



Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza  
Escola Técnica Estadual Irmã Agostina

**Etec**  
Irmã Agostina  
São Paulo

### Técnico em Administração

Déborah Cristina Lopes de Almeida  
(Etec Irmã Agostina. Técnico em Administração)  
[deborah.almeida7@etec.sp.gov.br](mailto:deborah.almeida7@etec.sp.gov.br)

Diogo da Silva de Santana  
(Etec Irmã Agostina. Técnico em Administração)  
[diogo.santana9@etec.sp.gov.br](mailto:diogo.santana9@etec.sp.gov.br)

Jardhelan Avelino Castro  
(Etec Irmã Agostina. Técnico em Administração)  
[jardhelan.castro@etec.sp.gov.br](mailto:jardhelan.castro@etec.sp.gov.br)

Júlia Aparecida Tomás  
(Etec Irmã Agostina. Técnico em Administração)  
[julia.tomas2@etec.sp.gov.br](mailto:julia.tomas2@etec.sp.gov.br)

Thalyta Santos de Souza  
(Etec Irmã Agostina. Técnico em Administração)  
[thalyta.souza@etec.sp.gov.br](mailto:thalyta.souza@etec.sp.gov.br)

## **MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): Os desafios de se manter um negócio na região do Grajaú, na cidade de São Paulo**

**Resumo:** A presente pesquisa tem como objetivo principal analisar os desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais para manterem seus negócios na região do Grajaú, na cidade de São Paulo. Tendo em vista que modalidade MEI é a que mais impacta positivamente no desenvolvimento econômico e social no Brasil. Assim, por meio das metodologias de pesquisa qualitativa e quantitativa, foram coletados materiais que trouxeram uma compreensão mais aprofundada sobre os impactos dos desafios no cotidiano dos microempreendedores individuais e como eles lidam com essas situações para evitar o declínio de seus negócios.

Palavras-chave: MEI; microempreendedor individual; desafios; empreendedor.

**Abstract:** The main objective of this research is to analyze the challenges faced by individual micro-entrepreneurs in maintaining their businesses in the Grajaú region, in the city of São Paulo. Bearing in mind that the IME (Individual Micro-Entrepreneur) modality has the most positive impact on economic and social development in Brazil. Thus, through qualitative and quantitative research methodologies, materials were collected that provided a deeper understanding of the impacts of the challenges in the daily lives of individual microentrepreneurs and how they deal with these situations to avoid the decline of their businesses.

Keywords: IME; individual microentrepreneur; challenges; entrepreneur.

## 1 INTRODUÇÃO

Analisando o cenário nacional, o número de microempreendedores individuais formalizados é de quase 15 milhões, contabilizados no ano de 2022. Segundo os dados levantados pela instituição SEBRAE (2023), os MEIs compõem cerca de 73,4% do total de empresas formais no Brasil. Tendo isso em vista, as empresas caracterizadas como MEI são as que mais impactam diretamente na economia, possuindo uma enorme relevância para o desenvolvimento econômico e social do país.

A Lei Complementar nº 123/2006, também conhecida como “Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas”, foi criada com o intuito de desburocratizar e regulamentar uma série de benefícios para estimular o empreendedorismo das microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Essa lei foi responsável por formalizar e promover o desenvolvimento desses negócios, facilitando a adesão a um regime tributário simplificado, o Simples Nacional. Com a implementação da Lei Complementar nº 128/2008, diversas mudanças foram introduzidas, a fim de aprimorar a Lei Geral já estabelecida, concedendo benefícios fiscais e reconhecimento ao modelo de negócios MEI. Por meio desse apoio aplicado por lei, foi possível trazer maior visibilidade econômica e social aos microempreendedores individuais. Entretanto, esses empreendedores acabam por se deparar com diversos desafios, desde a abertura até o gerenciamento de seus negócios, levando, muitas vezes, à falência dessas empresas.

A partir da temática explorada nesta pesquisa, foi apresentado um contexto teórico que abrange desde o conceito de “Empreendedorismo” até os tópicos relacionados ao “Microempreendedor Individual”, para assim explorarmos os desafios enfrentados por esses pequenos empreendedores, especificamente os que se encontram na região do Grajaú, na cidade de São Paulo. Usufruindo das metodologias qualitativa e quantitativa, foram reunidas informações suficientes que trouxeram maior entendimento dos impactos desses desafios e como os MEIs lidam com essas situações para evitar ao máximo o declínio de seus negócios e a temida falência.

## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo geral**

Analisar os desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais na região do Grajaú, na cidade de São Paulo e suas implicações no sucesso e na sustentabilidade de seus negócios.

### **2.2 Objetivos específicos**

A presente pesquisa tem como objetivo evidenciar os principais desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais que atuam na região do Grajaú, na cidade de São Paulo, como: burocracia, carga tributária, falta de acesso a crédito e a falta de preparo para gerenciar um negócio. Além disso, busca analisar os impactos desses desafios na capacidade desses pequenos comerciantes manterem seus negócios funcionando de forma sustentável.

## **3 METODOLOGIA**

O presente trabalho utilizará as metodologias: pesquisa qualitativa e quantitativa, com o propósito de usufruir de métodos que somem para o atingimento do objetivo principal ao explorar a temática abordada no decorrer desta pesquisa. Portanto, o conhecimento das abordagens a serem usufruídas

são de extrema valia para a compreensão do que se propõe atingir com os resultados obtidos.

Segundo Souza e Santos (2000), a pesquisa qualitativa é uma ciência que se baseia em textos com base em uma coleta de dados produzindo textos pensando em diferentes técnicas analíticas com o objetivo de serem interpretados de maneira hermenêutica. (apud DILTHEY; FLICK; COLS, 2000). Para Gil (2007) a pesquisa é definida como um procedimento racional e sistemático, que tem por objetivo proporcionar respostas aos problemas que estão sendo expostos. Essa ação permite que por meio de seus diversos métodos e estudo das especialidades de cada sociedade tenha como foco a busca de um conjunto de opiniões e representações sociais sobre o tema que pretende investigar e solucionar um problema. (GOMES, 2009, p.79).

Com isso, a pesquisa qualitativa nos possibilita o direcionamento para situações que por vezes os números não conseguem responder. Dessa forma, é possível dizer que a pesquisa qualitativa tem o seu interesse voltado ao indivíduo e suas relações em sociedade.

De acordo com Michel (2005) a pesquisa quantitativa é um método de pesquisa social que utiliza a quantificação nas modalidades de coleta de informações e no seu tratamento, mediante técnicas estatísticas, tais como percentual, média, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, entre outros. No entanto, para Bryman (1989), as principais preocupações da abordagem quantitativa são a mensurabilidade, a causalidade, a generalização e a replicação. Para a realização dos objetivos propostos, utilizou-se o levantamento tipo *survey* confirmatório como método de pesquisa quantitativa (FORZA, 2002). Dessa forma, é possível concluir que a metodologia quantitativa atua de forma objetiva, auxilia na tomada de decisões e otimiza o nosso tempo. Este método é excelente para quem deseja ter um conhecimento quantificado e comparar dados antigos com os mais recentes.

## 4 EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é a designação de características que determinam o perfil, ações e percepções frente a sua realidade e ambiente inserido. Segundo Melo (2008), a primeira referência ao conceito ocorreu no século XVI. O termo definia o capitão que contratava soldados mercenários para servir ao rei. Porém, apenas no século XVIII o termo passou a ser empregado para atores econômicos. Empreendedores eram aqueles que introduziam novas técnicas agrícolas ou arriscavam seu capital na indústria (apud MARTINELLI, 1994).

O movimento do Empreendedorismo se espalhou pelo mundo sem levar em consideração os níveis de desenvolvimento dos países ou seus valores. Existem diversas causas possíveis para isso como por exemplo o reavivamento das pequenas empresas e as mudanças na ideologia político-econômica após a passagem do keynesianismo para políticas pró-mercado. Também o desemprego foi somado à percepção de que novos negócios poderiam gerar novos empregos (MELO, 2008 apud SWEDBERG, 2000).

De acordo com as pesquisas de Santos (2017), sobre a figura do empreendedor, ele cita que a função do empreendedor é reformar ou revolucionar os padrões de produção, explorando algo não antes experimentado para produzir um novo produto ou um produto já existente em um novo formato, proporcionando uma nova fonte de suprimento de materiais ou uma nova forma de comercialização de produtos (apud SCHUMPETER, 1950). O empreendedor tem um perfil criativo e marcante. É capaz de estabelecer e atingir seus objetivos, avaliando o ambiente em que está inserido, sendo capaz de usar isso para detectar oportunidades de negócios (apud FILION, 1999).

De acordo com os estudos de Verga e Silva (2014) o processo de empreender não está somente ligado à resolução de problemas de posições administrativas, mas também avaliar, reconhecer e desenvolver uma oportunidade resistindo a coisas ou situações que impeçam a inovação ou criação de algo (apud HIRSCH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

#### 4.1 Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade

Para um indivíduo empreender, é necessário haver uma ou mais motivações para tal movimentação. Muitos têm a oportunidade de empreender para gerar uma renda extra. Outros, por sua vez, se deparam com a necessidade de gerar renda para a sobrevivência dentro da sociedade.

O empreendimento por necessidade é a falta de equilíbrio interior do empreendedor. É praticado em sua maioria, pela população pobre urbana devido à falta de acesso ao mercado de trabalho e, muitas vezes, a precarização do mesmo. Segundo Bandeira et al. (2023), os empreendedores por necessidade passam a empreender para se manterem economicamente ativos na sociedade. Geralmente, iniciam suas atividades sem nenhum planejamento, apenas por impulso, em busca de solucionar a situação em que vivem (apud SILVA; ISTOE; SILVA, 2020).

As chances de sucesso de um empreendedorismo por necessidade tendem a ser menores do que as de um empreendimento por oportunidade, devido às circunstâncias desfavoráveis como falta de recursos financeiros, experiência limitada em negócios e falta de planejamento adequado (BANDEIRA et al., 2023).

O empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o empreendedor identifica uma necessidade na sociedade. Nesse modelo, parte do indivíduo faz sua escolha a partir de suas habilidades e competências, contribuindo para com a sociedade. Esses empreendedores empreendem de modo mais planejado correndo riscos, mas com uma preocupação menor em comparação ao empreendimento por necessidade (BANDEIRA et al., 2023). Com isso, podemos dizer que empreendedores por oportunidade são pessoas observadoras e atentas às necessidades do mercado (BANDEIRA et al., 2023 apud MARQUES 2020).

## **5 CONCEITO DE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

O MEI (Microempreendedor Individual) é um regime tributário que tem como objetivo simplificar a formalização de pequenos negócios e empreendedores autônomos, permitindo que empreendedores exerçam atividades empresariais de maneira legalizada (PRADO, 2019). O MEI pode contratar um funcionário pagando o salário-mínimo ou piso da categoria. De acordo com Prado (2019) para ser um MEI, existem algumas exigências, sendo elas: faturar até R\$81.000 (oitenta e um mil) por ano; não ser sócio ou titular de nenhuma outra empresa; possuir uma empresa sem sócios; não ser funcionário público; ser maior de idade ou emancipado.

O MEI foi instituído por meio da Lei Complementar nº. 128/2008, visando ajudar os milhões de trabalhadores brasileiros sem vínculo formal que não possuíam qualquer amparo social ou segurança jurídica. Criou-se, por meio do MEI, regras, benefícios e a formalidade, beneficiando o empreendedor autônomo e que, sozinho, administrava um pequeno negócio (SEBRAE, 2023).

## **6 FORMALIZAÇÃO DE UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

Para tornar-se Microempreendedor Individual, é necessário acessar o portal do empreendedor, disponível no endereço (<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>). Na página principal, clique em “formalize-se” e preencha um formulário online com seus dados pessoais, selecione uma das atividades de exercício, informe o tipo de local de atuação, o endereço residencial, o local onde irá atuar e opte pelo Simples Nacional. Como possíveis atividades profissionais, o portal apresenta uma lista com 490 opções para seleção. O requerente ao MEI deve escolher apenas uma atividade principal e até 15 secundárias. Entre as atividades possíveis estão: Adestrador de animais, animador de festas, barbeiro, churrasqueiro ambulante, cozinheiro(a) que fornece refeições prontas e embaladas para consumo independente, diarista, engraxate, quitandeiro ambulante, vendedor ambulante de produtos alimentícios entre outros. Entre os locais de atuação, tem-se como opção o trabalho como ambulante, porta a porta, na residência do solicitante, em estabelecimento

comercial ou de cliente e na internet. Ao concluir o cadastro, é gerado um certificado de condição de Microempreendedor Individual, com CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), registro da Junta Comercial e alvará provisório de funcionamento.

Entre as obrigações do MEI estão o pagamento de contribuição mensal, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que garante a contribuição para previdência social (5% do salário mínimo; em 2019 o valor corresponde a 49,90 reais), o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para indústria ou comércio, contribuição fixa de 1 real ou Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) para atividade de serviço, contribuição fixa de 5 reais, declarar anualmente o faturamento do ano anterior DASN (Declaração Anual do Simples Nacional), Declarar o Imposto de Renda de Pessoa Física (DIRPF) e regularizar o empregado sendo um o limite máximo permitido. O trabalhador individual que não possui funcionário se formaliza por meio do MEI, com um custo máximo mensal de R\$70,60, equivalente a 5% do salário-mínimo.

A conquista do CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) facilita o acesso a créditos e melhores condições de compra, possibilita a emissão de nota fiscal e o acesso a benefícios previdenciários como aposentadoria por idade, invalidez, auxílio-doença, salário maternidade, pensão por morte, entre outros benefícios.

## **7 DEVERES DE UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

A falta de conhecimento sobre os direitos e deveres do MEI estabelecidos pela Lei Complementar n° 128 faz com que os trabalhadores que se formalizam adquiram dívidas excedentes com a Receita Federal e percam seus benefícios previdenciários. De acordo com Santos (2023), a promoção de tais benefícios estimula a legalização dos trabalhadores, proporcionando seguridades e ajudando o empreendedorismo (apud SEBRAE 2023).

Para que o MEI e sua família possam obter seus direitos previdenciários, é preciso cumprir com alguns deveres. Dentre eles estão o pagamento da contribuição mensal, emitir notas fiscais quando necessário, efetuar a



Declaração Anual do Simples Nacional (DASN), preencher mensalmente o relatório de despesas brutas.

### 7.1 Direitos de um Microempreendedor Individual

Após exercidas suas obrigações legais, o MEI poderá usufruir de suas vantagens, sendo a primeira delas a própria formalização, como a emissão do Certificado de Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI). Outros mais comuns, como aposentadoria, auxílio maternidade, afastamento remunerado por doença e CNPJ para conta em banco e acesso a linhas de crédito (SANTOS, 2023 apud SEBRAE, 2022).

Uma questão que é vista como um diferencial para os trabalhadores informais que se formalizam através do MEI são o acesso e facilitação de crédito, sendo um exemplo o programa Microcrédito que é um programa do Governo Federal que visa o incentivo e a promoção do crescimento de renda para os microempreendedores. Trata-se de empréstimos de valores menores com o intuito de ampliar seu próprio negócio, fazendo melhorias, compras de equipamento e entre outros (FRAGA; FRANÇA; BAGOLIN, 2021 apud ANJOS, 2022).

Seguindo a mesma linha, SEBRAE (2020) aponta que, outro programa que os microempreendedores puderam aproveitar foi o PRONAMPE (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte), que foi criada no ano de 2020 pelo Governo Federal, que ofertava crédito para negócios para amenizar os danos causados pela pandemia de Covid-19 (ANJOS, 2022).

## **8 OS DESAFIOS ENFRENTADOS PELOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS**

De acordo com os dados apresentados pelo site oficial do SEBRAE (2023), os MEIs possuem a maior taxa de mortalidade entre os pequenos negócios, com 29% deles fechando após 5 anos de atividade. Essa situação é ocasionada diversos fatores, sendo eles: o pouco preparo pessoal, a gestão deficiente do negócio e problemas no ambiente de atuação.

O SEBRAE (2023) aponta que, em média, 40% dos entrevistados eram colaboradores de organizações privadas antes de abrir o seu próprio negócio. Para mais, 37% eram autônomos sem uma empresa constituída. Se destacam 17% dos entrevistados que pontuaram não terem realizado nenhum tipo de planejamento e 59% afirmaram que o fizeram, mas por um período de no máximo 6 meses. A gestão deficiente do negócio, a diferenciação ou adaptação de produtos e serviços foi uma estratégia relevante para a sobrevivência dos microempreendedores com seus negócios (SEBRAE, 2023). Além disso, os problemas no ambiente de atuação, como: pandemia, epidemias, políticas públicas entre outros, após a pesquisa realizada em 2023 sobre o fechamento das empresas abertas pelo MEI, os resultados apurados apontaram que mais de 40% dos entrevistados, tiveram que fechar seus negócios devido a pandemia do Covid-19 (SEBRAE, 2023).

O autor Bueno (2023), cita em suas pesquisas que além dos problemas de gestão, falta de planejamento e cenários que podem levar a empresa a falência, temos outros fatores que contribuem negativamente a jornada de um microempreendedor individual, sendo os seguintes apontamentos:

A Burocracia - Aqui, se enquadram todos os processos necessários para abertura e manutenção de uma empresa junto às esferas nacional, estadual e municipal. Isto porque, para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), a abertura conta com diversas etapas (BUENO, 2023).

O Planejamento – É uma das ferramentas de maior importância para avaliar a oportunidade de negócio. Entender as reais oportunidades do mercado é um grande desafio. O plano de negócios é a ferramenta que ajuda nessa tarefa. Nele são descritos os objetivos da empresa, recursos que vão sustentá-la, informações sobre o setor e o mercado, concorrência e quais seus diferenciais. A importância do planejamento envolve ainda o destaque dos pontos fortes e fracos do negócio, identificando a viabilidade da ideia, o que reduz as chances de erro na operação (BUENO, 2023).

Acesso a recursos, crédito e planejamento financeiro – É normal que os negócios comecem com recursos limitados e com certa dificuldade de acesso ao crédito. Mas para abrir ou desenvolver uma MeI, Micro ou Pequena Empresa, instituições financeiras como Caixa e BNDES, cooperativas de crédito, disponibilizam linhas específicas. É imprescindível se atentar às taxas de juros, prazos e capacidade de pagamento. Análise de viabilidade e gestão financeira – Uma das maiores dúvidas tanto antes de abrir o negócio quanto na idealização de novos projetos é saber onde investir e qual o potencial de retorno dos recursos (BUENO, 2023).

Análise de viabilidade e gestão financeira – Uma das maiores dúvidas tanto antes de abrir o negócio quanto na idealização de novos projetos é saber onde investir e qual o potencial de retorno dos recursos. A análise da viabilidade financeira consiste em um cálculo com base nas

despesas e no lucro do negócio para responder a esta dúvida. Com ela, você consegue prever qual o investimento necessário para colocar um plano em prática de forma saudável e qual o provável retorno financeiro (BUENO,2023).

## **9 DESCRIÇÃO GEOGRÁFICA E DEMOGRÁFICA DA REGIÃO**

De acordo com as informações fornecidas pelo IBGE (2021), havia mais de 13,2 milhões de microempreendedores individuais no Brasil. São Paulo é um dos estados com a maior concentração de MEIs, com mais de 3,6 milhões, o que representa 27,2% da amostra total apurada.

O número de pequenos comerciantes situados em São Paulo, cresceu cerca de 18,6% ao ano, totalizando 501 mil novos registros entre 2019 e 2022. No total, o estado hoje conta com 4,13 milhões de MEIs em maio de 2023. A internet desempenhou um papel importante no faturamento dessa modalidade (SEBRAE, 2023). No caso de 34,1% dos MEIs, a internet é o principal meio para oferecer produtos e serviços. Esse método se fortaleceu principalmente após a pandemia do Covid-19.

## **10 A IMPORTÂNCIA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL NA ECONOMIA LOCAL E NACIONAL**

O microempreendedor desempenha um papel de extrema importância para o crescimento econômico nacional e local, pois é a partir dele que é gerado, por exemplo, um aumento de empregabilidade, sendo uma porta de entrada para muitos jovens à procura de suas primeiras oportunidades de emprego, criando um fluxo econômico em lugares que antes não existia alguém que atendesse às necessidades de uma comunidade menos favorecida. Ou seja, fazem com que a economia local flua até refletir na economia nacional. Tendo isso em mente, através dos estudos do autor Silva (2019), os MEIs são agentes muito flexíveis, proporcionando um dinamismo no mercado, pois possuem a liberdade de atuar em qualquer setor comercial, sendo denominados como um “fôlego” extra na economia nacional. Além de ser a porta de entrada dos jovens no mercado de trabalho e uma forma alternativa de renda para muitos brasileiros que já passaram de seus 45 anos (SILVA, 2019 apud SEBRAE, 2008).

Para o microempreendedor construir sua imagem e ter a devida atenção perante a economia, destaca-se a criação da Lei Complementar nº128/2008 que traz a legalidade a esses pequenos empreendedores e benefícios que possam assegurá-los em casos de necessidades de saúde, como citado pelo estudioso Oliveira (2018), por meio desse processo, eles podem adquirir a qualificação de segurado do INSS (Instituto Nacional do Seguro Social), oferecendo amparos em riscos de saúde, além dos benefícios de participar de licitações públicas e a possibilidade de negociação com outras empresas de forma transparente. Portanto, a Lei Complementar nº128/2008, torna possível que os microempreendedores tornem-se até mesmo sócios de uma microempresa, gerando um ciclo de crescimento econômico para as comunidades brasileiras (OLIVEIRA; FORTE, 2014 apud SANTOS; FREITAS, 2012).

Anjos (2022) aponta que a criação do MEI vai além de um programa fiscal, também sendo considerado como um programa social, porque a partir do momento que ocorre a formalização do trabalho adquire-se os direitos aos benefícios sociais e aumentam as taxas de crescimento do negócio, pois essa pequena organização estará a gerar renda, empregos e terá segurança para se desenvolver ao longo do tempo (apud FÁVERI, 2011).

## **11 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

A relevância da pesquisa qualitativa possibilitou a coleta de informações sobre o cotidiano dos Microempreendedores Individuais localizados na região do Grajaú, em São Paulo. Ao utilizar perguntas estruturadas para compreender os principais desafios enfrentados por esses empreendedores e entender os fatores motivacionais fundamentais que os levaram a abrirem seus negócios, conseguimos obter respostas que nos permitiram ter uma base sólida para analisar e interpretar as informações obtidas.

As entrevistas revelaram que a principal motivação para a abertura dos negócios foi a percepção de uma oportunidade que não se limitava à melhoria financeira, mas também à melhoria da qualidade de vida. A modalidade MEI é mais flexível no controle do tempo de trabalho, o que lhes permitem conciliar de forma mais eficiente as demandas profissionais e pessoais. Essa flexibilidade é

muito benéfica, pois permite que os empreendedores se organizem de acordo com suas necessidades e preferências.

Além disso, eles salientam que os lucros gerados pelas vendas e prestações de serviços de suas companhias são maiores do que os salários oferecidos pela modalidade estabelecida pela CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas). Essa constatação é um reflexo da procura por um modelo de trabalho mais produtivo e com maior potencial de crescimento. Os empreendedores enfatizaram que as vendas e os serviços prestados pelas suas empresas geram uma rentabilidade que, em muitos casos, excede as expectativas e as limitações do emprego tradicional.

Mediante pesquisa realizada, foi possível identificar desafios significativos enfrentados pelos MEIs, entre os quais os entrevistados destacaram a falta de um planejamento adequado para a gestão do negócio, o mal uso financeiro e estratégico, e a carência de capacitação e orientação administrativa. Além disso, a grande concorrência no mercado, muitas vezes com empresas já estabelecidas, e os altos custos para a aquisição de produtos para revenda foram mencionados como obstáculos relevantes. Esses fatores tornam os MEIs vulneráveis, exigindo deles inovação e diferenciação para se sobressaírem. Foi destacado que o alto preço das mercadorias aumenta ainda mais a pressão sobre a margem de lucro, tornando a gestão de custos um desafio complexo para a viabilidade do negócio.

Ademais, a pesquisa quantitativa teve como objetivo principal a análise dos dados percentuais obtidos. Sendo possível a compreender os fatores motivadores que levaram esses microempreendedores individuais a abrirem suas empresas, quais são os desafios predominantes encarados no cotidiano desses empreendedores, se a região que atuam é um fator primordial para o fechamento de seus estabelecimentos, e se houve ou não uma busca por algum tipo de qualificação que os auxiliassem a gerir seus empreendimentos.

A partir disso, os dados coletados evidenciaram que 59,1% dos participantes abriram seus comércios por uma questão de oportunidade, enquanto 40,9% afirmam que realizaram por necessidade. Isso demonstra que a grande parte reconheceu algum potencial a ser explorado no mercado, ocasionando em um planejamento mais elaborado e focado no crescimento de suas empresas. Entretanto, o percentual relacionado à necessidade indica que

muitos pequenos empreendedores abriram seus negócios como uma alternativa para superar a escassez de recursos financeiros e melhorar sua condição econômica.

Outrossim, o desafio mais predominante informado foram as questões financeiras com 36,4%, e os desafios referente a região de atuação e a concorrência, ambos com 31,8%. Portanto, os obstáculos enfrentados pelas questões financeiras podem envolver falta de acesso à crédito ou a dificuldade em manter o capital de giro, afetando diretamente no desenvolvimento e sustentabilidade do empreendimento. Além disso, a união dos impactos negativos ocasionados pela região de atuação e a concorrência, levam os empreendedores individuais constantemente a inovarem para atraírem clientes, mesmo com os entraves referentes a falta de infraestrutura, acesso a clientela ou demais limitações devido a localidade de atuação. Essas questões ficam mais evidentes a partir de que 68,2% dos participantes afirmaram que a região na qual seu estabelecimento está localizado é um fator predominante que pode influenciar no fechamento de sua empresa.

No quesito de qualificação, os dados demonstram que 50% buscaram algum tipo de capacitação ou treinamento que os auxiliassem a abrirem e gerenciarem seus pequenos negócios, em contrapartida 50% não realizaram tal ação. Com isso, é notório o impacto que uma capacitação adequada reflete positivamente na sustentabilidade do próprio empreendimento, preparando o empreendedor para as situações adversas que podem vir a ocorrer em sua jornada como dono do próprio negócio. Porém, o fato da outra metade não ter visado nenhum meio de se capacitar, evidencia que a grande parte dos empreendedores autônomos atuam sem possuir uma formação adequada, resultando na limitação do desempenho da empresa e o potencial de lidar com os principais desafios apresentados durante essa pesquisa.

Desse modo, a partir dos resultados obtidos nas pesquisas qualitativa e quantitativa, conclui-se que os maiores desafios que impactam negativamente a vida dos microempreendedores individuais são as questões financeiras, região de atuação e a ampla concorrência, que junto a falta de capacitação de uma grande parcela dos empreendedores da região do Grajaú, tornam esses obstáculos mais destrutivos para os pequenos comerciantes, ocasionando em uma possível falência dos empreendimentos investidos. Portanto, torna-se

evidente a importância de iniciativas voltadas para a qualificação profissional dos microempreendedores, bem como a implementação de melhorias estruturais e sociais na região. Esses esforços não apenas contribuiriam para a sustentabilidade dos pequenos negócios existentes, mas também incentivariam a abertura de novos empreendimentos, promovendo o desenvolvimento econômico e social do Grajaú.

## **12 CONCLUSÃO**

O presente estudo investigou os principais desafios enfrentados pelos Microempreendedores Individuais da região do Grajaú na gestão e manutenção de seus negócios, considerando os fatores que impactam diretamente a sobrevivência de seus empreendimentos.

A partir do conteúdo apresentado e das análises dos resultados obtidos através de pesquisas qualitativas e quantitativas, é possível concluir que apesar dos fatores motivadores que incluem a abertura do negócio por necessidade ou oportunidade, como a busca por oportunidades de crescimento e qualidade de vida levantados por alguns desses microempreendedores, os desafios enfrentados no cotidiano são considerados consistentes e persistentes, pois há fatores externos e estruturais que são capazes de influenciar diretamente no seu desempenho, que afetam a sustentabilidade e permanência dessas empresas no mercado. As questões financeiras, as limitações devido à localização e a alta concorrência, configuram-se como principais obstáculos enfrentados, muitas vezes agravados pela ausência da capacitação profissional e a burocratização da formalização, que dificulta a implementação de uma gestão eficiente.

Com isso, torna-se fundamental que políticas públicas mais abrangentes e eficazes sejam desenvolvidas e implementadas de modo a promover a desburocratização dos processos de formalização e facilitar o acesso a linhas de crédito, voltadas para microempreendedores. Além disso, a oferta de programas de capacitação e consultorias técnicas direcionadas à gestão, planejamento financeiro e inovação, podem contribuir significativamente para a sobrevivência e o fortalecimento desses negócios. Tais ações não apenas favorecem a sustentabilidade econômica local, mas também estimulam a empregabilidade, a circulação de renda e o desenvolvimento socioeconômico da região.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANJOS, Mayara Abadia Delfino et al. MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: PERFIL DOS DONOS DAS PEQUENAS EMPRESAS QUE MOVEM O BRASIL. **Revista GeTeC**, v. 11, n. 36, 2022.

BANDEIRA, Paulo Vitor Ribeiro, and Thiago Sousa Silva. "Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade." ID on line. Revista de psicologia 17.66 (2023): 190-208.

BRASIL Governo Brasileiro. Portal do Empreendedor disponível em <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>> Acesso em 22 de março de 2023.

BRASIL. Lei nº 128/2008, de 01 de janeiro de 2008. Alteração, estatuto, microempresa, pequena empresa, normas gerais, regime especial, arrecadação, fiscalização, cobrança, unificação, impostos, contribuição social. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 2008.

BRASIL. Lei nº123/2006, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF: Diário Oficial da União,2006.

BUENO, Jovani Felicio. Microempreendedor Individual-MEI: fatores do crescimento e novos desafios. 2023.

ENGEL, Guido Irineu. Pesquisa-ação. Educar em Revista, p. 181-191, 2000.

FREITAS MUSSI, Ricardo Franklin et al. Pesquisa Quantitativa e/ou Qualitativa: distanciamentos, aproximações e possibilidades. Revista Sustinere, v. 7, n. 2, p. 414-430, 2019.

GÜNTHER, Hartmut. Pesquisa qualitativa versus pesquisa quantitativa: esta é a questão?. Psicologia: teoria e pesquisa, v. 22, p. 201-209, 2006.



IBGE. Em 2021, Brasil tinha 13,2 milhões de microempreendedores individuais (MEIs). Brasil, 05 de outubro de 2023. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38044-em-2021-brasil-tinha-13-2-milhoes-de-microempreendedores-individuais-meis>. Acesso em: 22 de março de 2024.

INTER. Quais impostos que uma empresa paga mensalmente?. [S. l.], 23 jan. 2024. Disponível em: <<https://blog.inter.co/impostos-que-uma-empresa-paga-mensalmente/>>. Acesso em: 20 de março de 2024.

MARTENS, Mauro Luiz; CARVALHO, M. M. A contribuição da sustentabilidade no sucesso em projetos: a perspectiva de gestores em empresas brasileiras. In: São Paulo: international workshop advances in cleaner production. 2015.

MELO, Natália Máximo. "SEBRAE e empreendedorismo: origem e desenvolvimento." (2008).

MENDES, Fernando Júnior Nogueira. Case quantitativo & turnover em duas empresas frigoríficas na cidade Cacoal-RO. 2011.

OLIVEIRA, Oderlene Vieira; FORTE, Sérgio Henrique Arruda Cavalcante. Microempreendedor Individual: fatores da informalidade. CONNEXIO-ISSN 2236-8760, v. 4, p. 27-42, 2014.

PRADO, Tatiane de Moraes. TRABALHO INFORMAL E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – IMPACTOS DA CRIAÇÃO DO MEI. 2019. 127 p. Dissertação (Pós-graduação em Administração) - UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPGAD MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO, [S. l.], 2019.

SANTOS GOMES, Celso Augusto et al. Um estudo sobre as ações de gerenciamento dos Microempreendedores Individuais frente aos desafios da formalização. Revista Ciências Humanas, v. 10, n. 1-1, p. 34-49, 2017.

SANTOS, Marcos Vinícios Lima dos. O Microempreendedor individual e a precarização das relações de trabalho. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

SEBRAE. A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil. Brasil, 29 de março de 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 22 de março de 2024.

SEBRAE. Brasil tem quase 15 milhões de microempreendedores individuais. Brasil, 13 de abril de 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/brasil-tem-quase-15-milhoes-de-microempreendedores-individuais,e538151eea156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em 07 de junho de 2024.

SEBRAE. Número de MEIs em SP cresceu 18,6% ao ano desde 2019. Brasil, 25 de maio de 2023. Disponível em: <https://sp.agenciasebrae.com.br/dados/numero-de-meis-em-sp-cresceu-186-ao-ano-desde-2019/>. Acesso em: 22 de março de 2024.

SEBRAE. Você sabe o que é um Microempreendedor Individual - MEI?. Brasil, 24 maio 2023. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/voce-sabe-o-que-e-um-microempreendedor-individual-mei>. Acesso em: 20 março de 2024.

SILVA, Antônio Carlos. O cenário das micro e pequenas empresas e dos microempreendedores individuais na economia brasileira e seu regime de tributação. 2019. Tese de Doutorado. Universidade Fernando Pessoa (Portugal).

SOUSA, José Raul; SANTOS, Simone Cabral Marinho. Análise de conteúdo em pesquisa qualitativa: modo de pensar e de fazer. Pesquisa e debate em Educação, v. 10, n. 2, p. 1396-1416, 2020.

VERGA, Everton; SILVA, Luiz Fernando Soares. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

### **APÊNDICE A - Entrevistado(a) 1: Sacolão e Mercearia, bairro Cantinho do Céu**

A partir das perguntas realizadas, o entrevistado 1 que trabalha no nicho de sacolão e mercearia, apresentou como fatores motivadores para realizar a abertura de seu negócio foram suas habilidades comunicativas para lidar com o público, sua facilidade com vendas que adquiriu ao decorrer de suas experiências profissionais e a oportunidade de possuir seu próprio negócio, possibilitando ele ter um rentabilidade maior do que estar em um emprego de modalidade CLT, conforme sua visão a partir das vivências experienciadas ao longo dos seus 9 anos como microempreendedor individual. Além disso, o mesmo pontua que seus maiores desafios enfrentados ao decorrer do cotidiano são as concorrências, como os mercados de médio e grande portes próximos, que afetam negativamente no seu fluxo de clientes diários e os elevados preços ao adquirir mercadorias para revendê-los, sendo um dos maiores empecilhos para o mesmo manter o negócio funcionando.

### **APÊNDICE B - Entrevistado(a) 2: Loja de Cosméticos, bairro Cantinho do Céu**

A entrevistada 2 que trabalha no nicho de cosméticos, informou que os seus principais fatores motivadores para abrir o próprio negócio foram a busca por sua independência financeira e sua procura por balancear trabalho e tempo de qualidade, tendo conquistado esses objetivos a partir da oportunidade de abrir o seu negócio. Entretanto, um dos maiores desafios enfrentados pela mesma é o alto preço das mercadorias a cada dia que se passa, mesmo ela possuindo a estratégia de buscar melhores preços pelos mercados, ainda assim é uma situação que influencia muito no desenvolvimento do seu negócio.

### **APÊNDICE C - Entrevistado(a) 3: Acessórios e Cosméticos, bairro Vila Natal**

A entrevistada 3 que atua no nicho de acessórios e cosméticos traz como fator motivador a vontade de abrir o seu próprio negócio como um complemento de renda. Ela cita que desde que adentrou ao mercado de trabalho, sempre trabalhou com atendimento ao público na área de vendas. Com isso, ela viu a oportunidade de abrir o seu próprio negócio em novembro de 2023 para divulgar suas peças não apenas para familiares e/ou amigos próximos, mas expandi-lo para toda região. A entrevistada apresenta como principais desafios para manter o seu negócio a questão financeira e a de procura por funcionários. Em questão financeira, a mesma cita que faltou um planejamento adequado para que ela pudesse manter as portas do seu negócio aberto, pois o custo era muito alto. A procura por funcionários foi um fator muito citado, ela informou que trabalha como CLT e que precisava de alguém que pudesse contar para realizar as vendas. Tais fatores levaram ao fechamento do estabelecimento, porém, ela utiliza das redes sociais para prosseguir com a divulgação de seus produtos.

### **APÊNDICE D - Entrevistado(a) 4: Barbearia, bairro Myrna**

O entrevistado 4, que atua como barbeiro, explicou que sua decisão de abrir o próprio negócio foi motivada por uma combinação de oportunidade e necessidade. Ele percebeu que, enquanto o regime CLT oferecia estabilidade não seria suficiente para alcançar os resultados que desejava, como maior liberdade e possibilidades de crescimento. No entanto, o entrevistado apontou desafios para a concretização de seus planos, como a baixa clientela e a ampla concorrência na região na qual reside, desafios esses que dificultam a manutenção de um fluxo constante de clientes, resultando em dias sem movimento e outros com alta demanda. Quanto à capacitação para gerenciar seu negócio, o entrevistado revelou que obteve conhecimentos administrativos durante o curso de barbearia. Nesse processo, aprendeu habilidades como recepção de clientes, realização de um bom atendimento, organização das receitas obtidas e administração do empreendimento de maneira eficiente.

Essas competências, segundo ele, têm sido fundamentais para lidar com os desafios e buscar o crescimento do seu negócio.

#### **APÊNDICE E - Entrevistado 5: Beleza (Manicure), bairro Vila São José**

Para a entrevistada 5, atuante como *nail designer* no segmento da beleza, a maior motivação se deu pela necessidade. Desempregada e sem experiência no mercado de trabalho, encontrou uma forma de obter renda financeira como microempreendedor individual. Assim, buscou aperfeiçoar suas habilidades e se destacar em meio a concorrência. Ressalta que seu maior desafio para se manter um negócio é a questão financeira no geral, que impacta diretamente a rentabilidade da microempreendedora e que leva a recorrer à educação financeira para gestão de seus negócios. Mesmo com a instabilidade financeira em alguns momentos, ela prossegue aprimorando seus conhecimentos e não pretende seguir outro rumo.

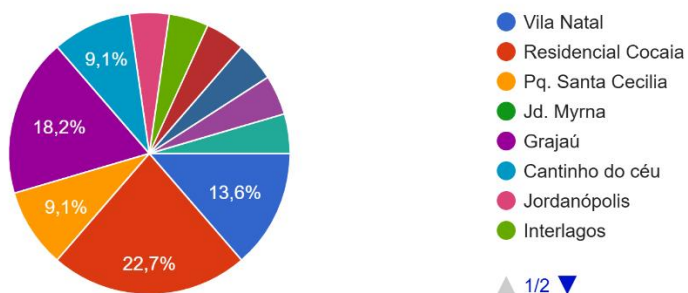
#### **APÊNDICE F - Entrevistado 6: Loja de Roupas Femininas, bairro Grajaú**

Para o entrevistado 6, não mais declarado como microempreendedor individual atualmente, encarou como uma oportunidade o ato de abrir seu próprio negócio. Embora, já estivesse inserido no mercado de trabalho como CLT, sem nenhum tipo de planejamento ou preparo anterior, aceitou seguir com a proposta de uma loja de roupas femininas que já havia sido fechada anteriormente por um parente próximo, utilizando dos materiais já adquiridos para dar seguimento. Segundo sua percepção, o principal desafio era não se sentir capacitado o suficiente para a gestão do próprio negócio. Hoje em dia, o entrevistado não pretende mais atuar como MEI, pois entende que é necessário 100% da dedicação de seu tempo para que possa alcançar o sucesso sendo um microempreendedor individual.

## APÊNDICE G – Percentual de MEIs por bairro na região do Grajaú, na cidade de São Paulo

1. Qual a sua região de atuação?

22 respostas



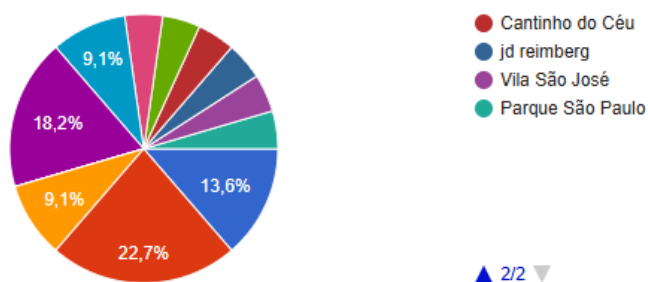
Fonte: Próprios autores, 2024.

## APÊNDICE H – Percentual de MEIs por bairro na região do Grajaú, na cidade de São Paulo

1. Qual a sua região de atuação?

22 respostas

[Copiar gráfico](#)

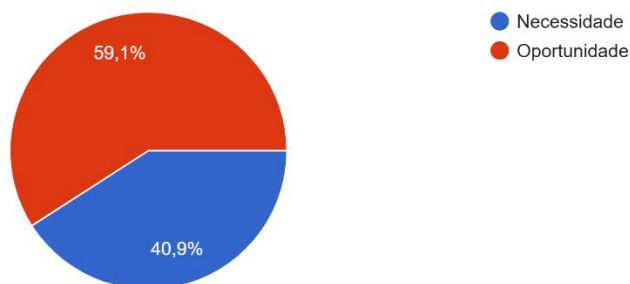


Fonte: Próprios autores, 2024.

## APÊNDICE I – Percentual de MEIs que abriram seus negócios por uma questão de necessidade ou oportunidade

2. Você abriu o seu negócio por necessidade ou oportunidade?

22 respostas

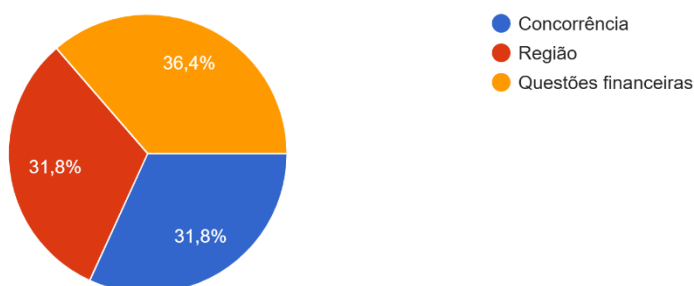


Fonte: Próprios autores, 2024.

## APÊNDICE J – Percentual dos principais desafios enfrentados pelos MEIs, na região do Grajaú, na cidade de São Paulo

3. Qual é o principal desafio que você enfrenta para manter o seu negócio no extremo Sul? (Ex.: Concorrência, acesso a clientes, questões financeiras, infraestrutura local, etc.)

22 respostas

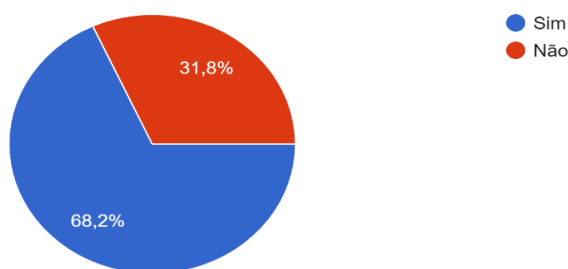


Fonte: Próprios autores, 2024.

## APÊNDICE K – Percentual de MEIs na região do Grajaú, que afirmam que a região que atuam é um fator influente para o fechamento de suas empresas

4. A região na qual seu estabelecimento está localizado é um fator que pode influenciar no fechamento do seu negócio?

22 respostas

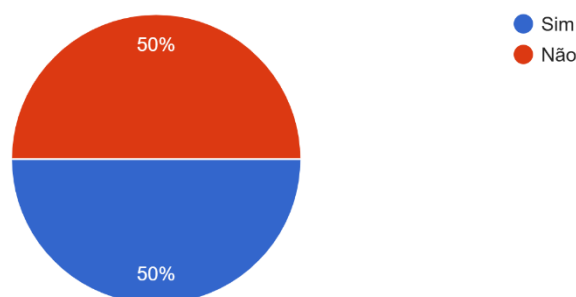


Fonte: Próprios autores, 2024.

## APÊNDICE L – Percentual de MEIs da região do Grajaú, que afirmam terem buscado algum tipo de capacitação ou treinamento para abrir e gerenciar os seus negócios

5. Você buscou alguma capacitação ou treinamento para abrir e gerenciar o seu negócio como MEI?

22 respostas



Fonte: Próprios autores, 2024.