individuais é o setor da prestação de serviços com 45%, seguido da indústria com 22% e as principais atividades exercidas por esses foram o transporte de bens e serviços, a construção civil e a costura sob medida. Sobre a forma de atendimento 50% trabalham em suas residências ou na casa do cliente, além de que, o bairro onde mais teve participantes da pesquisa foi o Efapi. E em relação à renda mensal 62,5% dos entrevistados tem faturamento de um a três salários mínimos.

Dessa maneira quando o empreendedor decide formalizar a sua empresa o mesmo pode buscar atendimento junto ao SEBRAE, sendo que receberá toda a orientação necessária para realizar a formalização, além disso, durante o atendimento são repassadas instruções de como acessar o Portal do Empreendedor caso o empresário queira realizar sozinho a abertura da sua empresa, ou se o mesmo preferir poderá ser direcionado até a Sala do Empreendedor do município. Além da formalização, o SEBRAE auxilia os empreendedores em situações, onde é necessário ser regularizada alguma pendência ou declaração atrasada.

Para apoiar o desenvolvimento dos negócios, existem duas linhas de crédito que por meio do SEBRAE o Microempreendedor Individual poderá ter acesso caso julgar necessário, também é oferecido gratuitamente e online capacitações para o MEI aprender a desenvolver todo o seu negócio, ou se o mesmo preferir existe a possibilidade de ser contratada uma consultoria para ser construído um plano de negócio do empreendimento. Além disso, existe uma parceria entre o SEBRAE e a Sala do Empreendedor de Chapecó para realizar ações,

treinamentos e palestras voltadas ao MEI, sendo uma importante estratégia para o desenvolvimento dessa classe empresarial.

Caso o empreendedor opte por buscar auxílio na Sala do Empreendedor para formalizar seu negócio, a mesma tem condições de fornecer todo o atendimento necessário desde o processo de formalização do MEI, até a baixa da empresa. Mas para isso ocorrer de forma simplificada, além do cumprimento das regras estabelecidas pela Lei complementar 128/2008, o município possui uma Legislação própria que regulamenta e facilita o processo de abertura e registro de negócios, estimulando assim o desenvolvimento socioeconômico do município. Além disso, o Microempreendedor Individual que optar por formalizar sozinho seu negócio através do Portal do Empreendedor, esse dentro de cinco dias úteis terá acesso a sua Inscrição Municipal e poderá emitir nota fiscal, outro método utilizado pela Sala do Empreendedor para facilitar a formalização do MEI, ou auxiliar em alguma situação específica da empresa ocorre por meio de *Whatsapp Business*, onde o atendimento é todo personalizado e não é necessário o deslocamento do Microempreendedor Individual.

Quando questionado aos MEI's sobre os principais motivos de saírem da informalidade, a maioria acredita que os benefícios que mais chamaram a atenção foram o baixo custo no processo de formalização, a regularização do empreendimento próprio, o acesso a direitos previdenciários, a emissão de nota fiscal, poder fazer compras de fornecedores e conseguir empréstimos para alavancar o negócio.

Verificou-se também que as principais dificuldades citadas pelos MEI's foram referentes à falta de planejamento do negócio, encontrar fornecedores baratos na região, e devido à pandemia, alguns não estão conseguindo controlar o dinheiro da empresa e consequentemente não tem acesso a crédito para impulsionar o seu negócio.

5.1 Contribuições do Estudo

O estudo foi de grande contribuição para a acadêmica, pois a mesma está se preparando para empreender na área do vestuário. Dessa maneira, a presente pesquisa apresentou o quando se faz importante a Lei Geral 123/2006, pois a mesma permite que os empreendedores coloquem seus sonhos em prática, de forma menos burocratizada e com benefícios assegurados. Além disso, pode-se perceber que o Município de Chapecó estimula cada vez mais o

empreendedorismo por meio do SEBRAE e da Sala do Empreendedor, sendo que, esses disponibilizam de diversos serviços de fomento aos empreendimentos que fazem parte do estudo.

Porém, a pesquisa deixa claro que para o empreendedor ter sucesso, esse precisa se preparar bastante antes de formalizar sua empresa, sendo que, o mesmo deve ter claro quais serão suas estratégias no mercado em que irá atuar. Além disso, a dedicação ao negócio será fundamental para o empreendimento iniciar como MEI e futuramente aumentar seu porte, passando para Micro Empresa e assim por diante.

5.2 Limitações do Estudo

Segundo Vergara (2010) todo método tem possibilidades e limitações. Dessa maneira, antes da implantação da Lei Geral de Proteção dos Dados a Sala do Empreendedor havia disponibilizado para o projeto de pesquisa desse trabalho uma planilha com informações referente aos MEI's do município, porém quando foi solicitado um documento atualizado com os dados dos empreendedores para a realização do trabalho de conclusão do curso, a mesma não pode repassar as informações, pois não é permitido devido a aprovação da LGPD. Também em relação à planilha disponibilizada pela Sala do Empreendedor, muitos números telefônicos estavam desatualizados, então as tentativas de contato com os MEI's acabavam sendo falhas, além disso, na mesma não contavam informações referente à formalização dos empreendimentos durante o ano de 2020, apenas dos anos anteriores.

Outra dificuldade ocorreu devido ao cenário pandêmico, que acarretou no isolamento social e com isso alguns momentos da pesquisa precisaram ser apenas em formato remoto, como é o caso da Sala do Empreendedor, pois como a mesma não está efetuando atendimento presencial, não foi possível ser realizada uma entrevista direta e por isso foi necessário ser aplicado um questionário para serem obtidas as informações necessárias.

Em relação ao questionário enviado por *Whatsapp*, o número de MEI's que retornaram o mesmo foi baixo. Também houve a desistência de alguns empresários que iriam participar da entrevista, os mesmos argumentaram que não estavam conseguindo conciliar um horário em suas agendas.

Além disso, como a amostra é não probabilística, os resultados só poderão ser utilizados para essa pesquisa, não podendo ser generalizado a toda população de Microempreendedores Individuais residentes no município de Chapecó.

5.3 Sugestões para futuros trabalhos

Ao longo do desenvolvimento da presente pesquisa, identificou-se a necessidade de outros estudos para ampliar o entendimento do fenômeno estudado. Por isso, sugere-se que sejam criadas alternativas que possam auxiliar os MEI's na gestão de seus negócios, pois durante a pesquisa percebe-se como a falta de planejamento afeta consideravelmente o desenvolvimento dos empreendimentos.

Além disso, como estamos vivendo em uma situação delicada devido à pandemia e o número de empreendedores que formalizaram suas empresas no último ano foi bem superior aos anos anteriores, sugere-se que seja elaborado algum estudo para identificar o quanto a pandemia impactou na formalização de empreendimentos por necessidade e como esses estão se desenvolvendo no Município.

REFERENCIAS

BOGDAN, Robert. S.; BIKEN, Sari Knopp. **Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos**. 12. ed. Porto: Porto, 2003.

BORGES. Candido, FILION; Louise. Jacques; SIMARD Germain. **Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas**. Publicado em 21 de julho de 2008. Disponível em: <https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1678-69712008000800004>. Acesso Em: 12 de Abril de 2021.

BRITTO, Francisco. **Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

CRESWELL, J. W.; PLANO CLARK, V. L. **Designing and conducting mixed methods research**. 2nd. Los Angeles: SAGE Publications, 2011.

CRUZ, Carlos Fernandes. **Os motivos que dificultam a ação empreendedora conforme o ciclo de vida das organizações. Um estudo de caso: pramp's lanchonete**. Dissertação de Mestrado. Mestrado de Engenharia. Florianópolis, 2005.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura, 1999.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. 30. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

DORNELAS, **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso: 2ª ed.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6. ed. – São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

FACHIN, O. **Fundamentos de metodologia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOUVÊA, Anna Beatriz Cautela T. **Empreendedorismo**. Indaial: Uniasselvi, 2012.

GOV. BR. **Decreto Nº 44.650, de 30 de Junho de 2017**. Disponível em: <https://www.sefaz.pe.gov.br/legislacao/tributaria/documents/legislacao/decretos/2017/dec44650_2017orig.htm>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GOV. BR. **Quais as situações em que a formalização como MEI é permitida, porém com ressalvas**. Disponível em: <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/pontos-de-atencao-antes-da-formalizacao/quais-as-situacoes-em-que>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GOV. BR. **Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de 2011**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.Action?idAto=36833&visao=anotado>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GOV. BR. **Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=92278>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GOV. BR. **Resolução nº 48, de 11 de outubro de 2018**. Disponível em: <<https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/drei/legislacao/resolucoes-cgsim-em-vigorem>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GOV. BR. **Resolução nº 59, de 12 de agosto de 2020**. Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/resolucao-cgsim-n-59-de-12-de-agosto-de-2020-271970589>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM. **Empreendedorismo no Brasil: 2019**. Disponível em: <<https://ibqp.org.br/PDF%20GEM/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20Empreendedorismo%20no%20Brasil%202019.pdf>>. Acesso em: 11 de Março de 2021.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. 664 p. Tradução de: Teresa Cristina Felix de Sousa.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LAKATOS, E. M; MARCONI, M. d. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEIS MUNICIPAIS. **Legislação Municipal de Chapecó/SC**. Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a1/sc/c/chapeco/decreto/2018/3560/35607/decreto-n-35607-2018-regulamenta-a-sala-do-empreendedor-e-da-outras-providencias?r=p>>. Acesso em: 24 de Maio de 2021.

MATTAR, F. **Pesquisa de marketing**. Ed. Atlas. 1996.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento**. 11 ed. São Paulo: Hucitec, 2008.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 123/2006 - (Lei Geral da Micro e Pequena Empresa)**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 10 de Outubro de 2019.

PLANALTO. **Lei Complementar nº 128/2008**. Altera a Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 10 de Outubro de 2019.

PLANALTO. **Constituição da república federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 10 de Março de 2021.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CHAPECÓ. **Chapecó em número 2020** – Cidade Empreendedora. Disponível em: <<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=CAPECO+EM+NUMEROS+2020>>. Acesso em: 10 de Março de 2021.

PORTAL DO EMPREENDEDOR – MEI. **Empreendedor**. Disponível em: <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>>. Acesso em: 10 de Março de 2021.

SEBRAE. **Cartilha do microempreendedor individual**. Disponível em: <[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/CARTILHA%20MEI%202018%2015x21cm%20SEBRAE%20\(12\).PDF](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/CARTILHA%20MEI%202018%2015x21cm%20SEBRAE%20(12).PDF)>. Acesso em: 07 de Abril de 2021.

SEBRAE. **Como solicitar o encerramento da minha empresa como MEI**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faq/como-solicitar-o-encerramento-da-minha-empresa-como-mei,461be5b13f014510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 07 de Abril de 2021.

SEBRAE. **Histórico da Lei Geral**. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/historico-da-lei-geral,8e95d6d4760f3610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 10 de Abril de 2021.

SEBRAE. **O que é o Sebrae**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos>. Acesso em: 12 de Maio de 2021.

SEBRAE. **Orientações do Sebrae sobre as Salas do Empreendedor**. Disponível em: <<http://sites.pr.sebrae.com.br/leigeral/wp-content/uploads/sites/35/2013/11/Sala-do-empendedor-e-programa-empresa-f%C3%A1cil-2.pdf>>. Acesso em 12 de Maio de 2021.

SEBRAE. **Quem somos.** Disponível em:
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos>.
Acesso em: 12 de Maio de 2021.

SEBRAE. **Transição: MEI para Microempresa.** Disponível em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/quando-e-como-ocorre-a-transicao-de-mei-para-microempresa,4d4df1751e2d7410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em:
07 de Abril de 2021.

SIMON, Pedro. **A Diáspora do Povo Gaúcho** – Brasília, Senado Federal, 2009. Disponível em:< <http://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/176699>>. Acesso em: 10 de Outubro de 2019.

SCHUMPETER, Josef Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

TRIVIÑOS, Augusto N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração.** 12. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VIANNA, Marcos Otávio dos Santos. **Programa “Empreendedor Individual”:** uma avaliação preliminar na perspectiva dos empreendedores. São Cristóvão, 2012.

ZANELLA, Cleunice. **Metodologia de estudo de pesquisa em administração.** Fascículo de Metodologia Científica, UFSC/MEC/CAPES/PNAP, Florianópolis, 2009.

APÊNDICE A – Questionário online aplicado aos Microempreendedores Individuais

Termo de consentimento do formulário de pesquisa

Meu nome é Diana Graminho e sou acadêmica do curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS).

Atualmente estou desenvolvendo meu trabalho de conclusão do curso e o tema pesquisado é referente aos Microempreendedores Individuais que residem no município de Chapecó. O objetivo desta pesquisa será caracterizar o perfil dos MEIs, conhecer a gestão dos empreendimentos, identificar possíveis dificuldades existentes no dia a dia dos empresários e também conhecer as vantagens e oportunidades de ser um Microempreendedor Individual.

O Questionário levará apenas 5 minutos para ser respondido e todas as respostas serão anônimas, onde seu uso será apenas para fins acadêmicos.

Caso você tenha alguma dúvida referente ao preenchimento do questionário, favor entrar em contato comigo pelo número (49) 98410 2153

Dede já agradeço por sua colaboração!

1. Qual seu gênero?

Feminino

Masculino

2. Há quanto tempo formalizou o MEI?

Menos de 1 ano

De 1 ano e um mês a 2 anos

De 2 anos e um mês a 3 anos

De 3 anos e um mês a 4 anos

De 4 anos e um mês a 5 anos

Mais de 5 anos e um mês

3. Qual sua idade?

Até 20 anos

De 21 a 30 anos

De 31 a 40 anos

De 41 a 50 anos

De 51 a 60 anos

Acima de 60 anos

4. Qual seu nível de escolaridade?
- Fundamental incompleto
 - Fundamental completo
 - Médio incompleto
 - Médio completo
 - Superior incompleto
 - Superior completo
 - Pós Graduado
5. Qual é o seu Estado Civil?
- Solteiro (a)
 - Casado (a)
 - Separado/divorciado (a)
 - União estável (a)
6. Qual sua renda mensal, aproximadamente:
- Até 1 salário mínimo (até R\$ 1.100,00)
 - De 1 a 3 salários mínimos (de R\$ 1.100,01 até R\$ 3.300,00)
 - De 3 a 5 salários mínimos (de R\$ 3.300,01 até R\$ 5.500,00)
 - Mais de 5 salários mínimos (mais de R\$ 5.500,01)
7. Qual o Setor de Atuação do seu MEI:
- Comércio
 - Indústria
 - Prestação de serviços
 - Comércio e prestação de serviços
 - Indústria e comércio
8. Quais são as principais atividades do seu MEI?
- Em qual bairro seu empreendimento está localizado?
 - Qual o local de atuação do seu empreendimento?
 - Em casa
 - Na rua/ambulante
 - Estabelecimento próprio
 - Feiras e exposições
 - Casa ou estabelecimento do cliente

Estabelecimento alugado

9. Como ficou sabendo do MEI?

Através da televisão

Através da internet

Através dos jornais

Através do Sebrae

Através de amigos

Através da prefeitura

Através de escritório de contabilidade

Sala do Empreendedor

10. Ao buscar atendimento para o cadastrado no MEI, você:

Encontrou facilmente informações para sua formalização

Conseguiu atendimento imediato e realizou sua formalização no mesmo momento

Necessitou retornar várias vezes para conseguir atendimento

Verificou a necessidade de buscar informações adicionais através de outro meio

Não conseguiu atendimento necessitando buscar outro posto cadastrado para se formalizar

11. Em relação a pergunta anterior, caso sua experiência durante a formalização do seu MEI tenha sido negativa, você poderá complementar sua resposta aqui:

12. Quais foram os principais motivos da formalização do MEI? (Pode ser marcada mais de uma opção).

Facilidades no processo de formalização

Baixo custo na tributação e obrigações acessórias

Direitos previdenciários (INSS)

Regularização do empreendimento próprio

Ter um empregado para auxiliar na empresa

Emissão de notas fiscais

Comprovação de renda

Acesso a crédito e operações bancárias

Vender para o governo e outras empresas

Fazer compras de fornecedores

Opção de renda em função de desemprego

13. Quais são as dificuldades que você possui hoje, em relação a sua empresa? (Pode ser marcada mais de uma opção).

- Administrar o empreendimento
- Conquistar clientes/vender
- Conseguir crédito/dinheiro
- Controlar o caixa/dinheiro da empresa
- Entender e cumprir as obrigações legais
- Encontrar fornecedores baratos e confiáveis
- Localização do ponto comercial
- Inovar/criar novos produtos e serviços
- Planejar/organizar o crescimento da empresa
- Não tenho dificuldades

14. Em relação a pergunta anterior, sobre as dificuldades que sua empresa tem hoje, se você preferir pode complementar sua resposta aqui:

15. O que você aconselharia para alguém que estivesse interessado em formalizar um MEI?

APÊNDICE B - Termo de consentimento livre e esclarecido

Termo de consentimento livre e esclarecido

Prezado empreendedor (a), você está sendo convidado (a) para participar da pesquisa: Microempreendedor Individual: Um estudo sobre os empreendedores individuais residentes no município de Chapecó – SC. Sendo a sua participação opcional. O objetivo deste estudo é: Analisar o processo de formalização e desenvolvimento de Microempreendedores Individuais no município de Chapecó. Para atingir estes outros objetivos foram elencados, sendo eles: a) Caracterizar o perfil dos Microempreendedores Individuais participantes da pesquisa. b) Constatar quais são os apoios oferecidos pelo Sebrae para fomentar os empreendimentos que estão enquadrados como MEI. c) Observar a capacidade da qual a Sala do Empreendedor possui para simplificar tramites burocráticos que envolvem o Microempreendedor Individual. d) Elencar os principais benefícios de sair da informalidade na visão dos entrevistados. e) Identificar quais são as dificuldades vivenciadas pelos Microempreendedores Individuais que residem no município de Chapecó. Sua participação é de extrema importância para o sucesso dessa pesquisa e corresponde em responder as perguntas que fazem parte do roteiro da entrevista, assim como, repassar informações, vivencias e sua opinião a respeito de seu empreendimento formalizado na modalidade de Microempreendedor Individual (MEI). Os dados que serão coletados vão ser utilizados unicamente e exclusivamente para o trabalho de conclusão de curso. Para preservar a sua identidade, seu nome e o nome da empresa não serão divulgados para outros fins.

As entrevistas serão realizadas de forma individuais, e com sua autorização, serão gravadas no formato áudio, para facilitar a análise das informações, contudo, somente o pesquisador e seu orientador terão acesso a íntegra das gravações.

Pesquisadora: Diana Graminho.

E-mail: dianagraminho2017@gmail.com. Telefone: (49) 9 8410 2153

Orientador: Humberto Tonani Tosta E-mail: humberto@uffs.edu.br

Declaro que compreendi a finalidade da pesquisa e estou concordando em participar.

.....

Nome	Assinatura
Chapecó/SC,de..... de 2021.	

APÊNDICE C - Roteiro de entrevista – Microempreendedores Individuais

Perfil do MEI

1. Qual seu gênero?
2. Há quanto tempo formalizou o MEI?
3. Qual sua idade?
4. Qual seu nível de escolaridade?
5. Qual é o seu Estado Civil?
6. Qual sua renda mensal, aproximadamente:
 - a - Até 1 salário mínimo (até R\$ 1.100,00)
 - b - De 1 a 3 salários mínimos (de R\$ 1.100,01 até R\$ 3.300,00)
 - c - De 3 a 5 salários mínimos (de R\$ 3.300,01 até R\$ 5.500,00)
 - d - Mais de 5 salários mínimos (mais de R\$ 5.500,01)

Sobre o empreendimento

7. Qual o Setor de Atuação do seu MEI:
8. Quais são as atividades principais de atuação do seu MEI?
9. Em qual bairro seu empreendimento está localizado?
10. Qual o local de atuação do seu empreendimento?

Ponto de vista do entrevistado(a)

11. Como foi sua trajetória profissional antes de formalizar seu MEI?
12. Como você ficou sabendo do MEI?
13. Onde você buscou atendimento para o cadastrado no MEI. Como foi sua experiência?
14. Quais foram os principais motivos da formalização do seu MEI?
15. Quais são as dificuldades que você possui hoje, em relação a sua empresa?
16. Existe alguma ferramenta que você utiliza hoje para desenvolver a sua empresa?
17. Quais são as suas necessidade nesse momento para auxiliar no desenvolvimento de sua empresa?

APÊNDICE D - Roteiro Entrevista - SEBRAE

1. Como o SEBRAE orienta quanto a formalização, as normas e regras que regem o MEI?
2. Qual é a relação entre o SEBRAE e a Sala do Empreendedor para com, a formalização e desenvolvimento e encerramento do MEI?
3. Quais são as dificuldades identificadas pelo SEBRAE durante o atendimento ao MEI?
4. O SEBRAE concede algum tipo de aporte financeiro para auxiliar no desenvolvimento do MEI?
5. Quais são as ações realizadas com foco em divulgar informações ao MEI?
6. Qual a adesão dos MEI a essas ações?

APÊNDICE E - Roteiro questionário - Sala do Empreendedor

1. Quantos MEIs formalizados existem até o momento atual no município de Chapecó. Existe alguma pesquisa de perfil e atuação do MEI feita pela Sala do Empreendedor, que possa ser divulgada?
2. Quais são os serviços e orientações que a Sala do Empreendedor oferece ao MEI?
3. A Sala do Empreendedor tem algum tipo de parceria com bancos, para oferecer linhas de crédito ao MEI. Se sim, como isso ocorre?
4. Em relação ao desenvolvimento do município, existe alguma forma de mensurar quanto o MEI contribui economicamente para isso acontecer?
5. De que forma a Sala do Empreendedor consegue diminuir as burocracias que envolvem a formalização, desenvolvimento e encerramento dos MEIs?
6. Quais são as dificuldades encontradas pela Sala do Empreendedor durante o atendimento ao MEI?