



5 ANOS

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI

Um fenômeno de inclusão produtiva

The logo for SEBRAE, consisting of three horizontal blue bars above the word "SEBRAE" in a bold, blue, sans-serif font.



5 ANOS

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL – MEI

Um fenômeno de inclusão produtiva



The logo for SEBRAE, consisting of three horizontal blue bars above the word "SEBRAE" in a bold, blue, sans-serif font.



© 2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Informações e contatos

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SGAS 604/605 . Conjunto A . Brasília–DF .

CEP: 70.200.904

Telefone: (61) 3348.7100

www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretora Técnica

Heloisa Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Políticas Públicas

Bruno Quick

Gerente da Unidade de Atendimento Individual

Enio Pinto

Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

Cândida Bittencourt

Coordenadora do MEI na Unidade de Políticas Públicas

Helena Rego

Coordenador do MEI na Unidade de Atendimento Individual

Celso Silveira

Edição

Abnor Gondim

Consultoria

Wemerson Soares Araújo

Textos

Plano Mídia / Liberdade de Expressão

Produção

Lorena Ortale / Larissa Meira

Projeto gráfico e diagramação

Contexto

Revisão

Discovery

Impressão

Versão Fevereiro de 2015

S443

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

5 anos: microempreendedor individual – MEI: um fenômeno de inclusão produtiva. / SEBRAE. – Brasília : Sebrae, 2015.

183 p. il.

1. Pequenos negócios 2. SEBRAE I. Sebrae. II. Título

ISBN 978-85-7333-686-3

CDU – 334.012.64



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

NOVAS CONQUISTAS – Robson Braga de Andrade	6
OFENSIVA EM PROL DOS MEIs – Luiz Barretto.....	8



CAPÍTULO 1 UM FENÔMENO DE INCLUSÃO PRODUTIVA 11

ARTIGO – O FENÔMENO DA INCLUSÃO PRODUTIVA – Guilherme Afif Domingos.....	20
ARTIGO – O PAPEL DO MICROEMPREENDEDOR – Carlos Eduardo Gabas	22
ARTIGO – CAPACITAÇÃO PERMANENTE, DESAFIO E SOLUÇÃO – Heloisa Menezes.....	24
ARTIGO – INSTRUMENTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS – José Claudio dos Santos.....	25
MEI Curitiba (PR) – De boia-fria a palestrante.....	26
MEI Uruaçu (GO) – A formalização da reciclagem.....	28
MEI Rio Branco (AC) – Biojoias premiadas	30
MEI Teresina (PI) – Ligada na tecnologia.....	32
MEI João Pessoa (PB) – Sem limites e sem fronteiras	34



CAPÍTULO 2 APOIO NO GOVERNO E NO CONGRESSO 37

ARTIGO – FORMALIZANDO E GERANDO EMPREGO – José Pimentel.....	46
ARTIGO – O LEGISLATIVO E A PEQUENA EMPRESA – Guilherme Campos.....	48
ARTIGO – SIMPLES TAMBÉM PARA O TRABALHADOR RURAL – Carlos Melles.....	49
ARTIGO – GENTE NASCEU PARA BRILHAR. É UMA QUESTÃO DE OPORTUNIDADE – Bruno Quick.....	50
MEI Amparo (SP) – Vendas pela janela	52
MEI Fortaleza (CE) – Surfando nas novas mídias.....	54
MEI Taguatinga (DF) – Táxi com marcha feminina.....	56
MEI Salvador (BA) – Graças ao Senhor do Bonfim.....	58
MEI Tocantinópolis (TO) – Dedicção ao artesanato	60

CAPÍTULO 3 DA INFORMALIDADE AO CNPJ..... 63

ARTIGO – INSTRUMENTO DE INCLUSÃO PRODUTIVA – Teresa Campello.....	70
ARTIGO – MEIs: RESULTADOS E DESAFIOS – Silas Santiago.....	72
ARTIGO – INCLUSÃO PRODUTIVA COM VIGILÂNCIA SANITÁRIA – Dirceu Barbano.....	73
MEI Foz do Iguaçu (PR) – Pintor comemora resultados.....	74
MEI Palmas (TO) – Farinha inovadora.....	76
MEI Boa Vista (RR) – Sucesso do açaí impulsionou empreendimento.....	78
MEI Rio de Janeiro (RJ) – Da barraquinha para o sucesso.....	80
MEI Tangará da Serra (MT) – Paixão por chocolate.....	82
MEI Parnamirim (RN) – Hobby se torna profissão.....	84

CAPÍTULO 4 PREVIDÊNCIA ASSEGURADA..... 87

ARTIGO – PREVIDÊNCIA PARA MAIS 4,7 MILHÕES – Garibaldi Alves Filho.....	92
ARTIGO – OS BATEDORES DE AÇAÍ E O TRANSPORTE FLUVIAL – Cláudio Puty.....	94
ARTIGO – MEI: DESENVOLVIMENTO COM INCLUSÃO SOCIAL – Rogério Nagamine Costanzi.....	95
MEI Santa Inês (MA) – Biscoiteiro supera dificuldades.....	96
MEI CUIABÁ (MT) – Bom negócio após novo rumo na aposentadoria.....	98
MEI Belém (PA) – Sustentabilidade nos detalhes.....	100
MEI São José (SC) – Uma linda forma de realizar sonhos.....	102
MEI São Paulo (SP) – Atendimento domiciliar.....	104

CAPÍTULO 5 MERCADOS PARA OS MEIs..... 107

ARTIGO – MEI: UM DIREITO CIDADÃO E UM BENEFÍCIO PARA A CIDADE – José Fortunati.....	114
ARTIGO – A IMPORTÂNCIA DO MEI NA ECONOMIA DAS CIDADES – Djalma Machado.....	115
ARTIGO – FIM DA INFORMALIDADE PARA O TRABALHADOR INDIVIDUAL – Loreni Foresti.....	116
ARTIGO – VIGILÂNCIA SANITÁRIA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS – Rosilene Mendes dos Santos.....	118
ARTIGO – CRESCER: INCENTIVANDO O EMPREENDEDORISMO – Lucilene Estevam Santana.....	119
MEI Aracaju (SE) – Pastéis temperados com amor.....	120
MEI Recife (PE) – A barraca de feijoada.....	122
MEI Santa Luzia (MG) – Um hobby que virou fonte de renda.....	124
MEI Bento Gonçalves (RS) – Amor pelos orgânicos.....	126
MEI Manaus (AM) – Sanduíche com recheio de sucesso.....	128

CAPÍTULO 6 ATALHOS PARA O SUCESSO 131

ARTIGO – CIDADANIA EMPREENDEDORA – Antônio Valdir Oliveira Filho	144
ARTIGO – CONHECIMENTO E CIDADANIA – Paulo Okamoto.....	146
ARTIGO – NOVAS AÇÕES EM BENEFÍCIO DO MEI – José Constantino de Bastos Júnior.....	148
ARTIGO – MUNICÍPIOS E DESENVOLVIMENTO LOCAL – Eduardo Tadeu Pereira	149
MEI Macapá (AP) – Pizzaria ambulante	150
MEI Porto Velho (RO) – Com os cachos definidos.....	152
MEI Manaus (AM) – Casal empreendedor lança camiseta virtual	154
MEI Recife (PE) – Entre acordes e números	156
MEI Maceió (AL) – Cultura brasileira como inspiração.....	158
MEI João Pessoa (PB) – De olho no público <i>diet e light</i>	160
MEI Curitiba (PR) – Tempo para negócio e qualidade de vida	162

CAPÍTULO 7 EVOLUÇÃO NOS NEGÓCIOS 165

ARTIGO – IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA DO MEI – Regina Maria Filomena de Luca Miki.....	170
ARTIGO – TRÊS RIOS COMEMORA OS CINCO ANOS DO MEI – Vinicius Farah.....	172
MEI Rio Branco (AC) – A harmonia que dá certo	174
MEI Florianópolis (SC) – Estilo diferenciado é bom negócio	176
MEI Vila Velha (ES) – Sabão caseiro ganha marca e mercado.....	178
MEI São Paulo (SP) – Fascínio por imagens.....	180
MEI Mato Grosso do Sul (MS) – Bico fino dos sertanejos	182

NOVAS CONQUISTAS

ROBSON BRAGA DE ANDRADE

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional do Sebrae



Miguel Ângelo

Novos avanços institucionais deverão ser aprovados ainda este ano para melhorar o ambiente dos pequenos negócios no Brasil. Em especial, existe a expectativa de aperfeiçoamento da legislação atual com o intuito de atrair mais interessados para um dos casos bem-sucedidos de desburocratização no País e no mundo — a criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI).

Com entusiasmo, no fim de 2014, ao ser eleito para presidir o Conselho Deliberativo Nacional, recebi a missão de prosseguir com esse trabalho do Sebrae em benefício das micro e pequenas empresas e, especialmente, dos microempreendedores individuais, que se multiplicam, se formalizam e tendem a constituir o maior segmento atendido pela instituição.

Apoiar a sua sustentabilidade é um dos maiores desafios a enfrentar nos próximos anos, com a colaboração dos parceiros públicos e privados, ainda mais

em um cenário econômico difícil, que exige atenção redobrada, empenho e dedicação de todos.

Em seus 42 anos, o Sebrae se impôs no cenário nacional. É reconhecido não só pela formação e qualificação dos empreendedores estabelecidos formalmente, com endereço certo e razão social registrada em cartório, mas também pela variedade de serviços prestados.

Mesmo antes de dezembro de 2008, quando foi sancionada a lei que criou o MEI, os agentes do Sebrae já prestavam apoio e orientação aos chamados “trabalhadores por conta própria”.

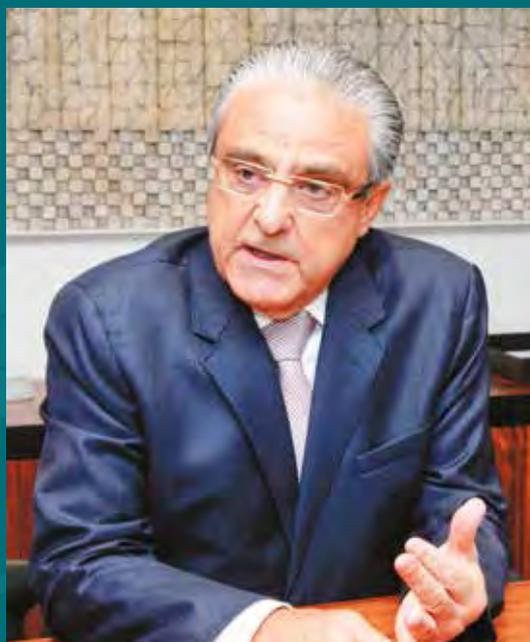
Paralelamente, o Sebrae ampliou o leque de suas ações para capacitar os empreendedores em um mundo de negócios cada vez mais competitivo. Exemplo disso foi um convênio firmado com a Confederação Nacional da Indústria (CNI) sobre inovação para as micro e pequenas empresas do ramo.

Como resultado, o segmento passou a responder pela maioria dos empregos com carteira assinada abertos nos 10 anos mais recentes. Em 2014, foram registradas 717 mil vagas nos pequenos negócios frente a um saldo negativo de aproximadamente 45 mil nas empresas maiores.

O Sebrae também identificou, nos poderes públicos, importantes parcerias para fomentar estímulos à geração de renda e emprego pelos pequenos negócios. Os microempreendedores individuais fazem parte do foco dessas novas conquistas.

Um desses parceiros é o Congresso Nacional. Nos últimos oito anos, seis projetos de lei que concedem benefícios para o segmento foram aprovados pelo Parlamento e sancionados pelo Poder Executivo.

É o que se espera agora, neste ano, com o Projeto de Lei Complementar 448/14, apresentado pela Frente Parlamentar



Mista da Micro e Pequena Empresa. O texto aumenta em até 400% o teto de receita anual do Supersimples, hoje em R\$ 3,6 milhões; e em 100% o do MEI, passando de R\$ 60 mil para R\$ 120 mil.

A novidade conta com a disposição do Poder Executivo, particularmente da presidenta Dilma Rousseff, de melhorar o quadro tributário do País — uma boa notícia para ampliar os benefícios de um segmento em histórica expansão.

“

Nos últimos oito anos, seis projetos de lei que concedem benefícios para o segmento foram aprovados pelo Parlamento e sancionados pelo Poder Executivo.

”

OFENSIVA EM PROL DOS MEIs

LUIZ BARRETTO | Diretor-Presidente do Sebrae Nacional



Rodrigo de Oliveira/ASN

Como 27% do PIB é gerado apenas pelos pequenos negócios no Brasil, pode-se perceber o quanto podem avançar os 4,7 milhões já formalizados e os outros tantos milhões que vão se formalizar ainda nesta década como Microempreendedores Individuais (MEIs).

A defesa da inclusão produtiva proporcionada pelo MEI não deve, porém, ficar restrita a esse grupo e às instituições que apoiam a causa, a exemplo do próprio Sebrae. Precisa ser incorporada à pauta da sociedade civil, do terceiro setor e do poder público.

Deve ser transformada em uma ofensiva generalizada porque estimular esses trabalhadores a se manterem na formalidade contribui para a economia nacional. Depois do recorde de adesões em apenas cinco anos, a figura jurídica do MEI está diante desse desafio.

Cabe aos gestores públicos papel fundamental nesse processo. Embora as compras governamentais com os micro e pequenos negócios tenham crescido

704% desde 2006, com a vigência da Lei Geral de Micro e Pequena Empresa, não há estatísticas sobre a participação de MEIs nas compras públicas estaduais e, principalmente, municipais no Brasil.

Para inseri-los nesse nicho de mercado, é necessário descomplicar e flexibilizar os editais de licitação, com base no entendimento de que também compete aos administradores da máquina estatal a tarefa de promover o empreendedorismo e fomentar os negócios locais.

Sob esse contexto, os Agentes de Desenvolvimento Local contribuem muito para implementar a Lei Geral nas cidades brasileiras. Investimos na promoção de produtos e capacitações para qualificar esses agentes, que são nossa ponte com os gestores públicos. Mais de 2.000 agentes já passaram por nossos cursos e queremos aumentar esse número para fortalecer a Rede de Empreendedores.

Nesta publicação, veremos vários casos de sucesso de inclusão produtiva



“
Queremos ver os MEIs se tornarem micro e pequenas empresas.”

por intermédio de MEIs e o quê algumas prefeituras estão fazendo para assegurar fatias do mercado público e privado a esse segmento.

Mas sabemos que não basta estar formalizado para se ter sucesso no mercado. É preciso buscar capacitação e conhecimento para poder crescer e se tornar competitivo.

Sendo uma categoria de pequeno negócio, o MEI integra o público-alvo de diversas soluções e programas do Sebrae. A inspiração maior do nosso trabalho de orientar

a qualificação dos pequenos negócios é contribuir para que o MEI possa se transformar em microempresário, assim como a micro e a pequena empresa possam se transformar em negócios de maior porte.

Ao longo do livro, citaremos boas práticas como as ocorridas em Camaçari (BA), que promove encontro para aproximar os MEIs e as empresas; em Entre Rios do Oeste (PR), com a contratação de costureira local para confeccionar roupas de balé para os alunos da rede municipal; e outras prefeituras que começam a descomplicar licitações, permitindo par-

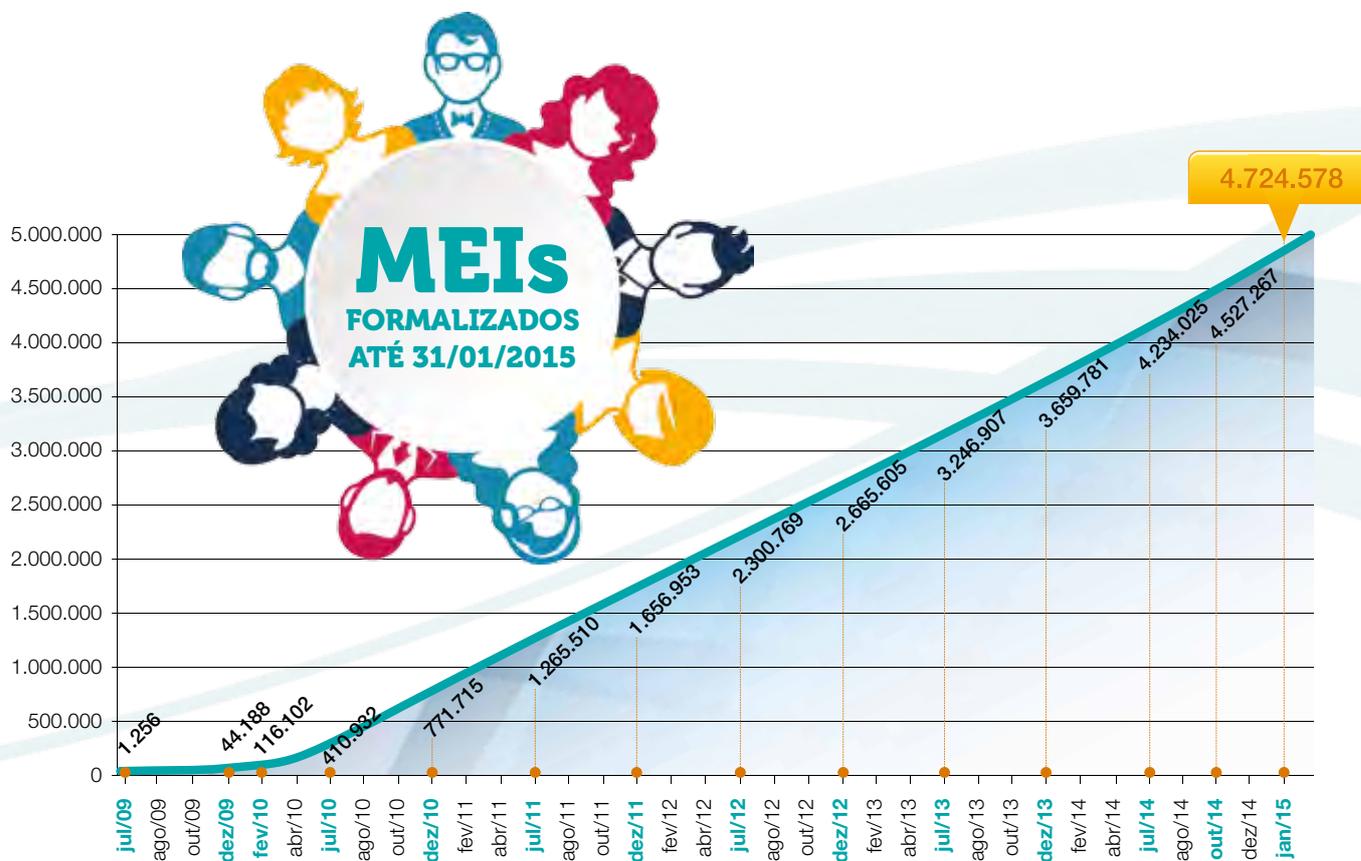
ticipação nos certames e contratos com o poder público.

Queremos ver os MEIs se tornarem micro e pequenas empresas, o que terá um enorme impacto na massa salarial e na geração de vagas de trabalho. Precisamos ajudá-los a crescer, simplificando e desburocratizando cada vez mais o caminho do empreendedor. Ao incentivar a formalização e a qualificação desses empreendedores, eles ficam mais aptos a se manter e a crescer no mercado e, assim, estamos contribuindo para fomentar o empreendedorismo brasileiro.



UM FENÔMENO DE INCLUSÃO PRODUTIVA

Em fevereiro de 2010, o Portal do Empreendedor ficou acessível a todo o País e tornou o Microempreendedor Individual (MEI) uma experiência inédita elogiada pela Organização Internacional do Trabalho



Fonte: Portal do Empreendedor

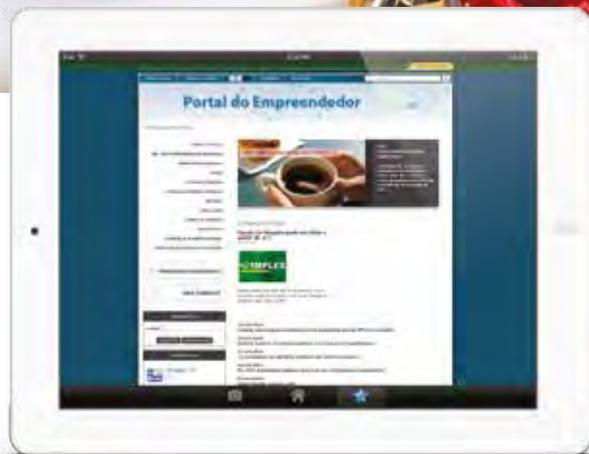
Houve a parceria e a sensibilidade de órgãos públicos, a exemplo de prefeituras que passaram a fazer licitações exclusivas para o segmento.

O Brasil levou praticamente 514 anos para ter hoje 9,5 milhões de empresas de todos os portes. Em apenas cinco anos, os microempreendedores individuais, os chamados MEIs, já atingiram 4,7 milhões.

Um fenômeno de inclusão produtiva jamais registrado no País, e provavelmente no mundo. Trata-se de experiência inédita, elogiada inclusive pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), que abriu uma janela de oportunidades



Ubirajara Machado/MDS



Portal do Empreendedor já está próximo da marca dos 5 milhões de MEIs

A gaúcha Delci Lutz, mãe de dois filhos, abriu mão do programa social Bolsa Família depois que sua renda aumentou

a quem parecia condenado a cumprir pena na economia informal.

Que o diga a gaúcha Delci Lutz, 49 anos, divorciada, mãe de dois filhos, moradora de Novo Hamburgo (RS). A costureira e figurinista para espetáculos de teatro e dança se qualificou, registrou-se como MEI, formalizou a própria empresa e abriu mão do Bolsa Família depois que a renda familiar melhorou.

Em julho passado, ela devolveu o cartão do Bolsa Família – hoje fatura quase R\$ 2 mil por mês. Os filhos Grazielle, 18 anos, e Daniel, 17 anos, também se capacitaram para colaborar com o empreendimento da mãe. Hoje eles ajudam na administração da *Delci Figurinos*.

Outros milhares de empreendedores que são ou foram beneficiários de programas sociais também buscaram a formalização de seus pequenos negócios como o MEI. Inclusive buscaram cursos de qualificação profissional para aumentar suas chances de sucesso.

Isso foi possível porque, no dia 9 de fevereiro de 2010, o endereço do Portal do Empreendedor na internet (www.portaldoempreendedor.gov.br) passou a oferecer o serviço de formação do MEI a todo o País.

O acesso deixou de ser restrito aos estados do Ceará, do Espírito Santo, de Minas Gerais, do Paraná, do Rio Grande do Sul, do Rio de Janeiro, de São Paulo e de Santa Catarina e ao Distrito Federal.

Nessa modalidade, segundo o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), houve 406 mil inscrições de beneficiários de programas sociais desde julho de 2009, quando a figura jurídica do MEI passou a valer, até setembro de 2014. O registro no Portal do Empreendedor não suspende automaticamente o benefício.

“É com muito orgulho que entrego o meu cartão. Com esse dinheiro foi possível pagar as contas e dar segurança para

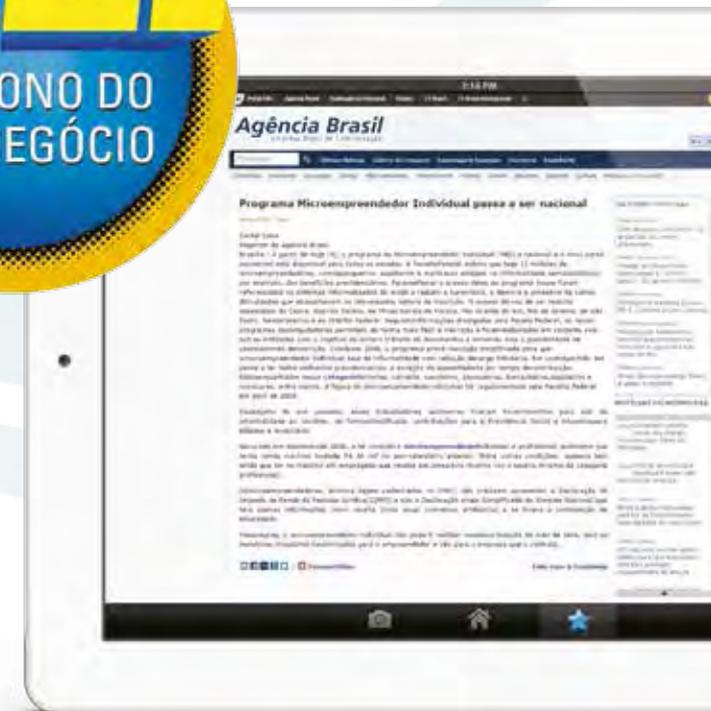
os meus filhos”, disse Delci Lutz, à época, emocionada.

Assim, os MEIs desconstróem a extrema pobreza com CNPJs feitos com nome e garra de gente que precisava apenas de um empurrão para entrar no mundo dos negócios pela porta da frente. Entre eles, milhares de histórias de vidas reconstruídas com o acesso à nota fiscal, à cidadania empresarial e ao trabalho digno, decente e regularizado. Para muitos, medos de “rapas” nunca mais. Para outros tantos, qualidade de vida e futuro melhor.

Avanço do trabalho decente

Resultado de uma longa luta travada com manifestações de rua, eventos e pressões, principalmente junto com o Congresso Nacional. Tudo para desatar o nó burocrático nacional que trava sonhos e empreendimentos.

Com o MEI, pela primeira vez, na América Latina, um empreendedor com re-



Notícia documenta a entrada em operação do registro do MEI para todo o País

Hoje são quase 500 atividades que podem ser registradas como MEI.



Em 2013, foram distribuídas 3,6 milhões de cadernetas para os endereços cadastrados pelos MEIs no Portal do Empreendedor



ceita anual de até R\$ 60 mil passou a ter condições de fazer um registro online e obter identificação quase automática de CNPJ, o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica.

Acima disso, o empreendedor popular deu um salto além do que ser um cidadão com direitos assegurados. Tornou-se Pessoa Jurídica, com personalidade legal garantida para fazer negócios com vasto leque de clientes – consumidores, outras empresas e até se tornar fornecedor do poder público.

Para orientar os novos empreendedores formalizados, em 2013, 3,6 milhões de cadernetas com informações sobre o MEI foram produzidas e enviadas pelo Sebrae aos endereços cadastrados por eles ao registrarem no Portal do Empreendedor.

Como resultado, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) apontou que o Brasil fez importantes avanços na promoção do trabalho decente. Trata-se de conceito que envolve atividade produtiva e de qualidade, acessada em condições de liberdade, equidade, segurança e dignidade humana, e considerado fundamental para a superação da pobreza, a redução das desigualdades sociais, a garantia da governabilidade democrática e o desenvolvimento sustentável.

“A figura do Microempreendedor Individual (MEI) vem contribuindo significativamente para a redução da informalidade em diversos municípios do País”, assinala o Sistema de Indicadores Municipais de Trabalho Decente, lançado pela OIT em novembro de 2014. O trabalho

reúne informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e dos ministérios do Trabalho e Emprego, da Previdência Social e do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

Segundo a OIT, no País, até 31 de dezembro de 2013, todos os municípios brasileiros já contavam com trabalhadoras e trabalhadores formalizados na condição de MEI. Eram 3,66 milhões de registros – 11% da força de trabalho ocupada em trabalhos informais no País (33,2 milhões) em 2010. Em seis capitais, esse percentual era ainda mais expressivo e superava a casa dos 20%: Belo Horizonte (24,2%), Florianópolis (22,5%), Rio de Janeiro (22,2%), Vitória (21,7%), Salvador (21,1%) e Palmas (20,3%).

Emprego e renda

O MEI passou a ser encarado não mais como alguém que vivia à margem da lei, mas como quem deve passar a ser observado como gerador de renda e até de empregos com carteira assinada.

Cada MEI pode contratar uma pessoa para ajudar na sua empresa.

Em sua maioria, esses empreendedores informais representavam a presa fácil ao alcance da mão pesada da fiscalização do Estado. Sem direito à visita de orientação e prazos de regularização.

A conquista da cidadania empresarial foi mais além ao proporcionar a inclusão social e acesso aos direitos previdenciários jamais antes vislumbrados.

Benefícios passaram a ser assegurados a empreendedores que nunca imaginavam usufruir de auxílio-doença, licença-maternidade, aposentadoria e, muito menos, deixar pensão para seus familiares quando vierem a faltar.

Atendimento

O salto histórico foi também além da simples formalização, do novo status e da garantia de direitos previdenciários. Parceiro dos empreendedores, o

Pesou, nessa evolução, a reduzida carga tributária – menos de R\$ 50 reais por mês – e o acesso a crédito barato, oferecido inicialmente por bancos públicos e depois também incorporado pelas instituições privadas.



Bernardo Rebello

Sebrae promove diversas ações para formalizar e orientar os Microempreendedores Individuais

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) buscou capacitá-los para o mercado.

Era preciso saber vender, saber comprar, saber viver como empreendedor.

Esse motivo levou a instituição a confeccionar a Caderneta do MEI, cursos online e presenciais para capacitá-los, de forma que possam vencer em um mundo que os relegava a uma frustrante expectativa da eterna exclusão.

Houve a parceria e a sensibilidade de órgãos públicos, a exemplo de prefeituras que passaram a fazer licitações exclusivas para o segmento. O mesmo se deu com grandes empresas, que viram nele um fornecedor regular.

Ao lançar o Portal do Empreendedor, em julho de 2009, e expandi-lo para todo o País, em fevereiro de 2010, o governo federal, com o apoio do Sebrae, espraiou a porteira da Inclusão Produtiva para o acesso de gente de toda cor, de toda fé, de todas as classes e de múltiplas sabedorias.

Hoje são quase 500 atividades que podem ser registradas como MEI. Um portfólio de opções para enquadrar, com o toque da legalidade, centenas de saberes e habilidades que representam a sobrevivência de milhões de brasileiros.

Entre eles, além de profissionais tradicionais, há astrólogo, humorista, adestrador de animais, músico, disc e vídeo jockey, mágico, reparador de máquinas de escrever e restaurador de obras de arte.

Novos passos

O melhor de tudo é que os MEIs não pararam por aí. Vão além da porta de saída dos programas sociais ou mesmo da conquista da formalização.

Uma boa parcela vislumbrou que podia ir mais adiante. Virou microempresas e até pequenas empresas. Há quem pense em abrir franquia.

Pesou, nessa evolução, a reduzida carga tributária – 5% do salário mínimo por mês – e o acesso ao crédito barato, oferecido inicialmente por bancos públicos e depois também incorporado pelas instituições privadas, inclusive corporações financeiras de grande porte. Acima de tudo, houve esforços conjuntos para atender esse novo cliente empreendedor.

Afinal, são eles que todo dia arregaçam as mangas para movimentar a roda da economia real do País. Agora, com a força da formalização.

São eles (os MEIs) que todo dia arregaçam as mangas para movimentar a roda da economia real do País.

A MULTIPLICAÇÃO DOS MEIS

2009



Daniella Bizerra / BG Press

Adalberto Oliveira dos Santos,
Brasília (Distrito Federal), comerciante

“Precisava montar uma empresa, mas o contador disse que era caro. No Sebrae me informaram que iriam abrir uma alternativa, o MEI. No dia 1º de julho de 2009, entrei no sistema e consegui fazer o cadastro e me tornar o MEI nº 1 para vender biojoias. Passei quatro anos. Foi muito bom. Consegui capital de giro, nota fiscal e facilidades para comprar dos fornecedores sem precisar viajar. Até virei microempresa. Hoje, estou fazendo um ‘frila’ como segurança, mas vou voltar em 2015 com um *petshop*.”

2011



Alexander Schorsch

Isabelle Cordeiro Todt,
Curitiba (Paraná), maquiadora

“Me registrei no Portal do Empreendedor e, depois, liguei para o Sebrae/PR para saber se eu tinha feito tudo certo e para buscar outras informações. Depois que terminei de cursar Belas Artes, fui trabalhar em uma loja de fantasia, em 2002, e muitas pessoas perguntavam se não tinha ninguém que maquiasse. Então, comecei a fazer maquiagem para festas. Preciso de nota fiscal para atender essas produtoras. Além disso, passo a contribuir com o INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) e preparar a minha aposentadoria, uma coisa que muitas pessoas não pensam.”

2012



Almir Baroni

Edson Pereira,
Cabo Frio (Rio de Janeiro), comerciante

2013



Agência Sebrae de Notícias

Alberto Brito Silva,

Taguatinga (DF), serralheiro

“Eu sou serralheiro há 34 anos, no entanto, eu sempre fui autônomo. Quando surgiu a oportunidade de me tornar um Microempreendedor Individual, o meu contador me apresentou os benefícios e eu conversei com pessoas que me garantiram que legalizar o meu negócio pode abrir muitas portas. E hoje eu vejo que é verdade!”

“Ao me registrar como MEI para tocar a lanchonete Gabinete Lanches e Petiscos em Cabo Frio, tive a surpresa de ver o número redondo: 2 milhões. Sempre achei que essa palavra ‘empresário’ tinha a ver com quem ganha muito dinheiro. Hoje, acho que isso define quem tem um negócio. Criei novos produtos como o pancrepe, um salgado com massa de panqueca e formato de crepe, e uso o Facebook para mandar mensagens aos clientes. Meu desejo é me instalar no centro comercial da cidade porque lá o movimento é diário e aí, sim, teria condições de crescer. Porém o investimento é alto. Mas ainda chego lá!”

2014



Studio Alfa

Juliana de Almeida Portela,

Campos Mourão (Paraná), confeitaria

“Eu estava desempregada havia dois meses e comecei a ajudar minha mãe (Amélia), que sempre foi confeitaria, a fazer bolos, salgados e docinhos. Depois, fui informada de que era possível legalizar o negócio e me tornei Microempreendedora Individual. Também procurei me aperfeiçoar e estou fazendo um curso de confeitaria. A experiência como MEI é muito boa, eu nunca imaginei ter um negócio próprio e isso é maravilhoso!”



O FENÔMENO DA INCLUSÃO PRODUTIVA

GUILHERME AFIF DOMINGOS

Ministro da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República



Keiny Andrade

Quando reassumi a Presidência da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) em 2003, passei a discutir meios de simplificar a vida dos pequenos negócios, caracterizados por elevada informalidade em função de um sistema burocrático, até então voltado para o controle de empresas mais complexas. Havia completa ausência de mecanismos consistentes de incentivo à formalização. O pequeno empreendedor não cabia no molde da lei.

Nessa época, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), havia 10 milhões de pequenos empreendimentos urbanos informais, os chamados trabalhadores por conta própria.

No ano seguinte, amadurecido o modelo, levei ao Presidente Lula a proposta de criação do Empreendedor Urbano Pessoa Física, que veio a ser depois consagrado com a denominação de Microempreendedor Individual (MEI) na edição da regulamentação da Lei Geral das Micro e

Pequenas Empresas (MPEs) que promovemos no Estado de São Paulo, no Dia da Micro e Pequena Empresa, em 2007. Nessa época, presidia o Comitê Estadual de Desburocratização e vi na Lei Geral das MPEs uma abertura importante para implantar essa figura.

Era necessário, todavia, uma lei nacional que também tratasse da simplificação da tributação do MEI e da criação em bases mais amplas de um regime ainda mais favorecido do que aquele previsto para a microempresa. Era necessário garantir que o custo da formalização fosse menor que o da permanência na informalidade. Iniciamos, nesse período, outra etapa do trabalho, que foi sensibilizar o Congresso Nacional e os fiscos sobre a importância da proposta.

O resultado foi a edição da Lei Complementar 128, em dezembro de 2008, que criou o regime do MEI como uma subcategoria de microempresa, com tributação mensal fixa e trâmite especial de for-



malização pela internet inteiramente sem custos, que ao longo de vários anos tem servido de comprovação do sucesso de iniciativas de simplificação e de desoneração. É inovação pura que tem servido de inspiração para outros países às voltas com os meandros da complexidade e da excessiva burocracia.

Em pouco mais de cinco anos, o número de MEIs é quase igual ao número de microempresas e empresas de peque-

no porte e o seu ritmo de crescimento continua acelerado. Hoje, são mais de 4,7 milhões de MEIs espalhados em todos os municípios brasileiros.

Com o MEI, foi possível concretizar não só o sonho de muitos batalhadores brasileiros, mas também o meu: o de viver em um país de empreendedores reconhecidos e com plenas condições de crescimento na busca por uma vida melhor.

“
[O MEI] É inovação pura que tem servido de inspiração para outros países às voltas com os meandros da complexidade e da excessiva burocracia.”



O PAPEL DO MICROEMPREENDEDOR

CARLOS EDUARDO GABAS | Ministro da Previdência Social



Nicolas Gomes

O modelo de desenvolvimento adotado pelo governo brasileiro, desde 2003, vem combinando crescimento econômico sustentado com geração de empregos, distribuição de renda e inclusão social. A expansão da proteção social decorreu não apenas da expansão do mercado formal de trabalho como também por meio de ações de inclusão previdenciária como o Plano Simplificado, o Microempreendedor Individual (MEI) e o segurado facultativo de baixa renda.

No caso do MEI, com uma contribuição mensal de apenas 5% do salário mínimo, que foi estabelecida pela Presidenta Dilma Rousseff, em abril de 2011, que corresponde atualmente a R\$ 39,40 (trinta e nove reais e quarenta centavos), os trabalhadores formalizados pelo MEI passaram a ter acesso a benefícios previdenciários como aposentadoria por idade e por invalidez, auxílio-doença e salário maternidade, bem como os dependentes do segurado têm direito a pensão por morte.

Graças a essa política inovadora, que combinou redução da informalidade, estímulo ao surgimento e fortalecimento dos microempreendimentos, racionalização da burocracia e simplificação do registro de empresas no País, foi possível incluir, no nosso sistema de proteção social, cerca de 4,7 milhões de trabalhadores que eram invisíveis para o Estado brasileiro. Esses milhões de trabalhadores passaram, com o MEI, a ter cidadania empresarial e proteção previdenciária.

Apesar de todos esses avanços, ainda continuamos trabalhando pela formalização dos que ainda estão na informalidade e pela sustentabilidade e crescimento daqueles que se formalizaram como, por exemplo, pelos avanços trazidos pela Lei Complementar 147, de agosto de 2014.

Os resultados extremamente positivos do MEI refletem o sucesso de um modelo de desenvolvimento que busca conciliar crescimento com inclusão e ampliação da proteção social dos trabalhadores.



“

Esses milhões de trabalhadores passaram, com o MEI, a ter cidadania empresarial e proteção previdenciária.”



CAPACITAÇÃO PERMANENTE, DESAFIO E SOLUÇÃO

HELOISA MENEZES | Diretora Técnica do Sebrae Nacional



Charles Damasceno/ASN

“

Precisamos conhecê-lo melhor para atendê-lo com produtos e serviços que vão lhes possibilitar inovar, se diferenciar e atuar de modo sustentável.”

O Brasil virou a página da informalidade na economia ao instituir a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI).

A aprovação da Lei Complementar nº 128/2008, que criou o MEI, desencadeou a reversão desse processo e abriu uma nova perspectiva para milhões de empreendedores.

Ainda temos uma longa caminhada à frente, mas a cidadania econômica conquistada deve ser preservada e valorizada. O ritmo de formalização permanece acelerado e tende a se manter, tendo em vista o maior conhecimento das vantagens de ser MEI, como ter CNPJ, nota fiscal e cobertura previdenciária.

O ambiente de negócios também está mais favorável aos empreendedores. Houve melhora significativa na taxa de sobrevivência dos pequenos negócios nos dois primeiros anos de atividade.

Cresceu também o empreendedorismo por oportunidade em vez daquele

motivado por necessidade, quando o Brasil convivia com elevadas taxas de desemprego.

Para o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o MEI é um cliente muito importante. Com características próprias, como o tempo escasso, estrutura e recursos insuficientes, dificuldade de acesso a crédito etc., ele busca informação, orientação e conhecimentos básicos sobre gestão. Ele é determinado, quer vencer e não mede esforços de superação.

Precisamos conhecê-lo melhor para atendê-lo com produtos e serviços que vão lhes possibilitar inovar, se diferenciar e atuar de modo sustentável.

Acompanhá-lo e apoiá-lo nesse processo de mudança e oferecer soluções compatíveis com suas necessidades são compromissos inadiáveis de todos os parceiros dessa iniciativa tão grandiosa quanto transformadora da realidade brasileira.

INSTRUMENTO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

JOSÉ CLAUDIO DOS SANTOS

Diretor de Administração e Finanças do Sebrae Nacional

O Microempreendedor Individual (MEI) representa um grande instrumento de inclusão socioeconômica do País. Proporcionou, há cinco anos, uma mudança de paradigmas na nossa sociedade e transformou-se em um referencial internacional de políticas públicas.

Hoje, são quase de 5 milhões de formalizações, com projeções maiores para os próximos anos. Dessa forma, criou-se uma base não só dos MEIs, mas de aumento dos empregos formais no País.

Os MEIs constituem um segmento que necessita de informações para a manutenção dos seus negócios, promoção de inovação, competitividade e sustentabilidade. Para melhor atendê-los, o Sebrae trabalha para conhecer mais profundamente o comportamento desses negócios e as demandas desses públicos.

Como empresa de conhecimento, o Sebrae utiliza visão global para uma atuação local e tem como um dos maiores desafios a organização do seu capital

humano para atender de forma cada vez mais qualificada e segmentada esses milhões de MEIs.

A Universidade Corporativa do Sebrae (UCSebrae) tem como estratégia de apoio capacitar os colaboradores da instituição sobre a diversidade e os anseios dessa figura jurídica. Dessa forma, já conta com um time de especialistas em pequenos negócios comprometidos com a missão de estimular o desenvolvimento e o fomento ao empreendedorismo.

O atendimento é feito pelo Portal do Sebrae, presencial, com consultoria personalizada, em cursos e também de forma virtual, por meio dos Terminais de Autoatendimento do Sebrae, instalados em áreas de grande circulação de pessoas, como prefeituras, rodoviárias, instituições parceiras e bancos.

Desse modo, com a oferta de mais informações, aumentamos a capilaridade do Sebrae e garantimos efetivo atendimento aos empreendedores brasileiros.



Sebastião Pedra/ASN

“
O Sebrae tem como um dos maiores desafios a organização do seu capital humano para atender de forma cada vez mais qualificada e segmentada esses milhões de MEIs.
 ”



CURITIBA (PR)

DE BOIA-FRIA A PALESTRANTE

Pipoqueiro que se tornou MEI em 2010 agora também faz palestras sobre os caminhos do empreendedorismo

Desde 2006, Valdir Novaki trabalha na Praça Tiradentes, em Curitiba. Veio de uma família de 12 irmãos e trabalhou como boia-fria no interior do Paraná até os 18 anos. O primeiro emprego foi como manobrista em Curitiba. Trabalhou também em lanchonete e como ajudante geral em uma banca de revista no centro da cidade. Nesse trabalho percebeu que gostava e sabia se relacionar bem com pessoas.

Resolveu investir em uma atividade antiga, a de pipoqueiro. Logo no início, já sabia que precisava pensar em algo diferente. Fez pesquisas sobre o poder de consumo e sobre o ato de comer pipoca no meio da rua. Depois, chegou à conclusão de que precisaria ter em seu empreendimento três pilares: quali-



Ricardo Coelho

Valdir Novaki investe em qualidade, higiene e atendimento diferenciado

dade, higiene e atendimento amoroso e diferenciado.

Em 2010, o Valdir se formalizou como Microempreendedor Individual (MEI) e hoje, com CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), compra direto dos fornecedores, além de oferecer aos clientes 140 inovações, a exemplo de fio dental, guardanapos e promoções.

Palestras e batatas quentes

Valdir também é palestrante e já foi personagem da série de reportagens “Tive uma Ideia”, do programa Fantástico, da Rede Globo.

Por causa das inovações, o cliente e professor universitário Ricardo Coelho chamou para falar sobre o empreen-



“

Você não precisa delas [pessoas pessimistas], pois o seu dia a dia já vai lhe trazer muitas batatas quentes para descascar.”

”

dimento na Faculdade Educacional da Lapa em 2006. Tempos depois, foi Valdir quem contratou Ricardo como consultor, para ajudá-lo a fazer palestras.

“As palestras são importantes porque são mais rentáveis”, compara. “Pipoqueiro e palestrante são duas profissões que nunca imaginei que pudessem caminhar juntas, ainda

mais sendo realizadas por mim – um ex-boia-fria que só tem até a quarta série”, comenta.

Entre as cerca de 100 palestras que já fez em várias cidades, inclui-se clientes do porte de Bradesco, Sebrae, Microsoft e Banco do Nordeste. Para quem está começando ou quer montar o próprio negócio, Valdir sugere

fazer pesquisas e possuir reservas financeiras. “Seja um empreendedor por paixão e não apenas por necessidade”, completa.

Além disso, ele também aconselha se distanciar de pessoas pessimistas. “Você não precisa delas, pois o seu dia a dia já vai lhe trazer muitas batatas quentes para descascar”, recomenda.



URUAÇU (GO)

A FORMALIZAÇÃO DA RECICLAGEM

Mauro Nunes percebeu que poderia ajudar o meio ambiente e a família com seu trabalho

Aos 38 anos de idade, Mauro Geraldo Nunes levanta às 3 horas da manhã todos os dias. Ele e mais um funcionário recolhem material das ruas e dos supermercados e fazem campanhas de reciclagem nos bairros da cidade de Uruaçu, em Goiás, a 280 quilômetros de Goiânia. Também conta com os serviços de um colaborador eventual e da esposa.

Todos uniformizados e alinhados com a causa ambiental de aproveitamento dos resíduos urbanos no empreendimento Reciclagem Uruaçu – Ajudando o Meio Ambiente.

Antes disso, Mauro já trabalhava no caminhão de limpeza da concessionária de coleta de lixo do município. A mudança chegou quando ele percebeu que juntar material reciclável poderia ser interessante e rentável para sustentar a



Divulgação

Mauro (camisa branca) fez parceria com a Prefeitura e tem apoio de moradores e empresários

“

A maneira como somos recebidos nas casas e no comércio me faz gostar e saber que estou no caminho certo.”



família. Também percebeu que, com a reciclagem, poderia realizar um trabalho sustentável.

Isso tudo pôde ser concretizado quando ele decidiu virar Microempreendedor Individual (MEI). Soube da novidade por uma amigo e contador, que o orientou a procurar o Sebrae em Goiás. A formalização aconteceu em fevereiro de 2014.

Coleta voluntária

Dois meses depois, em parceria com a Prefeitura de Uruaçu, o trabalho de Mauro implantou na cidade pontos de

coleta voluntários nos supermercados e lojas. Ao todo, 10 “ecopontos” foram instalados como parte do Projeto Coleta Seletiva de Material Reciclável.

As atividades de Mauro envolveram também campanhas de conscientização junto aos moradores e empresários para a separação de lixo reciclável e orgânico e a adesivação dos domicílios participantes do Projeto.

“A maneira como somos recebidos nas casas e no comércio me faz gostar e saber que estou no caminho certo”, conta.

Embora esteja há pouco tempo em contato com Sebrae, ele acredita que a parceria ainda pode render muita coisa boa. Além disso, Mauro também elogia a capacidade do Sebrae de reconhecer oportunidades.

O objetivo é ampliar o negócio assim que possível. “Pretendemos instalar ecopontos em todas as lojas da cidade que permitirem e aderirem ao nosso projeto”, explica.

Ele planeja ter um terreno próprio, três caminhões, mais duas prensas, virar microempresa e gerar mais empregos.



RIO BRANCO (AC)

BIOJOIAS PREMIADAS

Rodney deixou o desemprego de lado e se dedicou ao artesanato. Hoje vende para o Sudeste e já obteve prêmio da Unesco



Sebrae Acre

Rodney já fez oito cursos de artesanato e continua se aperfeiçoando

Chegar a um lugar novo sem conhecer ninguém não é fácil. A amazonense Rodney Paiva Ramos, 49 anos, sabe bem como é isso. Há 10 anos, saiu de Manaus para morar em Rio Branco, no Acre, pois o marido havia sido transferido de localidade na empresa em que trabalha.

Durante aproximadamente um ano, Rodney passou a maior parte do tempo em casa. Estava sem emprego, não conhecia as pessoas nem a ci-

dade. Como morava, e ainda mora, perto da Escola Fundação Bradesco, sempre ouvia falar de cursos oferecidos por lá.

Depois desse período, começou a frequentar os cursos de artesanato e identificou-se bastante com as biojoias. E não parou mais.

Hoje, quando vai falar dos cursos que fez, até perde as contas, mas acredita que tenha participado de, pelo menos, oito.

Máquina de pagamento

Em 2012, Rodney tornou-se Microempreendedora Individual (MEI). Ela conta que essa mudança foi de extrema importância para seus negócios.

“Passei a ter direito a pagar minha previdência, posso tirar nota, consegui, por meio do CNPJ, a máquina *Cielo* e consegui mais clientes, porque eles passam a ter mais firmeza e confiança em nosso trabalho”, explica.



Empreendedora já conta com máquina de cartão de crédito para vender seus produtos

Outra característica da empreendedora é a vontade de ir atrás de coisas novas para suas mercadorias. Rodney conta que sempre pesquisa sobre as tendências para saber como pode aplicar isso nas biojoias que produz. E ela não para.

Em 2014, ficou envolvida em uma produção intensa para a Copa do Mundo. Por iniciativa própria, decidiu viajar a Manaus durante o evento e vender seus produtos por lá.

Excelência

Já participou de concursos também. Com o colar “Cores da Mata” conseguiu o segundo lugar na 3ª edição do “Reconhecimento de Excelência da Unesco para os produtos artesanais do Mercosul+”. Atualmente, vende seus produtos para São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Hoje, Rodney continua participando de cursos e pesquisando. Ela, uma ami-

“
Quando a gente tem vontade, a gente tem de buscar.”



ga e até mesmo o esposo formam a equipe da loja, que funciona ao lado da própria casa. “Quando a gente tem vontade, a gente tem de buscar. E, para mim, foi muito importante essa ajuda do Sebrae”, resume.



TERESINA (PI)



Divulgação

Ineide da Costa realiza serviços de som e imagem em variados eventos

LIGADA NA TECNOLOGIA

Ex-faxineira vira empreendedora, vence o medo de equipamentos eletrônicos e faz parcerias com colaboradores

Ineide Pereira da Costa, 36 anos, morava em um lugar bem próximo à unidade do Sebrae em Teresina, capital do Piauí. Contudo, ela não fazia ideia do que era a instituição e como ele poderia ajudá-la. Certo dia, resolveu ir até lá, entrar e buscar informações. Quando chegou, Ineide contou sobre o desejo de ter a própria empresa.

Com o panfleto de informações sobre o Microempreendedor Individual (MEI) nas mãos, foi para casa e, poucos dias depois, voltou ao Sebrae para formalizar a empresa. Ela ganhou o CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) em 2010.

A empresa de Ineide, Mídia & Eventos, trabalha com prestação de serviços

de fotografia, filmagem, sonorização, iluminação, datashow, telão e DJ. Geralmente, esses serviços são usados em bailes de debutante, casamentos e formaturas.

“Identifiquei-me com a área e vi que na minha cidade existia grandes possibilidades no ramo desse negócio”, explica a empresária, que já havia trabalhado na área anteriormente.

Trajetória

Ineide não tem funcionários fixos na empresa. Ela tem o apoio de prestadores de serviço, a exemplo de cinegrafistas, fotógrafos, DJs, montadores de som e outros. O número de pessoas trabalhando depende do evento realizado. Segundo ela, a média é de três a cinco colaboradores em cada. Muitos deles são, também, microempreendedores individuais.

A empreendedora percorreu um longo caminho até abrir a própria empresa. Já trabalhou como babá, faxineira, vendedora de espetinho na rua, balconista de farmácia e vendedora de cosméti-

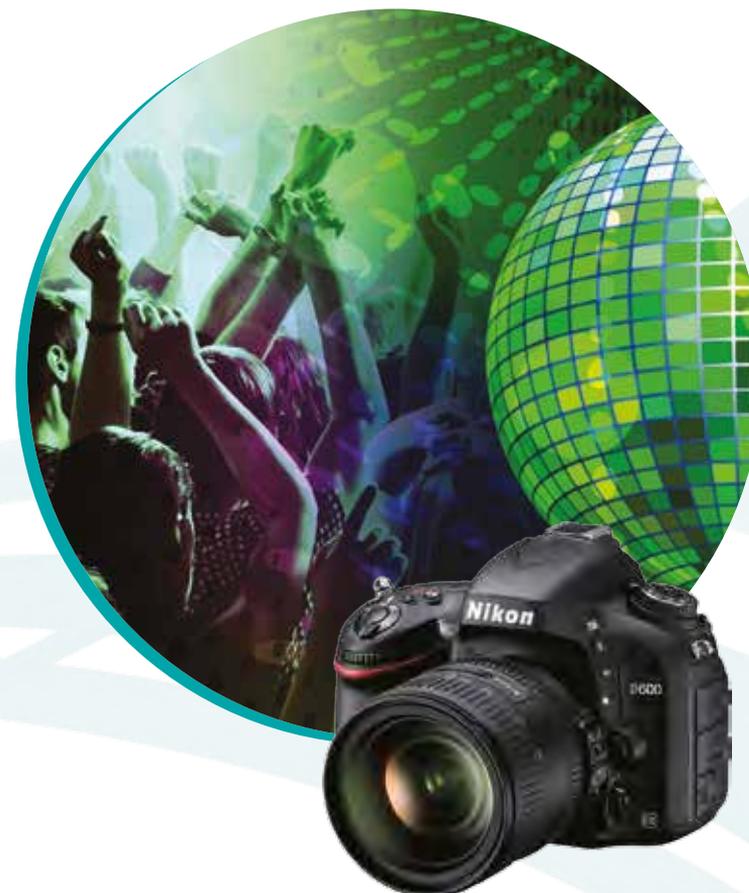
cos. O último emprego foi em uma faculdade, em que era responsável pelo espaço de eventos da instituição.

“Foi lá que adquiri os conhecimentos básicos para utilizar na minha empresa, embora tivesse medo dos equipamentos eletrônicos”, conta.

Expansão

A parceria com o Sebrae proporcionou várias coisas positivas. “Por meio do Sebrae, adquiri conhecimentos de gestão. Tive a oportunidade de conversar com consultores muito competentes, que sempre me auxiliavam na tomada de decisões”, afirma.

O desejo agora é expandir e aprimorar a área de fotografia da empresa. Ineide, inclusive, já está fazendo um curso de tratamento de imagem. Ela quer alugar um ponto comercial e fazer dele um estúdio fotográfico.



“
Por meio do Sebrae, adquiri conhecimentos de gestão. Consultores me auxiliavam na tomada de decisões.”



JOÃO PESSOA (PB)



Sebrae PB

Thaís: 2º lugar nacional na categoria MEI do Prêmio Mulheres de Negócios 2013

SEM LIMITES E SEM FRONTEIRAS

Estudante que começou sem dinheiro e experiência quer se tornar a maior empresa brasileira de produtos customizados

Estudante e descapitalizada, a empreendedora nata Thaís Fernandes Araújo começou a engatinhar no mundo dos negócios aos 15 anos de idade sem um trocado no bolso e nenhuma experiência empresarial. Corria o ano de 2005. Nessa época, cursava o 1º ano do Ensino Médio na cidade de João Pessoa, capital da Paraíba. Foi quando surgiu a ideia de criar a *Presentes Especiais* – um sonho sem limites e sem fronteiras, como ela mesma define.

Abriu uma página para *Presentes Especiais* em uma rede social, dando a largada em uma experiência inovadora na comercialização de produtos personalizados na internet. E bombou! O sucesso foi tão grande que, três anos depois, vendeu para todos os 26 estados brasileiros, Miami, Ilha da Madeira e Dubai – conquistas que despertaram interesse do setor midiático.

A fórmula do sucesso era antecipação de parte da venda: com o valor dos 50% de adiantamento do pagamento, Thaís custeava a compra dos materiais e produzia as peças sob encomenda.

“Eu resolvi abrir uma empresa sem um real no bolso para investir. Eu tive que frear o marketing em 2011 para poder investir em qualificação”, afirmou.

Parcerias

Para desenvolver novos produtos e pôr suas ideias em prática, Thaís buscou parcerias com artesãos locais, desenvolvendo, com estes, produtos totalmente diferenciados no mercado. Inicialmente, as vendas ocorriam através do Orkut, e, posteriormente, através de um site próprio criado no ano de 2008. Com muita determinação, a empreendedora Thaís conquistou o Brasil!

Thaís também tinha outros sonhos. Um desses era ingressar na universidade e concluir o ensino superior. Sua aprovação no curso de Design de Produto da Universidade Federal da Paraíba, em 2008, foi determinante para sucessivas transformações empreendidas na *Presentes Especiais*. Thaís investiu boa parte do lucro da empresa em sua sonhada qualificação. Com os novos conhecimentos, pôde conhecer melhor o mercado e desenvolver suas habilidades empreendedoras. Em 2010, a empresa foi formalizada como Micromprendedor Individual (MEI).

Aos 23 anos de idade, no ano de 2013, Thaís conquistou o título de 3º lugar no

concurso de Mulheres de Negócios do estado da Paraíba promovido pelo Sebrae, na categoria MEI. No ano seguinte, obteve o primeiro lugar na etapa estadual e o segundo lugar na fase nacional do mesmo concurso.

Hoje, Thaís virou startup (empresa jovem e inovadora) e sonha com voos mais altos: tornar-se a maior empresa brasileira no ramo de presentes customizados.



“

Eu resolvi abrir uma empresa sem um real no bolso para investir. Eu tive que frear o marketing em 2011 para poder investir em qualificação.”

Empreendimento avançou com vendas pela internet



APOIO NO GOVERNO E NO CONGRESSO

MEI resulta de esforços conjuntos para melhorar o ambiente de negócios no Brasil e tirar milhões de trabalhadores por conta própria da economia informal



Roberto Stuckert Filho/PR

Presidenta Dilma Rousseff reduziu a contribuição previdenciária do MEI de 11% para 5% do salário mínimo e elevou o teto de receita anual de R\$ 36 mil R\$ 60 mil

A luta em defesa das micro e pequenas empresas é marcada, desde a década de 1980, pelo apoio unânime de todas as correntes políticas do País, com fortes repercussões no Executivo e no Congresso Nacional. A relevância do tema para a inclusão produtiva, a

geração de emprego e o desenvolvimento produziu consenso suprapartidário entre os parlamentares, proporcionando, com o apoio do Palácio do Planalto, a ampliação das propostas de formalização defendidas por entidades empresariais. Entre as mais importan-

“
Gente batalhadora,
que vivia na absoluta
informalidade, agora
tem o seu negócio
registrado.”

Dilma Rousseff

“

Uma das maiores alegrias que tive foi ter sancionado a Lei Complementar 128, que aperfeiçoou o Simples e criou o Microempreendedor Individual. ”

Luís Inácio Lula da Silva



Lula: a criação do MEI foi o coroamento de um esforço conjunto

tes aprovadas está a Lei Complementar 128, de 19 de dezembro de 2008, que alterou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa para criar a figura jurídica empresarial do Microempreendedor Individual (MEI), dando a esse novo segmento, entre outros incentivos, acesso ao mercado formal, ao crédito, à aposentadoria e ao Simples Nacional – regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido.

Nos últimos oito anos, seis projetos de lei que concedem benefícios para o segmento foram aprovados pelo Congresso e sancionados pela Presidência da República. “Em 12 apreciações, seis em cada Casa Legislativa, apenas **sete** parlamentares se manifestaram contrários às proposições e **quatro** se abstiveram de votar”, aponta estudo elaborado pela Assessoria Parlamentar da Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional.

O Projeto de Lei Complementar 128/2008, que propôs a criação do MEI, foi apoiado por todos os partidos com representação no parlamento. No dia 19 de dezembro, foi sancionado pelo então presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, entusiasta e apoiador da causa dos pequenos negócios.

“Uma das maiores alegrias que tive, como presidente do Brasil, foi ter sancionado, no dia 19 de dezembro de 2008, a Lei Complementar 128, que aperfeiçoou o Simples e criou o Microempreendedor Individual. Foi o coroamento de um esforço conjunto, que envolveu o governo federal, estados e municípios, o Congresso Nacional, as organizações da indústria e do comércio e os movimentos das pequenas empresas”, recorda-se o ex-presidente.

Primeiro signatário da proposta que resultou na criação do MEI, o deputado federal Antonio Carlos Mendes Thame (PSDB-SP), também comemorou a iniciativa, ao discursar, no dia 9 de abril, na

Comissão Geral da Câmara dos Deputados convocada para debater o projeto que atualizou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

“Nós conseguimos aprovar o MEI, que é, sem dúvida alguma, uma das leis de maior alcance social, chegando hoje a atingir 4 milhões de pessoas. Isso significa que, considerando uma família de 4 pessoas, 16 milhões de brasileiros estão sob a égide do Microempreendedor Individual”, destacou em seu discurso.

Em abril de 2011, a presidenta Dilma Rousseff foi mais além, ao enviar a Medida Provisória 529/2011 ao Congresso, baixando de 11% para 5% do salário mínimo a contribuição previdenciária dos MEIs.

“Mais de 1 milhão de pessoas, que trabalhavam por conta própria, como costureiras, pipoqueiros, pintores, gente batalhadora, que vivia na absoluta informalidade, agora têm o seu negócio registrado”, relatou a presidenta.



Essa nova lei [do MEI] é parte do esforço que a sociedade brasileira vem promovendo para garantir a inclusão social de expressivos setores da sociedade (...).

Armando Monteiro, ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Na época, o senador Armando Monteiro (PTB-PE) e hoje ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior relatou a Medida Provisória que se transformou na lei 12.470, destacando seu forte alcance social.

“Essa nova lei é parte do esforço que a sociedade brasileira vem promovendo para garantir a inclusão social de expressivos setores da sociedade com foco no empreendedorismo, no apoio aos microempreendedores individuais e, principalmente, na população de baixa renda”.

Mais tarde, em novembro de 2011, a presidenta Dilma sancionou a Lei Complementar 139, aumentando de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil o teto de receita anual para o MEI.

Em agosto passado, a presidenta Dilma também sancionou a Lei Complementar 147, que trata da quinta revisão da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Além de novos benefícios para o segmento de menor porte, a nova le-

gislação blindou o MEI contra cobranças de taxas públicas e de entidades associativas e passou a estabelecer para eles e para todos os empreendedores de menor porte o caráter orientador da primeira visita da fiscalização.

Também retira de boa parte das empresas, que contratam serviços prestados por MEI, a obrigação de recolher 20% de tributos à Previdência e mais adicional de 2,5%, em alguns casos. E ainda proíbe que as concessionárias de serviços públicos aumentem as tarifas do MEI por conta da modificação de sua condição de pessoa física para pessoa jurídica.

Ambiente seguro

Em 2009, mais precisamente no dia 1º de julho, entraram em vigor os artigos da Lei Complementar 128/2008 relativos ao Microempreendedor Individual. Desde então, ao longo dos últimos cinco anos, cerca de 4,7 milhões de profissionais, de quase 500 atividades, registraram-se como MEI e saíram da economia informal.



Congresso tem aprovado projetos que beneficiam os pequenos negócios

Em um ambiente bem mais seguro para os seus negócios, costureiras, sapa-teiros, manicures, mecânicos, entre outros trabalhadores, hoje contam, por exemplo, com apoio técnico do Sebrae

(Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) antes e depois de se registrar no Portal do Empreendedor e obter o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Isso facilita a abertura



Votação da Lei Complementar 128/2008, que criou a figura do MEI, registrou apenas 1 voto contrário na Câmara e teve aprovação unânime no Senado.

de conta bancária, a contratação de empréstimos, a emissão de notas fiscais e a possibilidade de participar de licitações públicas.

Segundo a Lei Complementar, o interessado em aderir deve ter renda bruta anual não superior a R\$ 60 mil, ou, na média, R\$ 5 mil por mês. Em relação aos tributos, os compromissos tributários são bem simplificados: o Microempendedor Individual deve recolher, por mês, R\$ 1 de ICMS, se for enquadrado na categoria comercial ou industrial; R\$ 5 de ISS, se for prestador de serviços, ou R\$ 6 de ICMS mais o ISS, se desenvolver atividades mistas, ou seja, de prestador de serviços e comercial ou industrial.

O microempendedor também pode contratar um funcionário, pagando-lhe um salário mínimo profissional. Com base na lei, o MEI tem, ainda, acesso a serviços bancários e linhas de crédito com juros reduzidos nos bancos oficiais e até em instituições financeiras privadas.

O caminho até a sanção da Lei Complementar 128/2008 começou a ser trilhado em fevereiro de 2007, quando o projeto de criação do MEI foi apresentado na Câmara, com o apoio de uma das mais ativas bancadas do Congresso – a Frente Parlamentar das Micro e Pequenas Empresas.

Após tramitar nas comissões da Casa (Constituição e Justiça e Cidadania; de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio; e de Finanças e Tributação), o projeto foi aprovado pelo plenário em 13 de agosto de 2008, em um folgado placar de 307 votos favoráveis contra apenas 1 contrário. Não houve abstenção.

Remetido ao Senado Federal, o projeto de lei complementar recebeu emendas e foi aprovado por unanimidade pelo plenário em 9 de dezembro daquele ano, com 49 votos e nenhuma abstenção. Em função das mudanças incluídas pelos senadores, o projeto teve de retornar para nova tramitação na

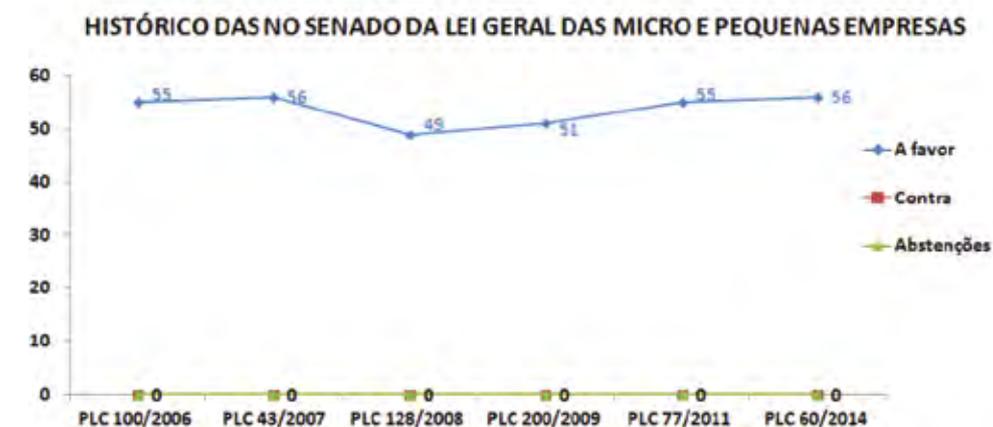
Câmara dos Deputados, onde, em 10 de dezembro de 2008, recebeu aprovação unânime do plenário, com 346 votos. Não houve voto contrário nem abstenção.

A aprovação do projeto no Congresso Nacional foi um dos avanços mais importantes do movimento pela valorização dos pequenos negócios do Brasil. Em comparação, países desenvolvidos, a exemplo dos Estados Unidos, já tinham experimentado essa transformação a partir da década de 50.

A grande conquista inicial foi a inclusão, na Constituição Federal de 1988, dos artigos 170 e 179. De acordo com esses dispositivos, a União, os estados e os municípios devem dispensar às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado e facilitado, oferecendo incentivos como simplificação, eliminação ou redução de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias.



Fonte: Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional



Fonte: Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional

O SURGIMENTO DO MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) entrou em vigor em julho de 2009 como uma das principais modificações na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas desde sua criação em dezembro de 2006

1996

Lei 9.317/1996:
Simples Federal.



1999

Lei 9.841/1999:
Estatuto Federal da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte;
revogação da Lei 7.256/1984.

2006



Lei Complementar Federal 123/2006:
Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, a chamada Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas; criação do Simples Nacional.

1984

Lei 7.256/1984:
Estatuto da Microempresa.



1988

Constituição Federal prevê tratamento diferenciado para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.



Câmara dos Deputados

Ulysses Guimarães ergue a Constituição

2003

Emenda Constitucional 42, de 19 de dezembro de 2003: possibilita a criação de um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios para as micro e pequenas empresas.

2007

Entrada em vigor do Simples Nacional ou Supersimples. Lei Complementar Federal 127/2007: inclusão de novas categorias de atividades no Simples Nacional.

2009

Lei Complementar Federal 133/2009: inclusão do setor cultural no Simples Nacional.

2014

Lei Complementar Federal 147/2014: universalização do Simples Nacional; blindagem do Microempreendedor Individual; regramento da Substituição Tributária.



Presidente Dilma Rousseff assina a Lei Complementar Federal 147/2014, que universaliza o acesso ao Simples Nacional do setor de serviços e blinda o MEI contra cobrança de taxas públicas e contribuições de entidades de categorias

2008

Lei Complementar Federal 128/2008: criação do Microempreendedor Individual e do Agente de Desenvolvimento.



2011

Lei federal 12.470/2011 diminuiu a contribuição previdenciária do MEI de 11% para 5% do salário mínimo.

Lei Complementar Federal 139/2011: Os tetos de receita anual do Simples Nacional passaram de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil, no caso do Microempreendedor Individual; de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil, no caso das microempresas; e de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões, no caso das empresas de pequeno porte.

2012



O deputado Pedro Eugênio (PT-PE), à direita, entrega ao então presidente da Câmara, Marco Maia (PT-RS), a proposta que resultou na universalização do Simples Nacional. Ele estava acompanhado de outros integrantes da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa, a exemplo do deputado Guilherme Campos (PSD-SP) e da senadora Ana Amélia (PP-RS).



FORMALIZANDO E GERANDO EMPREGO

Senador JOSÉ PIMENTEL (PT-CE)

Ex-presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa



Victor Soares

O ambiente de negócios favorável ao empreendedorismo construído nos governos Lula e Dilma Rousseff, permitiu a expansão dos empregos e da renda em todas as regiões do país. E o fortalecimento das micro e pequenas empresas, por meio do Simples Nacional, foi uma das principais políticas públicas que influenciaram nesse processo. Eu tive o prazer de participar de todos os momentos de construção dessa política, cujo aperfeiçoamento se dá constantemente, à medida que emergem novos consensos em torno do tema.

Durante o período em que exerci o cargo de ministro da Previdência Social (2008-2010) vivi um dos momentos mais gratificantes. A Lei Complementar nº 128/08, aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo então presidente Lula, instituiu a figura do Microempreendedor Individual como o primeiro degrau na estrutura do Simples Nacional.

No entanto, havia a necessidade de coordenação dos diversos agentes envolvidos na implantação da Lei durante os

seis meses que antecederiam à abertura do sistema de formalização dos empreendedores individuais, definido para julho de 2009. Fui, então, escolhido para coordenar esse processo, com o apoio indispensável e fundamental do Sebrae. Em reuniões mensais no Ministério da Previdência, contamos com representações dos ministérios da Fazenda, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; das instituições financeiras (BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica, e Banco do Nordeste), da Fenacon (Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis), do setor de microempresas (Femicro e Comicro) dos estados e municípios, dentre outros agentes.

Esses encontros serviram para definir as estratégias de comunicação, de atendimento e de formalização desse grande contingente de trabalhadores e trabalhadoras, cujos pequenos negócios existiam à margem da lei. Era necessário fazer chegar até eles os benefícios da nova legislação – o que permitiria a legalização dos seus empreendimen-



tos, representando ascensão profissional e novas perspectivas de mercado.

Pela primeira vez, o Brasil conseguiu enxergar esse segmento. Eles conquistaram dignidade para o exercício de suas atividades, respeito perante a família e maior tranquilidade para trabalhar. Passaram a contar com o apoio do Estado, das instituições financeiras e com a proteção da Previdência Social (aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade e pensão para a família, no caso de morte). Além de ter imposto “zero” para o governo federal, em 2011, a presidenta Dilma Rousseff sancionou a Lei nº 12.470, que reduziu a alíquota de contribuição previdenciária de 11% para 5% do salário-mínimo, diminuindo ainda mais os custos.

Todo esse esforço garantiu a formalização de mais de quatro milhões de empreendedores individuais (costureiras, manicures, ambulantes, cabeleireiros, eletricitas, pipoqueiros e outras quase 500 ocupações) que antes estavam na informalidade. Agora, podem anunciar seu empreendimento, fidelizar o cliente, participar de licitações e andar de cabeça erguida rumo à expansão de suas atividades.

A criação do empreendedor individual foi um grande acerto, que beneficia milhões de famílias brasileiras. Esse resultado nos anima a continuar nessa trilha de avanços para gerar mais trabalho, emprego e renda para o maior número de homens e mulheres deste imenso Brasil.

“

Pela primeira vez, o Brasil conseguiu enxergar esse segmento [MEIs]. Eles conquistaram dignidade para o exercício de suas atividades, respeito perante a família e maior tranquilidade para trabalhar.”



O LEGISLATIVO E A PEQUENA EMPRESA

GUILHERME CAMPOS

Ex-presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa



Claudio Araujo

“

O MEI acabou com esse impasse e agora milhões de pessoas em todo o Brasil recolhem um tributo acessível à sua renda e estão cobertos pelas garantias sociais do governo.”

Sou filho e neto de comerciante. Conheço as dificuldades do balcão e, principalmente, o furacão burocrático e tributário que amarra o desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

Não há como criar um ambiente mais justo e equilibrado para esse segmento empresarial sem passar pelo aprimoramento da legislação.

Após a sanção do Estatuto da Microempresa, a lei já teve marcos importantes: a criação do Simples Nacional, a Lei que instituiu o Microempreendedor Individual (MEI) e, mais recentemente, a Lei 147/14, que incluiu empresas no Simples Nacional apenas por critério de faturamento, independentemente do ramo, simplificou obrigações e regrou a substituição tributária.

Nesse contexto, destaco a criação do Microempreendedor Individual. Para profissionais como pipoqueiro, chaveiro, encanador, entre outros, abrir uma empresa era inviável e a informalidade os deixava à margem dos benefícios sociais.

O MEI acabou com o impasse e agora essas pessoas recolhem tributos acessíveis à sua renda e estão cobertos pelas garantias sociais do governo.

Vendo hoje as coisas acontecendo, dá a impressão que tudo foi simples e fácil. Esses avanços são, entretanto, frutos de muita mobilização e vontade política.

A última atualização da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas foi aprovada por unanimidade pela Câmara dos Deputados. A votação expressiva ocorreu graças à mobilização da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa. Fui presidente da Frente e posso atestar o intenso trabalho dos membros, ouvindo sugestões e incluindo na pauta a discussão de temas importantes.

Muito já foi feito, mas ainda são necessários mais avanços, que só serão possíveis com um trabalho engajado do Legislativo para a promoção de segurança jurídica, imposto justo e condições favoráveis ao crescimento.

SIMPLES TAMBÉM PARA O TRABALHADOR RURAL

CARLOS MELLES | Deputado federal e relator do Projeto de Lei Complementar que criou a figura do MEI

A aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas foi o coroamento de uma luta que envolveu lideranças políticas, empresariais e de classe, com o apoio decisivo do Sebrae. Consultores jurídicos mobilizados pelo Sebrae nos ajudaram a formatar essa lei que reputo a mais inclusiva já produzida no Brasil.

Fui um dos pioneiros da Frente Parlamentar Mista de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e presidi a Comissão Especial para discutir a Lei Geral, que ofereceu alívio tributário, redução da burocracia e simplificação de encargos para empreendedores que sobreviviam na informalidade.

Criamos também a figura do Microempreendedor Individual (MEI), o herói anônimo que trabalhava sem proteção previdenciária e sem reconhecimento do Poder Público.

Quando fui ministro do Esporte e Turismo, de maio de 2000 a março de 2002,

percebi o prejuízo que significava a informalidade em que estavam os trabalhadores do ramo, guias turísticos, motoristas de vans, donos de pequenos restaurantes e pousadas. Como viviam num “limbo sombrio”, jamais conseguimos formular políticas públicas que os contemplassem.

Com a Lei Geral e o MEI, agora tudo isso é possível. Já são 4,7 milhões os microempreendedores individuais registrados em todo o País e poderiam ser mais se incluíssemos o trabalhador rural.

Tenho certeza de que a criação de um Simples Rural permitiria que esses trabalhadores do campo tivessem maior dignidade e renda melhor.

O Brasil de hoje exige que a propriedade rural seja administrada como empresa. Nada mais justo que estimular os trabalhadores rurais a se organizarem como microempreendedores. Não basta que tenham direito ao trabalho. Eles precisam ter acesso à prosperidade.



Divulgação

“
Tenho certeza de que a criação de um Simples Rural permitiria que esses trabalhadores do campo tivessem maior dignidade e renda melhor.
 ”



GENTE NASCEU PARA BRILHAR. É UMA QUESTÃO DE OPORTUNIDADE

BRUNO QUICK | Gerente da Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional

Um dado sobre os Microempreendedores Individuais, os MEIs, chama a atenção quanto ao acerto dessa política, que virou realidade nacional a partir de fevereiro de 2010. E avança na promoção do empreendedorismo em nosso País.

Até seria natural imaginar que os cerca de 4,7 milhões de MEIs estivessem contentes e satisfeitos com o ingresso no mundo formal dos negócios, com segurança previdenciária e cidadania empresarial. Mas, entre eles, 84% é o percentual dos que querem mais. Sonham tornar-se microempresa.

Descobre-se agora que eles conferem ainda mais nitidez à face empreendedora do povo brasileiro. Pesquisa GEM 2014 aponta que 34,6% dos brasileiros têm o sonho de abrir o próprio negócio. E que 71% dos nossos empreendedores iniciais fizeram a opção por oportunidade, ou seja, iniciam sua atividade após detectar uma oportunidade de mercado.

O percentual dos que querem avançar mostra que eles pretendem se engajar e percorrer a trajetória do crescimento e da prosperidade, estimulados pelas condições favoráveis criadas pelo Estado brasileiro, que por sua vez avança em novas medidas encorajado pela resposta dada pelos empreendedores. Cria-se assim um ciclo virtuoso.

Enfim, identifica-se que o MEI é mais do que uma alternativa para os brasileiros que não estão em uma relação de emprego, sendo um caminho para aqueles que desejam ter seu próprio negócio, iniciam sozinhos, com pouca estrutura e capital, mas com enorme determinação e disposição ao trabalho.



Esse divisor no tratamento aos microempreendedores, antes excluídos da formalização, sinaliza um novo momento e modelo de desenvolvimento econômico e social, marcado por distribuir oportunidades com ganhos de autoestima e emancipação das pessoas.

O Brasil necessita, sim, das grandes empresas, sobretudo, nos setores intensivos em escala, capital e tecnologia. Entretanto, é essencial valorizar seus milhões de pequenos negócios, distribuídos por todo o País, que dinamizam a economia, promovem a inovação e a competitividade, cooperam, geram empregos, distribuem renda e promovem a inclusão social.

Essa é sem dúvida a face do Brasil que desejamos e que, ao se tornar realidade, leva a que “ter seu próprio negócio” seja o terceiro sonho mais sonhado pelos jovens brasileiros.

Vida longa e feliz aos empreendedores brasileiros!

“
*Descobre-se
agora que eles [os
Microempreendedores
Individuais] conferem
ainda mais nitidez à
face empreendedora
do povo brasileiro.*”



AMPARO (SP)

VENDAS PELA JANELA

Fazer doces com estética seria um trabalho temporário, mas acabou se tornando a principal fonte de renda

Após graduar-se em Arte, com habilitação em Figurino e Indumentária, no Senai/CETIQT (Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil) Rio de Janeiro, e também concluir o curso técnico em Estilismo no Senac de Campinas (SP), Iara Battoni, 27 anos, resolveu voltar para a cidade natal, Amparo, também em São Paulo.

Já atuava em moda e figurino, mas, quando cursava a faculdade, pensava como seria fazer doces com uma estética bacana e diferenciada. Desenvolveu, então, doces cenográficos para o próprio curso. A partir disso, sua vontade de trabalhar nessa área só aumentou.

Quando decidiu voltar para a terra natal, precisou arrumar um emprego temporá-



Divulgação

Iara Battoni queria ter um empreendimento diferente e conseguiu

rio para ganhar um dinheiro extra. Pensou em aliar todo o seu conhecimento na área de estética com a arte de fazer doces. Resultado: lara é dona de *A Janela da Namoradeira – Doceria Criativa*, uma fábrica de doces. No fim, o trabalho temporário que fazia para juntar dinheiro acabou virando coisa séria e fonte certa de renda.

Aptidão

A verdade é que lara, desde cedo, já levava jeito para fazer doces. Aos 11 anos, começou a ajudar a mãe com os chocolates. Trabalhou até os 20, quando decidiu mudar de ramo e ir para a moda. Só não sabia que, pouco tempo depois, iria conseguir juntar todo o conhecimento estudado fora de Amparo com o que aprendeu desde criança em casa.

“Uma coisa eu já sabia desde muito nova: queria ter um empreendimento diferente. Em 2012, *A Janela da Namoradeira* surgiu em minha mente meio ao acaso e só tem me surpreendido com os resultados da minha proposta”, revela lara.

lara se formalizou como Microempreendedora Individual (MEI) e conseguiu autorização da vigilância sanitária para manter a empresa no mesmo lugar.

Hoje, o objetivo da empresária é alcançar o faturamento de R\$ 5.000,00 e dobrar esse valor. “Já penso em franquias para minha empresa, mas por enquanto o principal é fortalecer os produtos e crescer com cautela”, planeja.

No início, *A Janela da Namoradeira* era a janela do quarto de lara. O empreendimento cresceu tanto que o quarto não foi mais suficiente para ser ponto de vendas de doces e local de dormir. Atualmente, lara não mora mais lá, apenas trabalha.

“Um das minhas conquistas era poder ter um cantinho (um lar doce lar) e, hoje, posso dizer que consegui conquistar isso. Onde é a janela era meu antigo quarto, porém, agora, é só da *Namoradeira* mesmo”, brinca.



“

Já penso em franquias para minha empresa, mas por enquanto o principal é fortalecer os produtos e crescer com cautela.”



FORTALEZA (CE)

SURFANDO NAS NOVAS MÍDIAS

Celso Ricardo abriu uma loja de roupas e equipamentos de surfe que se tornou um sucesso nas redes sociais

Celso Ricardo Fuzaro, 29 anos, sempre esteve à frente dos negócios: aos 19 anos, vendia bonés em uma feira de Fortaleza, depois passou a investir em refeições, vendendo churrasquinho na rua. No entanto, seu desejo era alavancar as vendas dos bonés e investir nas confecções de roupas de surfe e acessórios. Começou, então, aos poucos, a colocar as propagandas de seus produtos nas redes sociais e as vendas foram aparecendo. Sua avó ofereceu um espaço para que ele pudesse transformar em loja, e ele abriu a *CR Surf Shop*.

Com persistência e força de vontade, Celso, sozinho, foi investindo em sua loja e comercializando diversas marcas de roupas femininas e masculinas, pranchas, bonés e acessórios. Ele conta que



Divulgação

Celso: de churrasquinho na rua a loja física e virtual

“
É importante ter um diferencial. Eu gosto de tirar fotos dos clientes e divulgar.”

mesmo com a loja física, muitas vendas acontecem por meio da *fanpage* no Facebook e pelos grupos do Whatsapp, onde ele também divulga as novidades que chegam dos fornecedores. “É importante ter um diferencial. Eu gosto de tirar fotos dos clientes e divulgar”, conta.

Compra direta

O empreendedor revela que a obtenção do CNPJ foi crucial para que as portas se abrissem para seu negócio. “Cresci muito depois que formalizei. Passei a comprar diretamente dos fornecedores, estou investindo cada vez mais e o sucesso está cada vez maior”, afirma.

Celso já participou de cursos do Sebrae e busca sempre aplicar os conhecimentos

adquiridos na prática. “Aprendi muito sobre porcentagem de lucros, atendimento ao cliente, marketing, divulgação de produtos”, conta. Seu engajamento é tanto que chegou a organizar um evento de *sandboard*, chamado 3ª Etapa Cearense de Sandboard nas Dunas da Abreulândia, em que ofereceu premiações para os atletas em três categorias: iniciante, amador e profissional. Para isso, entrou em contato com patrocinadores e clientes, que já conheciam seu trabalho e ajudaram esse projeto a dar certo.

Em outubro do ano passado, o surfista das redes sociais ganhou, na categoria Microempreendedor Individual, a 2ª edição do Troféu Empreender, promovido pelo Grupo de Comunicação O Povo e a Fundação Demócrito Rocha.



Divulgação

Celso foi premiado por um grupo de comunicação do Ceará



TAGUATINGA (DF)

TÁXI COM MARCHA FEMININA

Luciana Monteiro fez vários cursos de capacitação e recorre ao marido, também taxista, para tirar dúvidas sobre endereços



Fernando Bizzera/BG Press

Luciana: estudos na hora de folga para atender melhor os clientes

Há nove anos, em busca de mais liberdade e horários flexíveis, Luciana Monteiro decidiu deixar o emprego de ajudante-geral, no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), para seguir, como Microempreendedora Individual (MEI), uma profissão em que a rotina é não ter rotina: taxista. Conhecer a cidade como a palma da mão deve ser uma das principais habilidades de um profissional que ganha a vida transportando passageiros por toda parte. Nascida em Taguatinga, cidade-satélite de Brasília, em 1964, neta de pioneiros na cidade, Luciana pensou que seria moleza.

Mas ela logo descobriu que não conhecia tão bem a cidade onde cres-

ceu. A empreendedora encontrou uma maneira de aprender mais sobre os caminhos do Distrito Federal: fez um livrinho com os mapas de uma antiga lista telefônica, que passou a estudar nas horas de folga.

Para aprender sobre as inúmeras siglas que compõem os endereços do DF, ela pegou emprestada de um colega uma agenda especial voltada aos taxistas e tirou cópia do conteúdo.

Mas, ainda hoje, se tem alguma dúvida, Luciana telefona para o marido, que tem mais de 30 anos atrás do volante de um táxi.

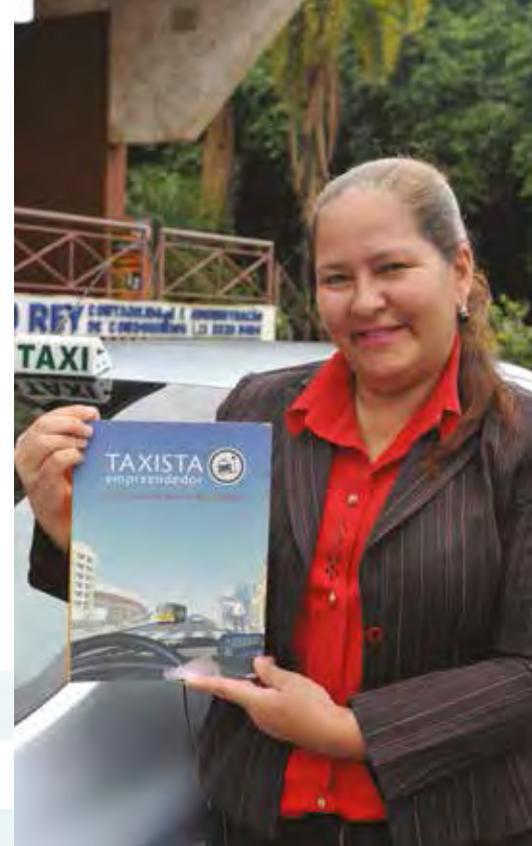
Qualificação

Em 2002, Luciana procurou o Sebrae no DF. Ela conta que fez diversos cursos na instituição e que participou do programa Taxista Nota 10. A empreendedora afirma que os 15 jornais-apostilas, entregues mensalmente, continham muitas lições úteis para a profissão. Ela também participou do curso Taxista Empreendedor, com vídeoaulas em CDs que, segundo ela, ofereceram valiosas informações sobre ética e cidadania, além de noções de administração.

A empreendedora fez, ainda, o curso Táxi Turístico, em que teve aulas de noções

“

Para trabalhar como autônoma, é preciso ser muito profissional e capacitar-se sempre (...).”



básicas de inglês e aprendeu sobre os diversos tipos de turismo que a capital da República oferece, como o turismo cívico, o arquitetônico, o ecológico, o rural e o religioso. Luciana se diz apta a informar qualquer turista sobre as atrações da cidade e também a dar informações sobre artistas e monumentos da capital.

A taxista conta que acompanha muitos visitantes nos principais pontos turísticos de Brasília, como a Câmara dos Deputados, o Palácio da Justiça e a Catedral. “Sou uma boa fotógrafa. Muitas vezes, tiro fotos com a minha própria máquina e mando para os clientes por e-mail”, comenta.

Além disso, a empreendedora acredita que estar por dentro das notícias é um dos pré-requisitos para ser um bom taxista. Luciana afirma que faz questão de se manter bem informada para poder conversar sobre diversos assuntos com os passageiros. Ela conta que a maioria gosta de falar sobre política e pede sua opinião sobre os acontecimentos mais recentes da cidade.

Uma das vantagens de ter se tornado empreendedora foi aprender a fazer o controle disciplinado das próprias finanças. Luciana conta que passou a anotar o valor de cada corrida, e também cada um dos gastos diários, o

que foi muito importante para conseguir fazer o dinheiro render. Afinal, ela é a responsável pelo pagamento das mensalidades dos cursos superiores de todos os filhos e se orgulha de ter três, dos quatro rebentos, prestes a se formar.

Contudo, o tão sonhado horário flexível tem suas desvantagens. Ela explica que nunca pode afirmar, com certeza, quando começará e terminará uma jornada diária de trabalho e que, às vezes, é difícil parar até para fazer refeições. Mesmo assim, Luciana afirma gostar de se dedicar ao táxi, que já lhe proporcionou tantas novas experiências.



SALVADOR (BA)

GRAÇAS AO SENHOR DO BONFIM

Estilista baiana desenvolve trabalho com as tradicionais fitinhas do santo e pretende consolidar a própria marca



Divulgação

Modelo apresenta peça da coleção praia da grife Nea Santtana

A paixão pela moda começou cedo. Aos 12 anos, a soteropolitana Nea Santtana já costurava ao lado da mãe. O primeiro desfile aconteceu cedo também: aos 17 anos, Nea fez sua estreia em desfiles de moda. Ali, teve um contato mais direto com esse mundo e decidiu seguir adiante com o sonho de ser estilista.

Logo em seguida, os planos de Nea envolveram, principalmente, capacitação na área que queria seguir. Portanto, ela não poupou esforços para fazer cursos e especializações. Hoje em dia, possui uma marca que carrega o próprio nome “Nea Santtana”. Nea, 28 anos, vende vários produtos de moda praia, como calçados (rasteiras) e bol-

sas de praia. Para a fabricação dos produtos, utiliza a popular fitinha do Senhor do Bonfim.

Desde o começo da marca, a baiana vem investindo cada vez mais no trabalho. “De lá pra cá, venho capacitando e investindo na minha marca”, conta. A formalização aconteceu há cerca de dois anos e o principal incentivador desse contato com o Sebrae foi o marido de Nea, o designer gráfico, João Toquato, de 32 anos.

Também microempreendedor individual, João cuida da elaboração das peças gráficas, manutenção do *blog*, vídeos para as redes sociais e peças de promoção para



Nea Santtana, junto ao marido, Toquarto, durante exposição de seus trabalhos

“

Eu trabalho com muito amor. Quando você gosta do que você faz, você acaba não trabalhando. Você acaba se divertindo muito mais.”

a divulgação. “Se não fosse o Sebrae, não teria condições também de assumir a parte de gestão empresarial. A partir desse contato, percebemos a necessidade de termos uma ficha técnica descrevendo cada produto, seus insumos e o custo de cada item”, explica o designer.

Originalidade

Uma das coisas de que mais gosta no trabalho é a originalidade das peças. Mas não é só isso. A paixão pelo que faz também colabora para felicidade da estilista. “Eu trabalho com muito amor. Quando você gosta do que você faz, você acaba não trabalhando. Você aca-

ba se divertindo muito mais”, conta.

Nea procura sempre fazer um produto de qualidade. Para ela, é importante que os clientes se sintam felizes com o que compram. Futuramente, planeja empregar mais gente para ajudá-la. Ela quer, com seu trabalho, contribuir para o mercado baiano e consolidar a marca.

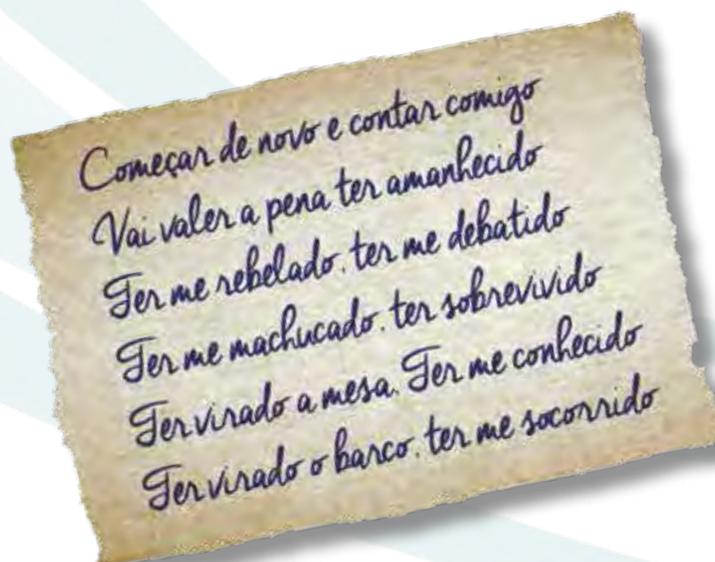
Atualmente, Nea trabalha sozinha. Quando a demanda aumenta, ela chama uma equipe para auxiliá-la. Todos os dias, acorda cedinho e já começa a costurar. Além disso, ela cuida também da lista de fornecedores, do contato com os clientes e da divulgação da marca.



TOCANTINÓPOLIS (TO)

DEDICAÇÃO AO ARTESANATO

Com matéria-prima do Cerrado e da Amazônia, ex-professora dá a volta por cima e hoje é referência no Tocantins



É dessa música de Ivan Lins que se lembra Leila Beatriz, de 48 anos, quando começa a falar dos rumos da sua vida.

Morava em Belém, mas, depois de se divorciar, resolveu ir para Tocantins, onde já tinha um irmão morando por lá. Já lecionou e foi coordenadora pedagógica. Paralelamente a isso, fa-



Leila Beatriz transforma a natureza em telas artísticas e em biojoias



Divulgação



zia bicos como artesã. Por volta de 2003/2004, decidiu sair do emprego para dedicar-se ao artesanato.

Leila trabalha com sementes bem peculiares. Como mora em uma zona de transição, consegue encontrar matéria-prima rica e abundante. Além das biojoias, ela também trabalha com telas.

Oficina

Nas obras expressionistas, por exemplo, usa sementes e cascas do Cerrado e da Amazônia. Para trabalhar, tem um local específico: “Algumas pessoas gostam de chamar de ateliê, mas não gosto porque acho muito afrancesado. É minha oficina”, explica.

Sempre quis formalizar seu próprio negócio, mas achava que seria algo muito burocrático para uma empresa tão pequena. Por isso, achou o máximo quando ouviu falar do MEI pela primeira vez. Não deu outra. Leila foi lá, informou-se e formalizou tudo. Pesquisou e aprendeu bastante sobre empreendedorismo. “O

Sebrae faz essa conexão e nos coloca em contato com esse conhecimento e com especialistas. Acho isso fantástico”, elogia.

Prestígio

Jubiart, nome da empresa de Leila, já pode ser considerada referência na Região Norte. Já conquistou o 1º e 3º lugares nas fases estadual e nacional do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios de 2012.

O prestígio de hoje é resultado de um árduo trabalho de dedicação. Em 2010, quando o número de vendas estava baixo, um amigo incentivou Leila a criar um blog para mostrar seus produtos e vender também pela internet.

A ideia cresceu e, atualmente, a empresária já registrou o domínio. Além de vender pela web, também mostra no site um pouco do lado pessoal e curiosidades sobre o Tocantins. Até hoje participa de eventos; para ela, é uma oportunidade bacana para conversar e compartilhar experiências.



O Sebrae faz a conexão e nos coloca em contato com o conhecimento e com especialistas. Isso é fantástico.





DA INFORMALIDADE AO CNPJ

Com a legalização, os empreendedores ficam longe de temer a fiscalização ou precisar fugir de “rapas”



ASN

Cerca de 500 atividades profissionais podem ser abrangidas na figura jurídica do MEI

Ser um empresário de sucesso, com ideias inovadoras para conquistar mercados, é o sonho de todo empreendedor legalizado ou não. Levam vantagens os empresários de pequenos negócios que conquistaram a formali-

zação. A criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) representou, para milhões de brasileiros, a saída da informalidade para a conquista do CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica).

Desde fevereiro de 2010, para se legalizar em qualquer parte do País, basta acessar o Portal do Empreendedor e preencher o formulário disponível.

Com a formalização, o empreendedor passa a reunir mais chances para dar certo. Acesso a crédito, participar de licitações, emitir nota fiscal e prosperar com segurança jurídica só se tornam tarefas possíveis depois da regularização da atividade.

Assim, os MEIs ficam longe de temer a fiscalização ou precisar fugir dos chamados “rapas”, porque o beneficiário, com o CNPJ, fica protegido pelos dispositivos da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. São cerca de 500 atividades contempladas com menor custo para exercer suas profissões como fonte própria de renda.

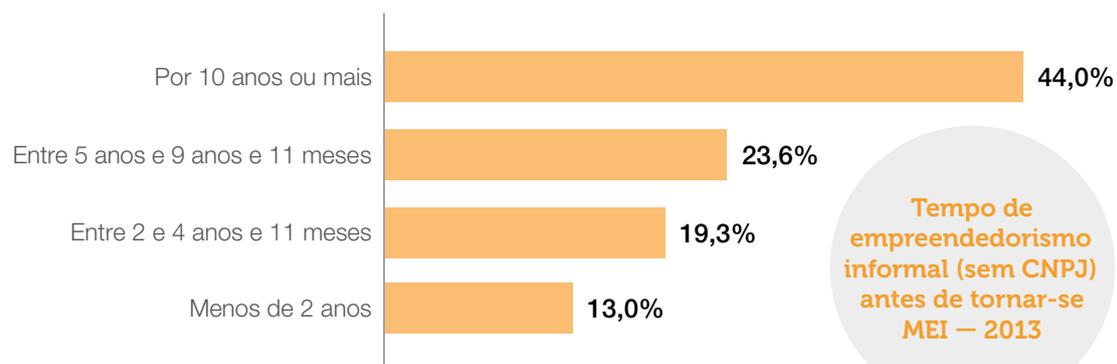
“Ninguém está na informalidade porque quer e sim porque ainda há uma complexidade de exigências que desestimulam milhares de trabalhadores por conta própria a se formalizar – e ainda hoje, mesmo com os benefícios trazidos pelo MEI!”, afirma a analista Helena Rego, coordenadora nacional do MEI na Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional.

O Perfil do Microempreendedor 2013, elaborado pela Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae Nacional, afirma que a criação dessa modalidade empresarial ofereceu nova alternativa para regularização de pequenos negócios em todo o País.

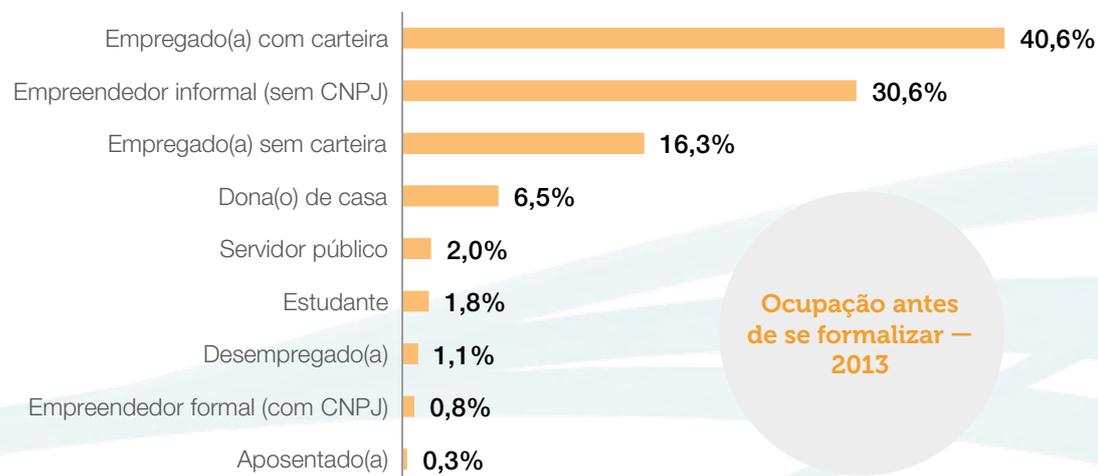
De acordo com a pesquisa do Sebrae Nacional, no ano de 2013, 30,6% dos MEIs afirmaram que, antes de se formalizarem, eram microempreendedores sem CNPJ; 16,3%, empregados sem carteira assinada; e 6,5%, donas de casa. Dentre aqueles MEIs que afirmaram terem sido informais, 44% o foram por 10 anos ou mais.



Helena Rego: MEI formaliza pequenos negócios com redução de exigências



Fonte: Sebrae.



Fonte: Sebrae.

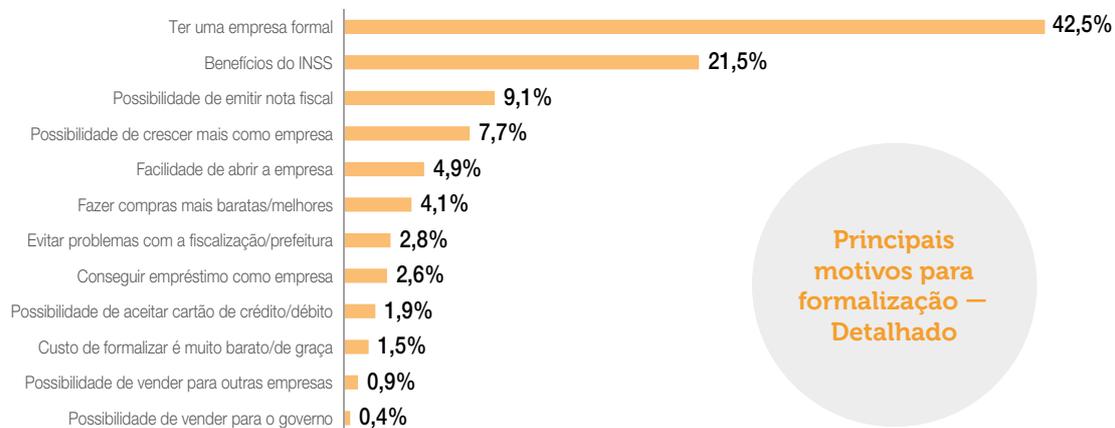
Ocupação antes de se formalizar — 2013

Motivos para a formalização

A pesquisa também aponta os motivos que levaram os microempreendedores a se formalizarem. 78,5% dos entrevistados afirmaram que o principal motivo para a formalização foi obter vantagens e benefícios para seus negócios. Os benefícios mais citados foram: “ter uma empresa formal” (42,5%), “possibilidade de emitir nota fiscal” (9,1%) e “possibilidade de crescer como empresa” (7,7%). Pesaram também os benefícios previdenciários (21,5%)

Há ainda o benefício de isenção de taxas no registro da empresa, em que todo o processo de formalização do MEI é gratuito. É isenta a taxa do registro e concessão de alvará de funcionamento. A ausência de burocracia é outro fator fundamental, em que a única obrigação desse profissional é a declaração anual do faturamento.

Esses documentos devem ser reunidos mês a mês pelo microempreen-



Fonte: Sebrae.

Principais motivos para formalização — Detalhado



O poder público é um grande comprador de mercadorias e serviços que podem ser fornecidos ou prestados pelos MEIs.

dedor e entregues ao final do ano para o contador para que seja realizada a contabilidade simplificada da empresa.

A declaração é simples e fácil e é feita via internet. O microempreendedor poderá obter crédito bancário, principalmente em bancos públicos. Neles, é possível tomar empréstimo com o programa de microcrédito Crescer.

Mais benefícios

Outro benefício importante é a redução da carga tributária. O processo de regularização no Portal do Empreendedor é inteiramente grátis. A única taxa a ser paga consiste em valores mensais fixos de R\$ 40,40 (comércio ou indústria), R\$ 44,40 (prestação de serviços) ou R\$ 45,40 (comércio e serviços).



O Sebrae tem se empenhado em prestar esclarecimentos aos MEIs sobre as vantagens asseguradas ao segmento pela legislação

A formalização também simplifica os procedimentos burocráticos. A licença, alvará e registro na Junta Comercial, necessários para as atividades de comércio, indústria e serviços, são obtidos gratuitamente via internet. Entretanto, o empreendedor deve ficar atento às normas municipais que regulam a ocupação de espaços. No ato da formalização, um alvará provisório é concedido por 180 dias.

O valor pago ao INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) é o valor referente à cobertura previdenciária, fundamental para a tranquilidade do trabalhador em relação à saúde e ao bem-estar de sua família.

Outro fator de incentivo é que os empreendedores podem comprar diretamente de distribuidores e fornecedores. Também podem realizar compras e vendas em conjunto. Isso acontece quando eles se unem, na forma de consórcio, com a finalidade de obter condições mais vantajosas em preços e condições de pagamentos.

Compras governamentais e carga tributária

Além disso, o poder público é um grande comprador de mercadorias e serviços que podem ser fornecidos ou prestados pelos MEIs. Para poder vender aos governos municipal, estadual e federal, há a necessidade de ser formalizado.

Essa possibilidade precisa ser mais bem aproveitada pela categoria, que tem preferência nas licitações. Dos MEIs entrevistados na pesquisa Perfil do Empreendedor 2013, 88,5% afirmaram que nunca venderam produtos ou serviços para o poder público.

A criação do MEI foi formalizada por meio da Lei Complementar 128/08, aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo ex-presidente da República Luís Inácio Lula da Silva, com redação que impede alterações por medidas provisórias.

Essa Lei só pode ser modificada mediante a lei de força igual, ou seja, lei com-

Além da diminuição da burocracia, o microempreendedor pode ter um empregado contratado que receba um salário mínimo ou o piso da categoria.



plementar aprovada pelo Congresso Nacional e sancionada pelo presidente da República. Essa segurança é fundamental ao Microempreendedor Individual.

Além da redução da carga tributária, da regularização daquele profissional que antes não garantia benefícios na informalidade, dos benefícios previdenciários, a nova lei dá a chance ao profissional de crescimento e inserção social.

Isso porque se torna capaz de vender a outras empresas seus produtos, apto a contratar um funcionário regularmente e, se possível, atingir um faturamento maior, conseguindo, no ano seguinte, o enquadramento como micro ou pequena empresa no Simples Nacional.

A pesquisa mostra que 68% dos entrevistados afirmaram que houve aumento geral das vendas após a formalização.

Fase de transição

A formalização propicia uma perspectiva de crescimento no negócio. Pela

lei que regulamenta a figura jurídica do Microempreendedor Individual, o faturamento anual deve ser de até R\$ 60 mil. A partir desse valor, o MEI atravessa uma fase de transição para virar microempresa.

Quando extrapola em até 20% o faturamento previsto para o segmento, ou seja, quando fatura até R\$ 72 mil, o empresário precisa pagar tributos extras apenas sobre a quantia excedente – R\$ 12 mil. A taxa é cobrada não só sobre o mês em que se faturou a mais, mas também sobre todo o ano em que isso ocorreu.

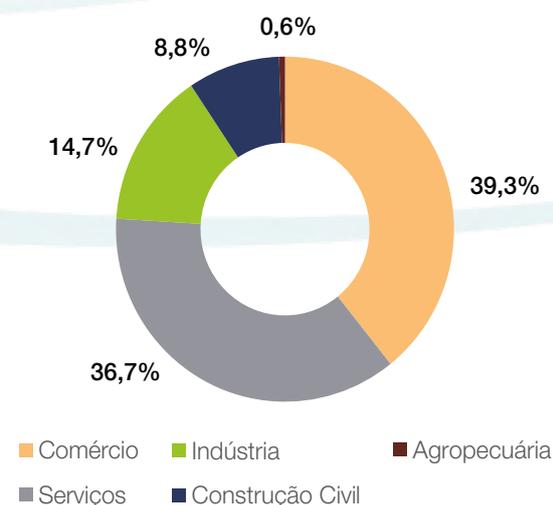
“Os benefícios da formalização para os microempreendedores são evidentes na pesquisa ao revelar que, para a grande maioria dos entrevistados, propiciou aumento nas vendas e gerou condições melhores de compra com fornecedores”, aponta o Perfil do Empreendedor.

E conclui: “Apesar dos desafios que ainda existem e que poderão nortear

políticas, não há dúvida de que a figura do empreendedorismo individual é um importante instrumento de inclusão produtiva e de desenvolvimento social. E a atuação do Sebrae é determinante para esses microempreendedores, sendo a principal fonte de ajuda para aqueles que buscam apoio”.

Perfil do MEI

Distribuição de MEI por grande setor



Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal.

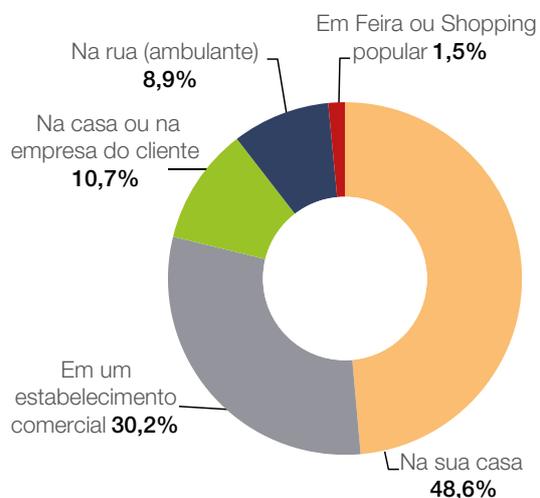
MEI – Atividades mais frequentes (Agosto 2013)

Atividades TOP 10		Qtde. MEI	%	Crescimento set/12 x ago/13
Comércio	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	380.117	10,8%	40,6%
Serviços	Cabelereiros	246.173	7,0%	33,8%
Const. Civil	Obras de alvenaria	118.882	3,4%	47,4%
Serviços	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	101.309	2,9%	39,0%
Serviços	Outras atividades de tratamento de beleza	92.625	2,6%	50,0%
Comércio	Comércio varejista de mercadorias em geral - minimercados, mercearias e armazéns	89.594	2,6%	36,5%
Serviços	Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	85.307	2,4%	35,9%
Indústria	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	75.319	2,1%	40,3%
Const. Civil	Instalação e manutenção elétrica	68.305	1,9%	42,5%
Comércio	Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	65.550	1,9%	46,5%
TOTAL		1.323.181	37,7%	-

Fonte: Sebrae a partir de dados da Receita Federal

A pesquisa mostra que 68% dos entrevistados afirmaram que houve aumento geral das vendas após a formalização.

Local onde opera seu negócio – 2013





INSTRUMENTO DE INCLUSÃO PRODUTIVA

TERESA CAMPELLO | Ministra do Desenvolvimento Social



Valter Campanato/Agência Brasil

Mais de dois terços dos adultos beneficiários do Bolsa Família trabalham. É um percentual semelhante ao conjunto da população brasileira nessa faixa etária. Esses homens e mulheres têm no benefício um complemento para a renda que obtêm, na maioria das vezes, da inserção precária no mercado informal de trabalho.

No conjunto de medidas de combate à pobreza no País, é grande o esforço para melhorar a inclusão produtiva e a geração de renda das famílias beneficiárias do Bolsa Família, por meio da qualificação profissional e do acesso ao crédito, por exemplo.

Nesse contexto, a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) é importantíssima, pois passou a garantir direitos antes não acessados pelos trabalhadores informais, como aposentadoria e demais benefícios da Previdência Social, com recolhimento de baixos impostos.

Até abril de 2014, cerca de 406 mil beneficiários do Bolsa Família já haviam se

formalizado como microempreendedores individuais. Esse número representa mais de 9% dos 4,5 milhões de MEIs formalizados em todo o País até a mesma data. Parte dos beneficiários, que se tornaram microempreendedores formalizados, participou de cursos do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec), nos quais conseguiram se qualificar profissionalmente, na integração de estratégias de inclusão produtiva adotadas pelo Plano Brasil Sem Miséria.

O Programa Crescer, de Microcrédito Produtivo Orientado, com juros reduzidos, é outra ferramenta fundamental para que o empreendedorismo, antes informal e precário, possa, cada vez mais, ser uma alternativa de trabalho digno e decente. Mais de 3,2 milhões de operações de financiamento do Crescer – ou 34% do total de empréstimos concedidos – foram realizadas por beneficiários do Bolsa Família até abril de 2014.

Com base nos resultados obtidos até aqui, vemos que é possível avançar



mais na formalização de milhares de empreendedores individuais. O desafio, neste novo período de governo, é aperfeiçoar os instrumentos de acompanhamento e de assistência técnica aos microempreendedores, de forma a lhes garantir maior estabilidade profissional e financeira.

Embora mais de 150 mil MEIs beneficiários do Bolsa Família já tenham sido atendidos pelo Sebrae por meio do programa Negócio a Negócio entre 2011-2014, é preciso expandir a prestação de assistência técnica e formação empreendedora específica para esse público. Para tanto, é fundamental o envolvimento da Secretaria Especial da

Micro e Pequena Empresa e do Ministério da Educação.

A entrada do Sebrae, como ofertante de cursos do Pronatec, possibilitará o desenvolvimento de cursos focados em gestão, uma carência de muitos empreendedores, tenham eles frequentado curso profissionalizante ou aprendido sua profissão “na prática”.

A inclusão produtiva dos adultos tem um papel decisivo nos esforços de combate à pobreza, por um país mais justo e menos desigual. A formalização dos microempreendedores individuais detém, certamente, um capítulo importante dessa história.

“

O desafio é aperfeiçoar os instrumentos de acompanhamento e de assistência técnica aos MEIs, de forma a lhes garantir maior estabilidade profissional e financeira.”



MEIs: RESULTADOS E DESAFIOS

SILAS SANTIAGO | Secretário Executivo do Comitê Gestor do Simples Nacional

O Brasil tem se destacado em nível mundial na redução da informalidade empresarial e das relações de trabalho. Com certeza, somos um caso de sucesso e objeto de estudo por parte dos demais países e organismos internacionais.

Uma das razões desses bons resultados é a criação do instituto do Microempreendedor Individual (MEI), que completa agora cinco anos de efetivo funcionamento.

A criação do MEI produziu resultados extremamente positivos, com redução dos níveis de informalidade e extensão de benefícios previdenciários a uma multidão que até então se encontrava desamparada.

Atualmente, há 4,7 milhões de microempreendedores individuais, que podem gerar seus documentos de arrecadação mensais com rapidez e facilidade, por meio da internet.

O instituto do MEI está permitindo que muitas empresas cadastrem-se e cumpram a legislação tributária de maneira rápida e fácil, sem burocracia.

Essa desburocratização, aliada a uma significativa redução de carga tributária, incentiva a formalização, o que, por sua vez, gera um ambiente de negócios mais saudável e competitivo no País.

Destaco que, recentemente, a Lei Complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014, trouxe mais benefícios, a exemplo do dispositivo que veda o aumento do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) para o MEI que exerça sua atividade no ambiente residencial (desde que o município tenha autorizado a atividade no local) e a proibição de cobranças abusivas por parte de entidades e associações.

“

O instituto do MEI está permitindo que muitas empresas cadastrem-se e cumpram a legislação tributária de maneira rápida e fácil, sem burocracia.”

”

INCLUSÃO PRODUTIVA COM VIGILÂNCIA SANITÁRIA

DIRCEU BARBANO | Ex-Diretor-Presidente da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária)

A participação da Vigilância Sanitária nas atividades de inclusão produtiva desenvolvidas no país é fundamental para dar suporte ao crescimento econômico, especialmente nos municípios com economias menos sólidas.

O projeto Inclusão Produtiva com Segurança Sanitária foi a forma encontrada pela Anvisa para contribuir com os programas Brasil Maior e Brasil sem Miséria, do governo federal.

A iniciativa se volta para a agricultura familiar, a economia solidária e o Microempreendedor Individual (MEI) e inclui projetos-piloto de inclusão produtiva com segurança sanitária em municípios com menor renda per capita e maior vulnerabilidade social.

Nos aproximamos de quem produz para ajudá-los a fazer melhor o seu trabalho e, assim, atuamos em dois polos, garantindo também a qualidade para quem consome esses produtos.

Referência de boas práticas

O MEI apresenta um bom desafio, especialmente para a vigilância sanitária. Se apoiarmos as suas iniciativas de produção, além de ajudarem a economia do País, contribuem com a redução dos problemas de mobilidade urbana, vagas em creches e outros.

Em outubro de 2014, publicamos a norma para a regularização sanitária desses empreendimentos. Esse trabalho já foi apresentado na Organização Pan-americana de Saúde para que sirva a outras países como uma referência entre as boas práticas regulatórias.



“
O Microempreendedor Individual apresenta um desafio bom para todos nós, especialmente para a vigilância sanitária.”



FOZ DO IGUAÇU (PR)

PINTOR CELEBRA RESULTADOS

Com a formalização,
empreendedor passou a
atender empresas maiores



Divulgação

Ovelar faz também peças para decoração de festas infantis

O empreendedor Valdir Ovelar, de Foz do Iguaçu, Paraná, trabalha com pintura artística. No dia 24 de maio de 2010, ele decidiu fazer a sua formalização como Microempreendedor Individual (MEI) depois de ficar mais de 13 anos na informalidade.

“Era tudo muito difícil, não tinha como pegar trabalho com grandes empresas,

pois elas exigiam nota do serviço e eu não tinha. Então isso diminuía muito as minhas possibilidades”. Agora, com dois anos de atividade como empreendedor formalizado, Ovelar comemora os bons resultados.

“Hoje tenho como clientes lojas de grandes redes, também tenho clientes em outras cidades como Santa Terezinha e



Entidade de MEIs montou estande em feira de Foz do Iguaçu (PR)

São Miguel do Iguaçu. A formalização me abriu muitas portas”, revela.

Entre os inúmeros trabalhos de pintura artística realizados pelo empreendedor de Foz de Iguaçu estão: painéis, faixas, cartazes, decoração de festas infantis, decoração para eventos, decoração de quartos infantis e pintura para propaganda em geral.

Ovelar faz parte da Associação dos Empreendedores Individuais de Foz do Iguaçu (Aeifi), que presta assistência técnica aos seus associados. No ano passado, a entidade participou, com um estande, da 37ª Feira de Artesanato e Alimentos de Foz do Iguaçu, que fez parte da programação de aniversário de 99 anos da cidade para divulgar ações de empreendedorismo.

“

Hoje tenho como clientes lojas de grandes redes, também tenho clientes em outras cidades.”



PALMAS (TO)

FARINHA INOVADORA

Após se formalizar como MEI e receber consultorias do Sebrae, empreendedor agrega valor ao seu produto e conquista novos mercados

Quando João de Jesus Chaves deixou a pequena Santa Luzia do Tide, no Maranhão, em junho de 2013 rumo ao Tocantins, não imaginava que sua história como empreendedor em Taquaralto, o bairro mais povoado de Palmas, seria tão exitosa. O produto escolhido pelo empresário para comercialização foi a farinha que é produzida em sua cidade natal.

O empresário iniciou suas atividades mercantis em uma pequena banca na feira livre de Taquaralto. Ao tentar expandir suas vendas, junto aos mercadinhos circunvizinhos, ele percebeu a necessidade de se formalizar e apresentar um produto que contivesse uma tabela nutricional e uma identidade visual mais comercial.



João Chaves: mais faturamento após formalização e consultoria tecnológica

Divulgação

Diante dessas circunstâncias, o empresário buscou no Sebrae, na unidade de Taquaralto, o apoio que precisava para transformar seu negócio. Aí virou Microempreendedor Individual (MEI).

“Eles (Sebrae) me ajudaram. Me formalizei e aumentei minhas vendas. Devo grande parte do meu sucesso ao Sebrae”, relatou João de Jesus.

Sebraetec traz inovações para o negócio

Dentro das necessidades apresentadas pelo empresário, o Sebrae utilizou como ferramenta de solução o programa Sebraetec. Trata-se de uma modalidade de atendimento da instituição, a qual possibilita às empresas o acesso subsidiado a serviços tecnológicos, visando à melhoria de processos, produtos, serviços e/ou a introdução de inovações nas empresas e mercados.

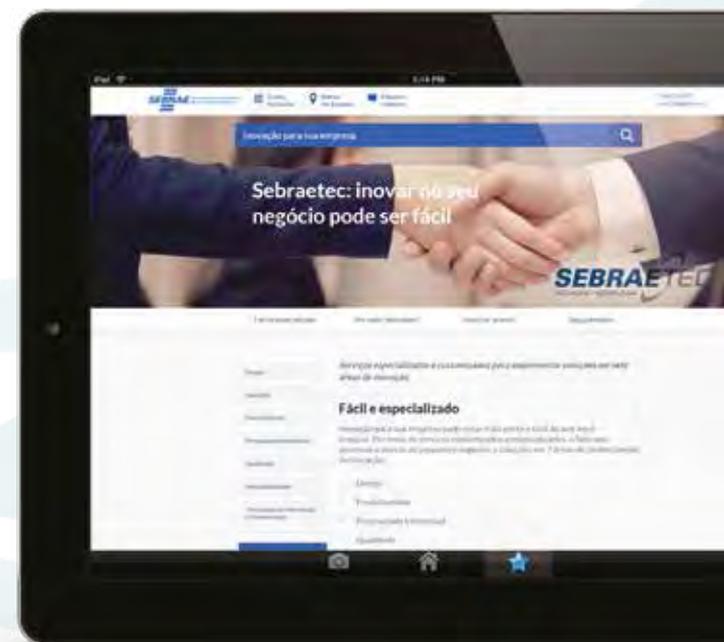
De acordo com a analista do Sebrae que atende Chaves, Taiane Bueno, o programa é uma forma rápida e econômica de levar inovação para dentro do pequeno negócio.

O Sebraetec atua em sete áreas estratégicas: design, produtividade, propriedade intelectual, qualidade, inovação, sustentabilidade e tecnologia da informação e comunicação.

“O público-alvo do programa são: microempresas; empresas de pequeno porte; produtores rurais que dispõem da inscrição estadual, DAP (Declaração de Aptidão do Pronaf/MDA), ou de pescador válidos, individualmente ou em grupo); e Microempreendedor Individual que tenha sido atendido pelo Programa Negócio a Negócio. O MEI poderá ser atendido somente pela modalidade de Orientação”, detalhou a analista do Sebrae.

De acordo com o atendimento do Sebrae, o cliente recebe um modelo estabelecido de oferta, que permite uma melhor compreensão dos benefícios que um serviço tecnológico pode trazer para sua empresa.

Como resultado, o empreendedor é informado sobre a importância de investir em inovação e tecnologia para melhorar a competitividade de seus negócios.



“
Devo grande parte do meu sucesso ao Sebrae.”



BOA VISTA (RR)

SUCESSO DO AÇAÍ IMPULSIONOU EMPREENDEDIMENTO

Graças à persistência, ex-ambulante se estabelece investindo em saladas e sucos naturais



Emerson Melo - UMC

José Rodrigo: sem o desgaste de armar e desamar estrutura de venda



Sucesso em todo o Brasil, o açaí tem forte presença na Região Norte. Na onda dessa fama, José Rodrigo de Souza resolveu investir na comercialização do produto.

No início foi bastante difícil. Ele trabalhava como ambulante e, todo dia, precisava armar a estrutura de venda, desarmar e guardar. Sem falar no desgaste de ir e voltar todo dia de casa, carregando várias coisas.

Depois de um tempo, José Rodrigo resolveu se formalizar. No início, confessa que ficou com medo. Mas a sensação de insegurança logo passou depois que

ele conversou com um consultor do Sebrae. Hoje, José Rodrigo sente o maior orgulho do *Açaí Café*.

A formalização aconteceu há aproximadamente cinco anos. Se antes tinha medo, agora o empreendedor se sente satisfeito de ter superado o receio e acreditado na parceria com o Sebrae. "Fui na fé. Vi que não era tão difícil assim e me orientaram", conta.

Livro de caixa e formalização

Quando era ambulante, ainda não tinha orientação de como se manter. O Se-



São várias as combinações possíveis, a exemplo de açaí com suco de fruta, mel, granola, tapioca e farinha

brae chegou, deu uma forcinha na organização da empresa e José Rodrigo conseguiu levá-la adiante.

“Melhorou bastante. Não tinha informação nem de como fazer livro-caixa”, diz, ao listar as coisas que aprendeu durante a formalização da empresa. Ele conta, também, que costumava comprar muita mercadoria, que acabava perdendo a validade, causando desperdício e prejuízo. Agora, já consegue organizar e fazer controle do estoque.

Outra coisa que mudou bastante foi a maneira de trabalhar. Antes, José Rodri-

go usava equipamentos de casa. Hoje, ele já tem até liquidificador industrial. Com isso, os pedidos saem mais rápido e os clientes ficam mais satisfeitos.

São várias as combinações possíveis com o açaí: mel, granola, tapioca e farinha são apenas alguns exemplos. Cada lugar do Brasil costuma fazer uma combinação diferente. Graças à versatilidade do produto, José Rodrigo, morador de Boa Vista, conseguiu se tornar um empreendedor de sucesso. Além de pratos com o famoso açaí, na loja também são vendidos sucos naturais e saladas.

“
Fui na fé. Vi
que não era tão
difícil assim e me
orientaram.”



RIO DE JANEIRO (RJ)

DA BARRAQUINHA PARA O SUCESSO

Empreendedor inova em sua lanchonete com atendimentos virtuais, pelo Facebook, na comunidade pacificada da Rocinha

André Martins, 39 anos, não perdeu tempo para se formalizar. Um vizinho havia dito que, quando ele conhecesse o Sebrae, as coisas na empresa mudariam. Durante um mês, frequentou palestras e decidiu se cadastrar.

André trabalhava com uma barraca de cachorro- quente, até que surgiu uma oportunidade de conduzir uma lanchonete. O nome da empresa é Mega Lanche's. Funciona todos os dias, das 9h às 3h da manhã, e, nos finais de semana, fica aberta até as 5h. A maioria dos clientes é formada por adolescentes e pré-adolescentes.

“Fazemos sanduíches diferenciados e servimos um molho verde especial, que é o carro-chefe da nossa casa”, explica. A



“

Sou totalmente grato ao Sebrae. Sempre que posso, procuro aprender mais, fazendo cursos e assistindo palestras.”



Divulgação

André vendia cachorro-quente até se tornar MEI e dono do próprio negócio

meta é fidelizar a maioria dos clientes e, por meio das entregas, alcançar os quatro cantos da comunidade da Rocinha.

Pioneirismo

André conta que foi o primeiro comerciante de uma comunidade pacificada a explorar o Facebook para entregas a domicílio. Ele também investe em patrocínio de atletas dentro e fora da comunidade. Entre os produtos vendidos estão: sanduíches, sobremesas, açaí, sucos e vitaminas. Futuramente, deve entrar para o cardápio uma linha *light* também.

Entre os outros planos para o futuro da Mega Lanche's, André almeja montar uma franquia com características bem peculiares. “Queremos vender em grande quantidade em um espaço pequeno”, explica André.

Frequentemente, ele planeja melhorias para a empresa e estratégias de movimentação no Facebook. Quando se formalizou, André percebeu que precisaria estar sempre atento às novidades do mercado. “Sou totalmente grato ao Sebrae e, sempre que posso, procuro aprender mais, fazendo cursos e assistindo palestras”, diz.



TANGARÁ
DA SERRA (MT)

PAIXÃO POR CHOCOLATE

Ovos de Páscoa levam
empreendedora a partir
para uma *bombonière* e se
dar bem nos negócios



“

*Aconselho, a quem
está começando, a ir
atrás de informações
que possam ajudar a
alavancar o trabalho.*

”

Audiley Freitas Sancore trabalhava como balconista em uma papelaria. Sempre que tirava férias fazia bicos vendendo doces e bombons. Começou, então, a gostar da atividade e, como costumava tirar férias no período de Páscoa, o retorno de suas vendas era bastante positivo.

Não demorou muito para que decidisse abandonar o antigo emprego e se dedicasse ao chocolate. No início, vendia bombons na rua, comércio e de porta em porta.

Certa vez, perguntaram para Audiley se ela fazia ovos de Páscoa. Naquela época, ela ainda não preparava os ovos, mas, mesmo assim, respondeu positivamente. A demanda crescente contribuiu para a decisão de focar no ramo de chocolate. Há três anos, tornou-se Microempreendedor Individual (MEI) e abriu um espaço específico para o trabalho.

Aprimoramento

A parceria com o Sebrae surgiu da necessidade de aprimorar, fazer cursos e participar de palestras. Audiley não se arrepende de ter ido atrás dessa consultoria. “O Sebrae, para mim, é um parceiro muito grande”, conta. Para quem está começando, ela aconselha ir atrás de informações que possam ajudar a alavancar o trabalho.

Hoje possui uma intensa variedade de produtos em sua loja, a *Ki Delícia Chocolates*: bombons recheados, docinhos de leite ninho, rocambole, ovo de Páscoa e muitos outros. Durante a maior parte do ano, trabalha com uma funcionária que auxilia nas demandas da empresa, já na Páscoa, quando o movimento é maior, cerca de 6 a 10 parceiros colaboradores eventuais trabalham na produção.

Em 1992, ainda criança, Audiley saiu do Paraná para morar em Mato Grosso. Atualmente, vive em uma cidade chamada Tangará da Serra e trabalha na criação de uma marca própria, pois pretende, futuramente, que sua loja se tome uma franquia.



Divulgação

Audiley Freitas já sonha em fazer da *Ki Delícia Chocolates* uma franquia



PARNAMIRIM (RN)

HOBBY SE TORNA PROFISSÃO

Professora de matemática trocou números por linhas e pontos. Aprendizado do crochê veio da avó, aos sete anos de idade



Divulgação

Rosa trabalha principalmente com os fios de algodão para produzir peças de vestuário, decoração e acessórios

Aos sete anos de idade, Rosa Márcia aprendeu crochê com a avó, mas durante muito tempo deixou a atividade de lado. Recentemente, decidiu relembrar os ensinamentos e investir profissionalmente no artesanato.

Essa ideia começou em 2010, quando o marido foi transferido do Rio de Janeiro para o Rio Grande do Norte. Licenciada em Matemática, Rosa se sentiu perdida e sem saber o que fazer quando chegou ao novo estado. Inicialmente, como hobby, voltou a fazer crochê. Os amigos viram o trabalho e a incentivaram. Depois de participar de uma feira na cidade onde mora,

Panamirim, na região metropolitana de Natal, começou a receber encomendas e a participar cada vez mais de eventos.

Em uma dessas tantas feiras, a organizadora aconselhou Rosa a procurar o Sebrae. Ela, que sempre teve vontade de se formalizar, não demorou para ir atrás. Decidiu, então, assistir a uma palestra. Fez várias perguntas e tirou todas as dúvidas. No dia 12 de dezembro de 2013, foi formalizada. “A partir daí, abriu-se um outro leque de trabalho para mim”, lembra. Rosa reforça que trabalhar emitindo nota fiscal passa muito mais segurança para os clientes.

“

A dica é procurar apoio e estudar, além de buscar a formalização. O Sebrae é um grande parceiro nisso.”

Oficinas

Hoje, com parcerias fechadas com outras lojas e ateliês, Rosa comemora o rendimento, que só cresce. Outra coisa que a ajudou foi a participação em oficinas, nas quais aprendeu, por exemplo, a calcular preço de venda e como ter um bom relacionamento com o cliente.

Uma das sensações mais recompensadoras para Rosa é entregar uma encomenda, ver o sorriso no rosto do cliente e ouvir: “Nossa! Era exatamente isso que eu queria.”

Apoio

Rosa, de 42 anos, trabalha com vários tipos de fios, principalmente, os fios de algodão. Com esse material, ela produz peças de vestuário, decoração e acessórios.

“O Sebrae me ajudou a crescer”, comenta. Para o futuro, Rosa quer um ateliê, com uma equipe consolidada trabalhando. “A dica que dou para quem está começando é procurar apoio e estudar, além de buscar a formalização. O Sebrae é um grande parceiro nisso”, elogia a artesã.



Rosa Márcia, atualmente, mantém parcerias com várias lojas e ateliês



PREVIDÊNCIA ASSEGURADA

Com o pagamento mensal de apenas 5% do salário mínimo (R\$ 39,40), o empreendedor egresso da informalidade estará amparado pela legislação previdenciária



ASN

Os microempreendedores individuais acessam direitos previdenciários mediante pagamento de contribuição que inclui os demais tributos

A vida de quem trabalha por conta própria começa a mudar a partir do pagamento do primeiro boleto de tributos como Microempreendedor Individual (MEI). Quem se formaliza no Portal do Empreendedor, via internet, e contribui com a Previdência passa a usufruir de uma série de benefícios. Depois do interesse de ter um negócio legalizado, esse é o segundo motivo alegado pelos MEI para se regularizarem.

O MEI tem como despesas legalmente estabelecidas, apenas, o pagamento mensal de R\$ 39,40 (Instituto Nacional do Seguro Social – INSS), acrescido de R\$ 5,00 (prestadores de serviço) ou R\$ 1,00 (comércio e indústria). Esse pagamento é feito por meio do Carnê da Cidadania, que pode ser emitido pelo Portal do Empreendedor, e é enviado pela Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República

Quem se formaliza pelo Portal do Empreendedor, via internet, e contribui com a Previdência passa a usufruir de uma série de benefícios.



O documento de arrecadação é enviado para as residências dos MEIs e pode ser emitido pelo Portal do Empreendedor



O MEI é o seguro previdenciário mais barato do mercado. ”

Enio Pinto, gerente de Atendimento Individual do Sebrae Nacional

(SMPE) às residências dos microempreendedores. O MEI é isento de taxas estaduais e municipais, conforme a legislação em vigor.

“O MEI é o seguro previdenciário mais barato do mercado”, destaca o gerente de Atendimento Individual do Sebrae Nacional, Enio Pinto. Outras alterações previstas na lei é ampliação dos mecanismos de proteção ao Microempreendedor Individual (MEI), que irão vedar cobranças indevidas à categoria e proíbe a alteração do IPTU pelas prefeituras em relação aos domicílios desses empresários, além da desburocratização do processo de abertura e fechamento, que passam a ser executados em cinco dias.

Com o pagamento mensal, o empreendedor egresso da informalidade estará amparado pela legislação previdenciária. Terá direito a vários benefícios, a exemplo do auxílio-doença, da aposentadoria por idade, do salário-maternidade, da pensão e do auxílio-reclusão. A mulher,

por exemplo, terá conquistado o auxílio-maternidade no período de gravidez e o benefício de ficar com seu filho em casa durante os quatro primeiros meses de vida ou como mãe adotiva.

Para optar pela alíquota de 5%, o microempreendedor deverá renunciar ao benefício da aposentadoria por tempo de contribuição. Dessa forma, poderá se aposentar somente por idade, modalidade na qual o benefício pago é de um salário mínimo. Para aqueles que optarem por se aposentar por tempo de contribuição, a contribuição é de 20% sobre o piso do salário de contribuição em vigor.

Tais vantagens são concedidas aos que se cadastram no Portal do Empreendedor após o pagamento das primeiras contribuições previdenciárias. A cobertura pelo INSS é importante, sobretudo aos trabalhadores que não trabalhavam com carteira assinada antes da formalização, e, portanto, não possuíam direitos.



ASN

Os MEIs podem ser atendidos nas unidades do Sebrae e de órgãos públicos

Se sofresse algum acidente que o deixasse incapacitado, por exemplo, o trabalhador não teria amparo previdenciário, se não arcasse com a contribuição. Em caso de morte, o trabalhador não deixaria pensão para seus dependentes legais. Assim, o microempreendedor passa a contar com os mesmos direitos de um contribuinte individual da Previdência.

Direito ao empregado

O microempreendedor pode ter um empregado contratado que receba um salário ou o piso da categoria. A ele, são assegurados os mesmos direitos previdenciários.

Para tanto, o MEI deve cumprir algumas exigências: a Carteira de Trabalho deve

ser assinada, bem como a inclusão no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), efetuação do cadastro do PIS (caso o empregado não o tenha), entre outros.

A vantagem é que o MEI poderá contratar um funcionário a baixo custo em relação à contribuição previdenciária. Para as empresas não-optantes do re-



MEI pode contratar um empregado com menor custo

gime tributário favorecido e diferenciado do Simples Nacional, o empregador arca com 20% da Previdência e o empregado com 8%. No caso do Microempreendedor Individual, a taxa para o empregador é de 3%, sendo mantida a alíquota do empregado.

Aumento da arrecadação

Inserida no regime tributário favorecido e descomplicado do Simples Nacional,

a contribuição desses novos empreendedores também colaborou para aumentar a arrecadação de municípios, de estados e da União, e para o maior processo de formalização de pequenos negócios no Brasil.

Para o governo, o benefício da formalidade ocorre na medida em que o MEI, que antes não recolhia ICMS, FGTS ou INSS, tanto o seu quanto o de seu funcionário,

AVANÇOS PREVIDENCIÁRIOS

Os benefícios assegurados ao MEI são os seguintes:

Auxílio-doença

Benefício no qual o trabalhador tem direito a receber quando há incapacidade de trabalhar por um período superior a 15 dias. O impedimento deve ser comprovado por exames realizados pela perícia médica do INSS. A carência é de um ano para a concessão do benefício, salvo em caso de acidentes (dentro e fora do ambiente de trabalho). A base de cálculo

para a concessão de auxílio-doença é de um salário mínimo.

Aposentadoria por idade

É concedida para mulheres com mais de 60 anos e para homens com mais de 65 anos que tenham contribuído por um período mínimo de carência. Para quem contribuiu com a previdência a partir de 25 de julho de 1991, a carência é de 180 meses. Para os que contribuíram antes desse período, deve-se consultar a Tabela Progressiva de Carência.

Auxílio-reclusão

Os dependentes de um trabalhador que se encontra no regime de reclusão fechado ou semi-aberto têm direito a receber o auxílio-reclusão. O valor é calculado sobre a média dos salários da contribuição, não importando a quantidade de dependentes. O benefício é perdido quando o trabalhador fica em liberdade, tem a pena progredida para o regime aberto ou fuga. A cada três meses, a família deve comprovar a condição do segurado para manter o recebimento do auxílio-reclusão.

agora passa a arcar com esses tributos, aumentando a arrecadação.

Por isso, a categoria jurídica do MEI completou, no dia 1º de julho de 2014, cinco anos de vigência com bons resultados para comemorar. Em fevereiro de 2015, completa também cinco anos a operação, para todo o País, do Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br), que facilitou

a formalização desses empresários individuais.

Em 2013, segundo a Receita Federal, mesmo com a inadimplência dos MEIs, em 52% dos 3,1 milhões inscritos até o final de maio, ainda assim, eles geraram cerca de R\$ 60 milhões em tributos pagos.

Assim, merece destaque que a receita fiscal gerada por micro e pequenas em-

presas e microempreendedores individuais passou de R\$ 8,38 bilhões, no primeiro ano de vigência do Simples Nacional, em 2007, para R\$ 46,5 bilhões, em 2012.

Enfim, o MEI ganhou espaços no mundo dos negócios, no sistema tributário e nas conquistas previdenciárias do País, onde desponta como uma das maiores ferramentas para reduzir a informalidade na economia.

Salário maternidade

O salário é pago durante a licença-maternidade, que é de 120 dias. Mães adotivas também possuem o direito a receber o salário-maternidade.

Para a trabalhadora por conta própria, o valor corresponde ao último rendimento mensal, desde que não ultrapasse o valor de R\$ 12.720,00.

A mulher que sofrer um aborto espontâneo ou nos casos previstos em lei tem direito a receber o salário por duas semanas.

Pensão

Dependentes de um segurado (cônjuge ou companheiro estável, filhos menores de 21 anos, pais e irmãos e tutelados menores de 21 anos ou inválidos) que falecer têm o direito de receber uma pensão equivalente a 100% do salário benefício, que depende da data que o trabalhador se inscreveu na previdência social. Aos inscritos na Previdência até 28 de novembro de 1999, a base de cálculo é a média dos 80% maiores salários de contribuição. Depois desse período, essa média é multiplicada pelo

fator previdenciário (que leva em conta expectativa de vida, idade, tempo e alíquota de contribuição do trabalhador).



Microempreendedor tem acesso a direitos previdenciários para a família



PREVIDÊNCIA PARA MAIS 4,7 MILHÕES

GARIBALDI ALVES FILHO | Senador e ex-ministro da Previdência Social



Nicolas Gomes

No final de janeiro de 2015, a Previdência Social passou a contar com cerca de 4,7 milhões de contribuintes no programa Microempreendedor Individual (MEI). O número demonstra que essa parceria do governo federal com o Sebrae tem sido decisiva na contribuição para a redução da informalidade no mercado de trabalho brasileiro. Vale destacar o fato de o programa também contribuir para a melhoria das contas públicas. No entanto, a principal qualidade do Microempreendedor Individual é garantir proteção previdenciária para esses milhões de brasileiros e suas famílias.

Sem dúvida, a marca de 4,7 milhões de inscritos é digna das maiores comemorações. Para que se tenha uma visão mais clara do significado deste número, vamos voltar a meados de outubro, quando o Brasil contava com mais de 9,3 milhões de optantes pelo Simples Nacional, que é um regime compartilhado por União, estados, Distrito Federal e municípios para a arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos. O Simples Nacional é aplicável às micro-

empresas, empresas de pequeno porte e aos microempreendedores individuais. Dos optantes do Simples Nacional em meados de outubro, 4,4 milhões eram microempreendedores individuais. Ou seja, quase a metade dos 9,3 milhões de inscritos.

Desde que o programa Empreendedor Individual foi criado, em 2009, não parou de crescer o número desses novos empresários. Claro que os maiores responsáveis pelo sucesso do programa são os próprios empreendedores. Eles, com o seu trabalho, fizeram jus a todas as conquistas alcançadas. No entanto, de forma alguma, podemos deixar de valorizar essa parceria estabelecida entre o Sebrae e o governo federal, que também contribuiu para o resultado significativo. O Sebrae oferece o apoio necessário para que o empreendedor seja bem sucedido no seu negócio. Já o governo tem contribuído com iniciativas como a desburocratização da legislação e a redução das alíquotas dos tributos.

Em abril de 2011, poucos meses após eu ter assumido o Ministério da Previdên-



cia Social, o programa do Microempreendedor Individual atingiu a marca de 1 milhão de inscritos. Naquela ocasião, a presidenta Dilma Rousseff assinou Medida Provisória reduzindo de 11% para 5% a alíquota de contribuição previdenciária do MEI. No mesmo ano, em acordo com a Frente Parlamentar Mista das Micro e Pequenas Empresas, o governo encaminhou ao Congresso projeto propondo mudanças no Simples Nacional.

Uma das principais alterações sugeridas pelo governo foi a ampliação de R\$

36 mil para R\$ 60 mil no limite de faturamento anual para os trabalhadores que atuam por conta própria no comércio, na indústria e na prestação de serviços. Além disso, novas atividades foram incluídas na categoria de MEI. Essa medida, que passou a vigorar em janeiro de 2012, permitiu que mais pessoas tivessem acesso a benefícios do programa como CNPJ, crédito facilitado, taxas de juros mais baratas, emissão de nota fiscal para venda para outras empresas ou para o governo, além da cobertura da Previdência Social.

“

O Sebrae oferece o apoio necessário para que o empreendedor seja bem sucedido no seu negócio. Já o governo tem contribuído com iniciativas como a desburocratização da legislação e a redução das alíquotas dos tributos.”



OS BATEDORES DE AÇAÍ E O TRANSPORTE FLUVIAL

CLÁUDIO PUTY

Ex-Deputado Federal e Secretário Assuntos Internacionais do Ministério do Planejamento



Gabriela Korossy/Câmara dos Deputados

“

O desafio permanente é garantir que uma peça “geral” contemple as realidades de nossas regiões.”

Minha experiência como deputado federal e relator, por duas vezes, da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas foi de intenso aprendizado pessoal. Em um País tão diverso como o Brasil, criar leis que impactem positivamente a vida de milhões de empreendedores não é uma tarefa trivial.

O desafio permanente é garantir que uma peça “geral” contemple as realidades de nossas regiões. Um bom exemplo foi a inclusão, em 2011, dos chamados “batedores” de açaí, atividade comum na região amazônica.

O batedor de açaí pôde, a partir de 2012, ter CNPJ como Microempreendedor Individual (MEI) e gozar de todos os benefícios correspondentes, como participar de licitações para venda a órgãos públicos, aproveitando as oportunidades de compras governamentais abertas com as recentes atualizações da legislação do segmento. Antes de a Lei Geral incorporá-los, as dificuldades enfrentadas pelos micro-

empreendedores dessa cadeia produtiva eram absolutas.

Outro setor econômico típico da Amazônia que passou a se enquadrar no Simples Nacional são os operadores de transporte fluvial de passageiros. Permeada por rios, a Região Norte depende muito do transporte fluvial. Formalmente, o setor ocupa pelo menos 160 mil pessoas diretamente. A grande maioria das embarcações são os chamados “popopôs”, pequenos barcos a motor que ligam comunidades ribeirinhas aos centros urbanos.

A revisão da Lei Geral de 2014 derrubou a vedação ao transporte fluvial de passageiros, e a expectativa é que um processo de formalização ocorra no setor, permitindo inclusive melhoria nas condições de segurança.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, com o advento do MEI, permitiu que o Congresso conhecesse melhor as realidades distintas de um País de enorme potencial criativo, produtivo e empreendedor.

MEI: DESENVOLVIMENTO COM INCLUSÃO SOCIAL

ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI

Diretor do Departamento do Regime Geral de Previdência Social

Em 2009, quando o Microempreendedor Individual (MEI) começou a funcionar de forma efetiva, havia cerca de 19 milhões de trabalhadores por conta própria no País, sendo que quase metade exercia a atividade por 10 anos ou mais e apenas um em cada cinco contribuía para a Previdência, denotando um altíssimo nível de informalidade e de desproteção frente a situações de incapacidade laborativa.

Em 2010, tive a sorte de coordenar as ações voltadas para o MEI no âmbito do Ministério da Previdência e colaborar com a evolução inicial do programa. Digo sorte, pois a ação coordenada de várias instituições, a exemplo do Ministério da Previdência Social, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Simples Nacional, Receita, Sebrae e, mais recentemente, a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, foi essencial para o sucesso desse programa que combina inclusão previdenciária, redução da informalidade, estímulo ao surgimento e fortalecimento de microempreendimentos, racionalização da burocracia e simplificação do registro empresarial.

A ampliação da proteção previdenciária está sendo possível, pois há uma compatibilização da carga tributária e da contribuição ao INSS com a capacidade contributiva de grande parte dos trabalhadores por conta própria. Além disso, o programa favorece o fortalecimento e o crescimento dos empreendedores que se formalizaram com a melhora no acesso a mercados e linhas de créditos especiais.

Fico feliz de ter colaborado, nestes últimos cinco anos, com o sucesso do MEI, pois representou para 4,7 milhões de trabalhadores brasileiros a oportunidade para se formalizarem ou crescerem, de terem acesso a proteção previdenciária e de serem incluídos no nosso sistema de proteção social, ou seja, significou, acima de tudo, a construção de um Brasil melhor.



“
O sucesso do MEI significou, acima de tudo, a construção de um Brasil melhor.”



SANTA INÊS (MA)

BISCOITEIRO SUPERA DIFICULDADES

Graças à formalização, microempreendedor recebeu benefícios previdenciários após sofrer acidente doméstico



Divulgação

Cláudio Viana tornou seus biscoitos uma referência em sua cidade

Capacitações e cursos oferecidos pela Unidade Regional do Sebrae em Santa Inês, que integra o Sebrae no Maranhão, tem impulsionado o trabalho de pequenos comerciantes que apostam no conhecimento e na formalização como ferramentas para o crescimento. Mas não é só isso.

Cláudio David Viana se emociona ao lembrar que sofreu um acidente doméstico e precisou interromper suas atividades profissionais por oito meses por conta de queimaduras no corpo. Na ocasião, foi amparado pelo seguro previdenciário concedido pela legislação que ampara o Microempreendedor Individual (MEI).

“Estar formalizado foi uma benção. No momento em que mais precisei, fui beneficiado e agora estou mais motivado





a trabalhar, honrando o compromisso de pagar em dia todos os tributos correspondentes à atividade que exerço”, aponta o empreendedor.

Superação

Muitos que exercem a atividade, ainda encontram dificuldade para gerenciar e atuar como pequenos empresários, mas estão dispostos a superar entraves para alcançar o sucesso. Esse foi o caso de Cláudio Viana

Há cinco anos, quando Viana começou a trabalhar por conta própria, havia participado de um curso e aprendido a produzir biscoitos caseiros. Resolveu, então, investir nessa área. Depois de procurar o Sebrae, ele conta que notou rapidamente o crescimento da atividade.

Capital

“A formalização foi fundamental para o crescimento do meu trabalho como empreendedor. Abriu as portas das instituições bancárias e tenho facilidade para conseguir capital de giro”, revela o biscoiteiro maranhense.

O *Biscoito do Docinho* é uma referência na cidade. O negócio tem dado tão certo que hoje conta com um auxiliar na linha de produção e um entregador terceirizado para levar as encomendas aos clientes.



“

Estar formalizado foi uma benção. Quando precisei, fui beneficiado e estou mais motivado a trabalhar.”

”



CUIABÁ (MT)

BOM NEGÓCIO APÓS NOVO RUMO NA APOSENTADORIA

Para superar uma crise de depressão, Jackson foi orientado a montar um lucrativo empreendimento



Francisca mostra algumas das guloseimas oferecidas pela Tia Fran

A aposentadoria costuma ser um momento muito aguardado por trabalhadores que dedicaram toda a sua vida a um ofício. Porém, para Jackson Aniceto da Silva, essa nova etapa da vida veio com uma crise de depressão; sentia falta de seu trabalho como enfermeiro, ao qual se entregou por dez anos. A rotina, os pacientes, o ambiente de trabalho, a ausência de tudo isso o levou a sentir uma grande tristeza e procurar uma psicóloga.

No consultório, Jackson foi aconselhado a abrir seu próprio negócio e, assim, se sentir útil e ocupar a mente. Sua esposa, Francisca Costa, já vendia bolos e salgadinhos entre parentes e amigos. Ele resolveu se unir ao empreendimento e ajudá-la nas vendas, principalmente nas entregas – levava em sacolinhas e oferecia na rua.

Mas a procura foi aumentando e as pessoas passaram a ir a casa deles para

“

A formalização foi importante porque aumentamos a loja, aumentou a clientela e contratamos um funcionário.”



comprar o delicioso lanche. “O pessoal chegava e pedia logo um cafezinho ou um chá. Aí tivemos que acrescentar essas bebidas para vender junto com os bolos”, conta Jackson.

Espaço próprio

O bolo de queijo e o bolo de arroz eram os mais pedidos. O negócio foi dando certo e passaram a colocar mesas para as pessoas poderem sentar e degus-

tar as deliciosas receitas de Francisca. Com persistência e luta, em 2011, o casal conseguiu juntar dinheiro e abrir o *Chá com Bolo Cuiabano – Tia Fran*, em um espaço próprio, no bairro Jardim Cuiabá.

Eles formalizaram a empresa, vendendo bolos de queijo, bolos de arroz, salgado, chipa cuiabana, doces típicos do estado. “A formalização foi importante porque aumentamos a loja, aumentamos os

clientes e contratamos um funcionário”, conta Jackson.

Hoje, a empresa chega a vender 700 bolos nos finais de semana.

Em agosto de 2013, o casal Jackson e Francisca recebeu a Moção de Aplauso em uma homenagem da Câmara Municipal de Cuiabá por ser uma empresa que contribui com a valorização cultural da capital.



BELÉM (PA)

SUSTENTABILIDADE NOS DETALHES

Kátia Fagundes abriu o *Da Tribu Acessórios*, ateliê de pulseiras, cordões, brincos e diversas outras peças com valor ambiental agregado



Sebrae Acre

Kátia conta com três filhos entre os fornecedores de matéria-prima, crochê e confecção

A criatividade e a capacidade de iniciativa sempre foram as qualidades de Kátia Fagundes. A paraense resolveu, em 2008, entrar para o mundo do empreendedorismo como uma forma de dar prosseguimento ao seu talento de produção de acessórios femininos artesanais. Criou, então, a *Da Tribu Acessórios*, ateliê focado na produção de pulseiras, brincos, cordões, bolsas, anéis, tiaras e carteiras, cuja matéria-prima são fios, tecidos e produtos reutilizáveis.

O negócio não poderia ser mais apropriado, diante da urgente preservação ambiental e a imprescindível mudança de hábitos para a proteção dos recursos naturais para as próximas gerações. Kátia soube agregar o valor econômico, social e ambiental em suas produções, característica do empreendedorismo sustentável. A cultura paraense também se faz presente em cada produto, estado marcado pela biodiversidade e o gosto pelas coisas da terra.

Revenda

Dessa forma, a artesã investe na ideia, cria coleções a cada temporada e distribui em comércios específicos de Belém para serem revendidos. Em 2011, formalizou o negócio e conta que se tornar Microempreendedora Individual (MEI) abriu portas para o crescimento do negócio. “Me estruturei como microempreendedora e já fiz diversos cursos pelo Sebrae, que sempre me ajuda a melhorar meu negócio com suas orientações”, revela Kátia.

Ela também mostra seu trabalho em feiras e eventos que acontecem no Pará. A *Da Tribu* já está em sua sexta coleção, chamada “Pontear”, que foi apresentada em novembro no Amazônia Fashion Week. Kátia por enquanto não tem funcionários, mas possui colaboradores que contribuem para o sucesso da marca. Eles fornecem a matéria prima, fazem o crochê e auxiliam na confecção.

“*Me estruturei como microempreendedora e já fiz diversos cursos pelo Sebrae, que sempre me ajuda a melhorar meu negócio com suas orientações.*”

Entre esses parceiros, estão seus filhos, Tainah, Moahra e Kauê, que a auxiliam nos trabalhos. “Tainah vai mostrar a nossa nova coleção no Rio de Janeiro e em São Paulo, em lojas que têm esse foco sustentável”, conta ela. “Já estou enviando catálogos para Recife e Cuiabá. Pretendo expandir, cada vez, mais os negócios e me tornar microempresa”, finaliza.



Os adornos são confeccionados com fios, tecidos e produtos reutilizáveis



datribu.blogspot.com.br



SÃO JOSÉ (SC)

UMA LINDA FORMA DE REALIZAR SONHOS

Advogado e enfermeira formam casal que decidiu entrar “devagar” no mundo dos negócios com o registro empresarial de MEI

No município de São José, na Grande Florianópolis (SC), a categoria jurídica empresarial do Microempreendedor Individual (MEI) virou uma ferramenta para realizar sonhos de quem temia dar os primeiros passos no desafiador mundo dos negócios.

Um exemplo é o casal Luiz Carlos de Freitas Júnior e Mariana Dal-Ri.

Sem qualquer experiência na área empresarial – ele é advogado e ela, enfermeira –, eles estavam inseguros de colocar em prática o plano de abrir o próprio negócio: a loja de cosméticos *Empório La Linda*. Como iriam começar “devagar”, com um negócio pequeno, decidiram aderir ao MEI no início de 2010, registrando-se no Portal do Empreendedor.

Descontos e cartão de crédito

Segundo Luiz Carlos, a formalização foi fundamental para ajudar no início, quando as dificuldades são maiores para começar um empreendimento.

“O fato de conseguirmos o CNPJ [Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica], já no começo, nos ajudou muito. A principal vantagem da formalização foi poder comprar de mais fornecedores e conseguir bons descontos junto a eles, que variam de 30% a 70%”, afirma.

O empreendedor explica que, como o investimento na loja estava sendo feito apenas com capital próprio, e não era muito, a redução do custo na compra



Divulgação

Luiz Carlos e Mariana no Empório La Linda: em breve, microempresa

dos produtos foi essencial para que a empresa mantivesse o equilíbrio financeiro.

Outra necessidade atendida graças à formalização foi a instalação de máquina de cartão de crédito.

“A gente começou a vender sem esse serviço, mas os clientes começaram a pedir muito, e tivemos que instalar. E só conseguimos isso porque éramos pessoa jurídica. Além de aumentar as vendas, o uso do cartão resultou na redução da inadimplência com a queda nos pagamentos com cheque”, explica Luiz Carlos.

O advogado salienta que outra vantagem do MEI é a burocracia mínima e o baixo custo para exercer a atividade.

“Para fazer foi tudo muito rápido, pela internet mesmo, e em 10 minutos já estava com o CNPJ”, afirma.

Ele elogia também o baixo custo para abrir e manter a empresa.

“Para abrir não gastei nada e para manter são uns R\$ 30 por mês”, afirma.

Com a ajuda inicial na formalização e participação em diversos cursos do Sebrae em Santa Catarina, a empresa começou a crescer e deu tão certo que já está saindo da classificação de MEI por ter alcançado faturamento acima do teto do programa. Também planejam investir em uma loja virtual pela página da empresa no Facebook.

“Tivemos um crescimento tão rápido que até nos surpreendeu. E com certeza, se não fosse a ajuda do MEI lá no início, levaríamos bem mais tempo para chegar até aqui”, revela.

“

A principal vantagem da formalização foi poder comprar de mais fornecedores e conseguir bons descontos junto a eles, que iam de 30% a 70%.

”



Com a formalização, empresa instalou uma máquina de cartão de crédito



SÃO PAULO (SP)

ATENDIMENTO DOMICILIAR

Em São Paulo, ex-cabeleireira cria e patenteia o lavatório móvel para facilitar a prestação dos serviços na residência do cliente



Divulgação

Empreendedora contou com orientação tecnológica para montar o equipamento inovador

Forçada a fechar o salão para cuidar dos filhos, a ex-cabeleireira Gislaine de Fátima Marcandali, 55 anos, procurou uma alternativa para continuar na área em que trabalha desde os 19 anos. Sempre teve muita paixão pela profissão e, aos 20 anos, montou seu próprio salão. Contudo, precisou fechá-lo pouco tempo depois. Durante duas décadas, ela continuou na profissão: às vezes, com salão próprio, outras vezes, em salões de outras pessoas. Graças à sua percepção aguçada, Gislaine percebeu uma área específica em que poderia investir.

Todo esse tempo de trabalho contribuiu para que ela percebesse algumas coisas. O atendimento domiciliar, por exemplo, proporcionava um trabalho diferenciado e liberdade nos horários; porém, um ponto que dificultava o atendimento na casa de clientes era o trabalho de lavatório. Gislaine já havia procurado algo semelhante, mas nunca tinha encontrado.

Em 2007, ela foi ao Sebrae para conversar sobre a ideia que tivera. “Por meio do IPT [Instituto de Pesquisas Tecnológicas, da Secretaria de Desenvolvi-

mento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo] ‘criamos’ o primeiro lavatório portátil em fibra de vidro. Patenteei a ideia e iniciei a produção. As dificuldades foram muitas, mas não desisti e persisti, pois o conceito do produto era novidade no mercado”, conta.

Algumas unidades do lavatório portátil foram vendidas para os Estados Unidos, Espanha e México. A ideia já ganhou reconhecimento. Marcandali foi a vencedora da etapa paulista do Prêmio Mulher de Negócios, na categoria Empreende-

“

As dificuldades foram muitas, mas não desisti e persisti, pois o conceito do produto era novidade no mercado. ”



Gislaine conta com o auxílio dos filhos na montagem do produto

dora Individual. Foi também vencedora nacional da premiação.

Sem furar paredes

O equipamento tem duas rodas, cerca de 20 kg e não é ligado ao sistema de encanamento. Basta o operador do aparelho encher um dos reservatórios com água e ligar na tomada. Depois de dez minutos, a temperatura está ideal para a lavagem dos cabelos.

Durante os anos seguintes, Gislaine precisou aprimorar o lavatório. Em se-

tembro de 2011, deixou a produção em fibra de vidro e passou para o inox com design mais arrojado (passou a fazer somente a cuba em fibra de vidro). Além disso, ela redesenhou o formato da resistência, alterou o circuito elétrico e introduziu novos e melhores periféricos. “O diferencial é, realmente, o fato de o equipamento ser móvel, desmontável em 3 partes independentes, sem ter a necessidade de furar paredes e quebrar pisos para sua instalação”, explica.

Gislaine trabalha em um espaço físico pequeno, dividido entre oficina de mon-

tagem e acabamento. A produção das partes em inox e cuba em fibra de vidro é terceirizada. Ela conta com o auxílio dos próprios filhos.

Para o futuro, a meta é difundir o produto para que mais pessoas possam ser atendidas em qualquer local em que estiverem. Animada, Gislaine Marcandali só conta coisa boa da parceria com o Sebrae. “Sem exagero: das melhores. Excelente!”, elogia. “Sempre recorri ao Sebrae para informações, fiz diversos cursos e participei de várias consultorias”, conta.



MERCADOS PARA OS MEIs

Prefeituras começam a adotar normas e ações para assegurar a participação do segmento nas compras governamentais

Uma nova categoria de empresários passou a fazer parte do rol de vencedores de licitações públicas. Os microempreendedores, que passavam longe do poder público, agora possuem oportunidades em disputas municipais.

Em outubro de 2014, por exemplo, a Prefeitura de Casimiro de Abreu, no Rio de Janeiro, anunciou que os Microempreendedores Individuais (MEIs) poderiam participar das concorrências para a compra de bens e serviços.

Segundo a Secretaria de Comunicação Social da Prefeitura de Casimiro de Abreu, cerca de 90% das compras governamentais do município são realizadas com micro e pequenas empresas, mas faltava uma lei para fortalecer e incentivar a participação dos MEIs.

Os novos procedimentos incluem treinamento do pessoal, simplificação da documentação exigida e a adequação do sistema da prefeitura.



“

Queremos dar todo o suporte para que as microempresas, as empresas de pequeno porte e os MEIs participem [das licitações].”

Cléber Ferreira, subsecretário municipal de Fazenda de Casimiro de Abreu (RJ)



Patricia Porto/Ascom

Em Entre Rios do Oeste (PR), as fantasias de balé para as alunas da rede municipal de ensino são produzidas pela costureira Irene Sauer, que venceu licitação e virou fornecedora da prefeitura

“Queremos dar todo o suporte para que as microempresas, as empresas de pequeno porte e os MEIs participem. É o dinheiro do município circulando nele mesmo”, justificou o subsecretário municipal de Fazenda, Cléber Ferreira.

Essa situação favorável aos MEIs já ocorre em outros municípios do Brasil: Colíder, Matupá e Pontes e Lacerda, em Mato Grosso; Capitão Enéas e Curvelo, em Minas Gerais; Caruaru, em Pernambuco; e Foz do Iguaçu e Entre Rios do Oeste, no Paraná, já deram oportunidades para que os microempreendedores participassem de pregões.

Foi o que aconteceu com a costureira Irene Sauer, contratada para confeccionar o figurino do balé das crianças da rede municipal de ensino de Entre Rios do Oeste. Com a formalização, Irene conseguiu aumentar seu faturamento.

“Estou muito feliz, pois agora vejo futuro para os pequenos como eu, e agora que ganhei uma licitação terei muito



Alunas de Entre Rios do Oeste se apresentam com as peças produzidas pela costureira local que virou MEI

trabalho pela frente, e acredito que, em breve, terei que contratar mais uma funcionária para poder me auxiliar nos trabalhos”, disse.

Mais do que isso, quase a metade das 5.570 prefeituras brasileiras já efetivou dispositivos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa que beneficiam diretamente os MEIs, a exemplo da exclusividade de participação de pequenos negócios nas compras até R\$ 80 mil. De acordo com o Sistema de Monitoramento da Lei Geral, essa legislação sai

do papel quando são adotadas quatro medidas, entre elas, duas que interessam diretamente ao segmento:

- “adequar seus processos licitatórios de acordo com as orientações da Lei Geral e fomentar a economia local, via compras junto com as micro e pequenas empresas, com o monitoramento de resultados;
- manter a cobrança do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) residencial para os MEIs, bem como

Quase a metade das 5.570 prefeituras brasileiras já efetivou dispositivos da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa que beneficiam diretamente os MEIs.



A Lei Geral, que abarca os MEIs, também prevê a preferência de contratação em licitações governamentais.

dispensar a cobrança de Habite-se e monitorar a inserção dos MEIs na base de empresas”.

A Lei 8.666/93, que dispõe sobre licitações públicas no Brasil, traz, no artigo 3º, que as licitações devem ser regidas por três princípios básicos: isonomia (igualdade perante a Lei); proposta mais vantajosa (análise do custo-benefício) e desenvolvimento nacional sustentável, que visa à preferência a mão de obra e material locais.

Outras leis correlatas em âmbito estadual, distrital e municipal procuram favorecer e aplicar o tratamento diferenciado dos pequenos negócios na promoção do desenvolvimento nacional sustentável, ou seja, o que gera empregos com mão-de-obra local e usa tecnologia e material da região. Assim, essas ações movimentam a economia da área direta e indiretamente.

A Lei Geral, que abarca os MEIs, também prevê a preferência de contratação em licitações governamentais. No

entanto, os números contidos no Perfil do Microempreendedor 2013 apontam que esse benefício é pouco utilizado por esse tipo de empreendedor: 88,5% dos entrevistados afirmaram nunca ter negociado com o governo, ou seja, apenas 11,5% dos microempreendedores já tinham vendido produtos ou serviços para o governo. O estudo aponta que, exceto as atividades que não se enquadram, ainda há um desconhecimento dos MEIs sobre esse benefício.

Por outro lado, há a necessidade de ter uma segurança por parte do gestor para garantir o acesso dos MEIs às compras públicas. A segurança jurídica é fundamental para incentivar a participação dos microempreendedores nas licitações, já que alguns editais preveem a comprovação de documentos que os MEIs não são obrigados a expedir, como livro-caixa.

“Alguns editais requerem a emissão de certificado digital, que o MEI não é

obrigado por lei a emitir, o que gera um custo para o MEI e que algumas vezes ele não tem condição de arcar”, afirma o presidente da Federação Nacional dos Camelôs, Ambulantes, Autônomos e Microempreendedores Individuais (Fenamei), José Artur Aguiar.

Também é possível ocorrer exclusão dos pequenos negócios nas normas do edital, quando o valor dos itens é muito elevado, assim, uma saída possível seria a divisão em lotes em unidades de aquisição menores.

Outra ação que pode ser tomada é o diagnóstico da necessidade de compra e venda local. Com esse estudo, é possível que o gestor descubra quais materiais e que tipo de mão de obra podem ser contratados localmente. Por lei, o MEI pode prestar serviços a pessoas jurídicas se o serviço não constituir necessidade contínua do empregador (ligados ou não à atividade-fim), salvo se esse serviço for realizado nas dependências do microempreendedor.

Crescimento no mercado da economia criativa

A economia criativa, como é chamado o setor econômico que abrange manifestações culturais, é uma das áreas que mais apresenta crescimento na formalização de quem trabalha por conta própria. Entre 2011 e 2013, a formalização de produtores teatrais cresceu 476%. Entre músicos, no mesmo período, essa alta foi de 242%.

No meio artístico, a formalização facilita a contratação de profissionais por possibilitar a emissão de notas fiscais, viabilizando a participação do artista em contratação direta com o governo ou com a empresa patrocinadora. Dentro da economia criativa, são 79 categorias.

Em agosto de 2014, a presidenta Dilma Rousseff sancionou a Lei Complementar 147/2014 que altera a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Em relação aos MEIs, uma das principais mudanças favorece a empresa que contrata

Outra ação que pode ser tomada [pelo gestor público] é o diagnóstico da necessidade de compra e venda local.



SMPE

Ator Odilon Wagner conversou com o ministro da Micro e Pequena Empresa, Afif Domingos, para diminuir a carga tributária dos MEIs da área artística

MEI para prestar serviços diferentes de hidráulica, eletricidade, pintura, alvenaria, carpintaria e de manutenção ou reparo de veículos. Com a mais recente revisão da lei dos pequenos negócios, para as demais atividades, o contratante não é mais obrigado a fazer o recolhimento da cota previdenciária patronal de 20%.

Em relação à classe artística, a alteração foi comemorada pelo ator e diretor Odilon Wagner. Na avaliação do artista, a economia criativa foi beneficiada devido ao alto número de profissionais que realizam trabalhos eventuais. Como a contratação do artista está envolvida com incentivo fiscal, as empresas não tinham como justificar o pagamento. Com o CNPJ, é possível emitir a nota fiscal, facilitando a contratação.

“Quanto mais burocracia existe, mais exclui os pequenos produtores de qualquer área que seja. Na área criativa é igual. O artista, que tem uma pequena empresa, este, basicamente, é um criador, não um gestor. Então, se a papelada tem muita



Divulgação

Em Camaçari, na Bahia, a prefeitura promove evento contratando MEIs da comunidade

burocracia, ele abandona a papelada e não faz e aí perde as oportunidades das políticas públicas. Então a burocracia é excludente. E com essa lei, isso começa a funcionar de uma maneira muito positiva aqui no nosso País”, afirmou Wagner, ao participar em agosto de 2014 da assinatura da quinta revisão do Supersimples, no Palácio do Planalto.

A experiência de Camaçari

Outra prefeitura que deu oportunidade aos MEIs é a de Camaçari (BA). Em outubro de 2014, a Prefeitura promoveu o Café Empreendedor na Casa de Traba-

lho e Centro de Empreendedorismo do município. O objetivo era lançar a Semana Global do Empreendedorismo, evento que ocorreu entre 17 e 23 de novembro em 150 países.

O evento em Camaçari deu oportunidade para que MEIs como Joilton Barreto, que trabalha com produção e venda de alimentos como mingau e munguzá, pudessem ser contratados pela Prefeitura para fornecer alimentação.

Também foi beneficiada a microempreendedora Jéssica de Jesus Amorim. Os pais foram moradores de rua, e a jovem

de 26 anos trabalha desde os sete. Ela já foi dona de uma franquia de salgados e hoje trabalha em casa produzindo bolos e salgados por encomenda.

Além de Joilton e Jéssica, outros dez microempreendedores individuais foram selecionados pela Prefeitura para fornecer alimentos para o café da manhã do evento.

Esses fatos apontam que a inclusão produtiva dos MEIs envolve também o acesso às compras governamentais e tratamento diferenciado nas licitações do poder público.



MEI: UM DIREITO CIDADÃO E UM BENEFÍCIO PARA A CIDADE

JOSÉ FORTUNATI

Prefeito de Porto Alegre e Presidente da Frente Nacional de Prefeitos (FNP)



FNP

“

O MEI é, certamente, apenas a porta de entrada para o empreendedorismo formal.”

A regularização de um pequeno negócio aparentemente pode não ter grande repercussão na economia e no desenvolvimento da cidade, mas essa impressão está se mostrando cada vez mais distante da realidade vivida nos municípios brasileiros.

Desde que foi criada a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), há cinco anos, o cenário do empreendedorismo mudou no País. Já são mais de 4,7 milhões de brasileiros formalizados nas 470 atividades permitidas, movimentando as comunidades e revelando, a todo o momento, novas oportunidades.

As mudanças se tornam cada vez mais evidentes, pois o MEI já está entre os maiores movimentos de formalização empresarial do mundo. Isso representa geração de empregos, renda, garantia de direitos previdenciários como aposentadoria e licença-maternidade, além de estímulo à economia e promoção do desenvolvimento nos municípios.

Não restam dúvidas de que nesses cinco anos há avanços a comemorar. Por outro lado, a estimativa é de que ainda haja mais de 6 milhões de trabalhadores informais no Brasil. São profissionais que estão desprotegidos da Previdência Social e, de certa forma, apartados da cidadania. Por isso, o desafio dos governantes, gestores e estudiosos desse tema é trazê-los para a formalização, proporcionando melhoria nas condições de trabalho desses cidadãos e fortalecendo as economias locais.

Nosso País é constituído de pessoas criativas, trabalhadoras e com iniciativa. Por isso, o MEI é, certamente, apenas a porta de entrada para o empreendedorismo formal.

Em pouco tempo, poderemos olhar novamente o cenário da formalização dos negócios e festejar avanços que representarão, ainda mais, a efetiva melhora na vida das pessoas, das comunidades e o desenvolvimento das cidades.

A IMPORTÂNCIA DO MEI NA ECONOMIA DAS CIDADES

DJALMA MACHADO | Secretário de Desenvolvimento Econômico de Camaçari (BA) e Dirigente do Fórum Nacional dos Secretários de Desenvolvimento Econômico

Grande parte dos municípios brasileiros ainda não se deu conta do poder transformador da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI).

Essa é uma das missões do Fórum Nacional dos Secretários e Dirigentes Municipais de Desenvolvimento Econômico, estimulado pelo Sebrae e pela Frente Nacional de Prefeitos (FNP).

O Fórum é um espaço permanente de articulação, interlocução e mobilização de secretários em prol do Desenvolvimento Econômico Local Sustentável, que busca alternativas de políticas públicas com grande ênfase nos pequenos negócios, baseado na implementação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e do Microempreendedor Individual.

Atualmente, temos mais de 6.500 MEIs formalizados em nosso município, Camaçari, na Bahia, uma das cidades mais industrializadas do Brasil e que abriga o maior complexo industrial integrado do hemisfério Sul com mais de 100 grandes

empresas, na sua maioria multinacionais no ramo químico, petroquímico, automotivo, pneumáticos, metalurgia do cobre, celulose, setor eólico, têxtil, fertilizantes, bebidas e transformação plástica.

A partir desse crescimento dos MEIs, percebemos que era necessário fazer uma ação mais forte de busca ativa desses empreendedores. Criamos o Projeto Bairro Empreendedor com o objetivo de promover o crescimento e fortalecimento das economias dos bairros, com foco nos pequenos negócios, ampliando a cultura empreendedora no município.

Também implantamos a Sala do Empreendedor em parceria com o Sebrae na Bahia, exatamente para encurtar a distância que existe entre os empreendedores de pequenos negócios e o poder público.

Temos a convicção de que, com essa atitude, nós estamos gerando não apenas mudanças econômicas, mas também mudanças sociais.



Aristeu Chagas

“

O Fórum é um espaço permanente de articulação, interlocução e mobilização de secretários em prol do Desenvolvimento Econômico Local Sustentável.”



FIM DA INFORMALIDADE PARA O TRABALHADOR INDIVIDUAL

LORENI FORESTI

Ex-Secretária de Logística e Tecnologia da Informação do Ministério do Planejamento



Ikens Souza

Uma nova legislação colocou em xeque a maneira como a administração pública se integra ao arranjo produtivo local. Agora, aquele comerciante que antes era conhecido como “informal” tem não só prioridade, como uma faixa de recursos exclusivamente destinada a ele. As compras e contratações de até R\$ 80 mil podem e devem ser pactuadas com Microempreendedores Individuais (MEIs).

A partir da Lei Complementar nº 128/2008, foram estendidos ao MEI todos os benefícios concedidos às microempresas e empresas de pequeno porte nas licitações públicas, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 2006 (Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas). Essa lei foi responsável por fazer com que as compras e contratações com esse setor praticamente dobrassem, subindo de R\$ 12,3 bi em 2008 para R\$ 20,5 bi em 2013.

E por intermédio da Lei Complementar nº 147, de agosto de 2014, os custos para abertura, inscrição, registro, funcionamento, alvará, licença, cadastro, baixa

e encerramento dos MEIs foram reduzidos a zero. É vedado, ainda, impor restrições à participação do MEI em licitações.

A importância do MEI acontece principalmente nas contratações de pequeno valor, em que as quantidades não são atraentes para negócios de maior porte. Assim, pequenos serviços são ideais para o MEI. Vou dar um exemplo: apenas aqui, na Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação, temos 175 armários e 242 gaveteiros, todos com fechaduras. São necessárias, portanto, 417 chaves, isso sem contar com as cópias. O ministério tem outras oito secretarias e a Esplanada dos Ministérios, inúmeros órgãos públicos. Imagine quantas chaves são necessárias, então, nos órgãos públicos Brasil afora.

Como atender a demandas pontuais e necessárias da administração pública se as grandes e médias empresas não têm interesse em participar de uma licitação para a contratação de chaveiros, por exemplo? É aí que entra a figura do MEI. Aquele chavei-

ro que tem uma lojinha na esquina pode, agora, fornecer o seu atendimento a órgãos públicos. Outros exemplos são instrutores de idiomas, jardineiros, gravadores de carimbos, quitandeiros, entre outros.

O jogo é de ganha-ganha para o País. Ganha a administração, em eficiência e na solução de problemas de difícil solução. Ganha o MEI, com a possibilidade de uma renda fixa enquanto durar o seu contrato com a União. Como o MEI passa a ter um acesso privilegiado às compras públicas, estima-se que haverá um grande incentivo à formalização.

Como a legislação e a extensão dos benefícios ainda é recente, não há como medir o impacto dessa iniciativa. Nos nove primeiros meses de 2014, por exemplo, a contratação de serviços de pessoas físicas registrada no Portal de Compras Governamentais do governo federal, o ComprasNet, atingiu a quantia de R\$ 142.103.640,90. Isso tendo em vista que não é uma prática corriqueira esse tipo de aquisição.

Nossa expectativa é que uma relação próxima entre os MEIs e a administração pública traga desenvolvimento sustentável. Há muito o governo federal já percebeu que comprar um item mais barato, sem considerar os impactos sociais e ambientais da contratação, não é necessariamente bom para a economia.

Ao investir no MEI, incentivamos a formalização dos pequenos negócios, fortalecemos a economia do País e investimos o poder de compra do Estado em áreas estratégicas para a geração de emprego, erradicação da pobreza e redução da desigualdade de renda.

O Comprasnet já está preparado para garantir a participação dos MEIs.

É fundamental também que os gestores públicos que atuam na área de aquisições aceitem o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual (CCMEI) como documento de habilitação.

“

Aquele chaveiro que tem uma lojinha na esquina pode, agora, fornecer o seu atendimento a órgãos públicos.”

”



VIGILÂNCIA SANITÁRIA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

ROSILENE MENDES DOS SANTOS

Assessora-Chefe de Articulação e Relações Institucionais da Anvisa

É muito bom comemorar o quinto ano da legislação que reconhece o Microempreendedor Individual (MEI) como agente fomentador da política econômica do País. A comemoração tem como destaque o fato de que, pela primeira vez na história da Agência de Nacional Vigilância Sanitária (Anvisa), há uma norma com foco voltado ao MEI, bem como ao agricultor familiar e ao empreendedor de economia solidária, a Resolução de Diretoria Colegiada (RDC) 49/13. É um compromisso da Anvisa promover a inclusão produtiva com segurança sanitária para amparar o MEI.

A RDC 49/13, além da questão da fiscalização orientadora, trouxe a racionalização e simplificação de procedimentos sem abdicar dos padrões de segurança sanitária. Também isenta taxas e apresenta alternativa mais viável para o MEI, facilitando e estimulando o cumprimento da legislação sanitária pelos pequenos negócios. Hoje, o sistema nacional de vigilância sanitária acolhe o MEI com várias parcerias e experiências nos estados e municípios. Inclusive com apoio nas salas dos empreendedores implantadas por prefeituras.

“

É um compromisso da Anvisa promover a inclusão produtiva com segurança sanitária para amparar o MEI.”

Continuamos a programar também a classificação de risco, que, além de facilitar a vigilância sanitária, vai ajudar o MEI a produzir com segurança e obter seu alvará da área com maior facilidade.

Atividades de risco baixo já terão aprovação automática da vigilância sanitária via Portal do Empreendedor. Quanto às de risco alto, buscaremos medidas educativas e de orientação e só poderão iniciar após a inspeção sanitária para que o MEI saiba trabalhar com segurança e ofereça serviços e produtos seguros.

Afinal, o único risco que não podemos correr é o de criar obstáculos ao desenvolvimento dos pequenos negócios no País.

CRESCER: INCENTIVANDO O EMPREENDEDORISMO

LUCILENE ESTEVAM SANTANA

Coordenadora Geral de Emprego e Renda do Ministério do Trabalho e Emprego

O surgimento do programa Empreendedor Individual com condições especiais para que o trabalhador informal se legalize como pequeno empresário, com acesso a diversos benefícios sociais como cobertura previdenciária, contratação de funcionários a custos reduzidos, processo de formalização gratuito e acesso a serviços bancários, inclusive crédito – principalmente pelos bancos oficiais federais com taxas de juros mais acessíveis – mostrou-se uma medida atrativa para os trabalhadores informais, que precisam de nota fiscal para comercializar serviços ou produtos, além da possibilidade de ter acesso à assistência técnico-gerencial pelo Sebrae. A partir de cursos e planejamento de negócios, esses empreendedores tornam-se mais preparados a manterem e desenvolverem as suas aptidões.

Associado a esse cenário, o governo federal reduziu, significativamente, os juros cobrados ao tomador final, por meio da subvenção econômica do Programa CRESCER. No período de janeiro a junho de 2014, a concessão de microcrédito produtivo orientado pelos bancos públicos federais atingiu o montante de aproximadamente R\$ 4,8 bilhões, volume esse 28,51% superior ao observado no primeiro semestre de 2013. Esse volume corresponde algo em torno de 89,91% da concessão total de microcrédito no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO.

Com foco no empreendedorismo, o governo tem investido numa política de criação de oportunidades e melhoria na renda, focada em ações continuadas de incremento e criação de boas oportunidades para pequenos empresários, que são os responsáveis pela maioria dos empregos gerados na economia brasileira nos últimos anos. O investimento de recursos nos pequenos empreendedores tem proporcionado aumento dos percentuais de formalização no País e impulsionando a criação de pequenos negócios, fortalecido o crescimento econômico e incentivado o empreendedorismo.



“
 De janeiro a junho de 2014, a concessão de microcrédito pelos bancos públicos federais atingiu aproximadamente R\$ 4,8 bilhões.”



ARACAJU (SE)

PASTÉIS TEMPERADOS COM AMOR

Empresa que começou como barraca de feira se torna referência na orla da cidade



Divulgação

Jane: para abrir negócio é preciso ter foco

A simpatia e o jeito agitado de Jane denunciam como ela chegou até ali – com sua força de vontade, bom humor e a paixão pelo ofício. Maria Jane da Silva começou a trabalhar cedo, aos 14 anos, e foi além do que imaginava.

Toda a experiência acumulada a ajudou a conquistar a realização profissional que tem hoje. Dona da mais famosa pastelaria de Aracaju, ela emprega 37 funcionários e recebe uma média de 400 pessoas por dia em seu estabelecimento. As vendas chegam a 14 mil pastéis de 30 sabores diferentes, em uma estrutura para 140 lugares.

O *Pastel da Jane*, localizado na orla da praia de Atalaia, em Aracaju, capital de Sergipe, começou com uma barraca na feira de artesanatos e alimentos típicos de Sergipe, em 2008. Antes disso, Jane era dona de uma agência de turismo e sofreu um golpe de clonagem de cartões, resultando em um prejuízo de 200 mil reais. Sem condições de continuar com o negócio, ela decidiu fechá-lo e investir em outro ramo.

Aproveitou seu conhecimento em culinária e, junto com o esposo, Tadeu Gomes, que esteve ao seu lado em todos os momentos, abriu uma barraca de pastéis na

feira. “Eu costumo dizer que aqueles três anos e meio ali foram uma escola. Aprendemos muito, conquistamos a clientela, e como a procura era maior que o espaço, tivemos que ampliar”, conta Jane.

Além disso, foram incluídos no cardápio outros pratos típicos do Nordeste, muito procurados pelos turistas. Após as mudanças, a empresária investiu ainda mais em inovação, com a participação no programa Sebraetec. Foram criados o design da marca e um software para controle de vendas e estoque de mercadoria. Agora, a empresária planeja ampliar o negócio e aumentar o faturamento.



Site na internet mostra o cardápio da pastelaria

Financiamento

No recomeço empresarial, Jane se registrou como Microempreendedora Individual (MEI) e participou de cursos, palestras e consultorias com o Sebrae. Depois se transformou em microempresa. “A abertura do CNPJ me ajudou a fazer um financiamento com o Banco do Nordeste e o Banco do Brasil. Isso foi importantíssimo para mim, porque eu tinha acabado de sair de uma empresa falida, estava sem condições de investir em um novo negócio”. Jane lembra ainda que ser uma microempresa trouxe crescimento e responsabilidade social,

porque seus funcionários podem ter a carteira assinada e receber seus direitos.

Mesmo com todo o sucesso, ela não abre mão de acompanhar de perto a produção dos salgados, o atendimento aos clientes e o recebimento das mercadorias com os fornecedores. “Tem clientes que me perguntam que tempero é esse que coloco nos pastéis e eu digo que é o amor!”, registra.

O *Pastel da Jane* conta com talheres, guardanapos e diversos produtos com a logomarca da loja; espaço *kids*; pratos típicos do Nordeste e equipamentos

modernos para agilizar o atendimento. Jane dá a dica para quem quer abrir seu negócio: “tem que ter foco, persistência e dar um passo de cada vez. Com luta, tudo é possível”, conclui a empresária.



Empresa oferece 30 sabores

“
A abertura do CNPJ
me ajudou a fazer
um financiamento
com o Banco do
Nordeste e o Banco
do Brasil.”



RECIFE (PE)

A BARRACA DE FEIJOADA

Após experimentar seu prato predileto na rua e não gostar do que comeu, Ivone decidiu abrir sua própria barraca de feijoada no Parque 13 de maio

A ideia de abrir o negócio veio quando ainda estava envolvida com outra profissão: Ivone estava voltando da entrega de fotos na casa de um cliente quando resolveu parar para comer feijoada em uma barraca de rua. Fotógrafa por 40 anos, Ivone Lopes da Silva, 58 anos, tinha a culinária como hobby e o paladar aguçado para os temperos. Não gostou daquela refeição e, no caminho de volta para casa, foi logo articulando a ideia de vender feijoadas e dobradinhas – seus pratos preferidos.

No começo, a filha e o marido, também fotógrafo, ficaram com receio de encarar um novo ramo, mas deram seu apoio. A demanda pelos serviços fotográficos estava cada vez menor desde o surgimento da câmera digital e optar

por outra área se mostrava viável para a família. Juntos, uniram forças e abriram a *Feijoada da Ivone* no Parque 13 de Maio, no bairro de Santo Amaro, no Recife, Pernambuco, em 2008.

Além do prato principal, ela também faz dobradinha, salada de frutas, doces e o prato surpresa que, dependendo do dia, pode ser camarão, estrogonofe, frango, ou outro prato. Vende, em média, 40 refeições por dia e prioriza o bom atendimento ao cliente e a limpeza do local de trabalho. Um de seus diferenciais é fornecer brindes para os clientes em datas comemorativas, como Natal, Dia das Crianças e Páscoa. Junto com a refeição, ela dá um ovo de Páscoa ou um bombom, no dia da Páscoa, por exemplo.



“
Fiz o que gosto e dei o meu melhor.”



Ivone vende, em média, 40 refeições por dia e prioriza o bom atendimento ao cliente e a limpeza do local de trabalho

Separação de compras

Ivone participou de oficinas, palestras e eventos do Sebrae e, em 2010, formalizou-se como microempresária individual. “Eu cometia muitos erros, como de fazer as compras para a feijoada junto com as compras da minha casa. Com as consultorias, aprendi que a gente tem que separar as compras físicas das jurídicas. A formalização me abriu portas, como no Banco do Brasil, para a obtenção de microcrédito, então foi tudo muito importante”, finaliza.

Estudou dois anos de língua espanhola e fez um curso de uma semana na Argentina para estar melhor preparada para receber os clientes durante a Copa do Mundo, decorou a barraca de verde e amarelo e fez um cardápio em espanhol. “Fui muito elogiada, a decoração chamou atenção das pessoas, mas infelizmente as vendas não subiram porque eu não fiquei próxima da Arena [estádio de Pernambuco]. Não foi bom financeiramente, mas fiquei satisfeita porque fiz o que gosto e dei o meu melhor”, finaliza Ivone, orgulhosa de seu trabalho e dedicação.

Agência Rodrigo Moreira



SANTA LUZIA (MG)

UM HOBBY QUE VIROU FONTE DE RENDA

O gosto de Michelle por maquiagem a motivou a fazer parceria com a mãe na empresa Eliane e Michelle Melo Noivas



Michelle: contratação de freelancers em alta demanda

É com entusiasmo e simpatia que Michelle Melo, de 33 anos, fala da empresa que montou com ajuda da mãe, Eliane, no bairro Cristina, em Santa Luzia, região metropolitana de Belo Horizonte, Minas Gerais. Tudo começou quando decidiu, junto com sua mãe, investir em seu hobby como fonte de renda. Sempre gostou de fazer maquiagem e, em ocasiões de festas e eventos, as amigas a procuravam para dar aquele upgrade no visual.

Bancária por 12 anos, Michelle acreditou que levar a ideia de ser dona do próprio negócio era o melhor caminho a seguir. A mãe já era cabelereira e Michelle, quando podia, fazia a maquiagem nas clientes dela. Fez pesquisas sobre salões de beleza voltados para noivas e debutantes e percebeu que era um ramo pouco explorado na região de Santa Luzia.

Noivas, o foco principal

Logo no início, queria se formalizar e investir em seu talento. Michelle, então, buscou orientações na Feira do Empreendedor, onde obteve auxílio

para elaborar o seu plano de negócios, obteve o CNPJ e se tornou Microempresendedora Individual, proprietária da *Eliane e Michelle Melo Cabelo e Maquiagem*. “Na primeira semana que abri já tinha uma noiva para arrumar!”, relembra.

Michelle oferece serviços de maquiagem, manicure, pedicure e penteados. Atende o público em geral, mas o foco principal são as noivas, debutantes, formandos, madrinhas e mães de noivas. Ela tem uma funcionária, Andreza, que trabalha na recepção da loja e, aos finais de semana, contrata freelancers para ajudar na alta demanda.

Hoje, ela atende por volta de quatro noivas por final de semana e a renda já superou a de Microempresendedor Individual: arrecada 15 mil reais por mês e está providenciando a papelada para alterar o registro para microempresa. “Hoje nos tornamos referência no ramo de preparação de noivas aqui em Santa Luzia. E estou sempre me aperfeiçoando: já fiz cursos inclusive no exterior para trazer novidades para a loja”, conta Michelle.



Empresa uniu mãe e filha

“*Estou sempre me aperfeiçoando: já fiz cursos inclusive no exterior para trazer novidades para a loja.*”



BENTO GONÇALVES (RS)

AMOR PELOS ORGÂNICOS

No Vale dos Vinhedos não se vive só de vinho. Ex-babá e doméstica, empreendedora investiu nos acompanhamentos e nas sobremesas

Margot Maria Lazzarotto, 33 anos, mora no interior do Rio Grande do Sul. Sempre viu muitos frutos sendo desperdiçados e se perdendo com o passar da época da colheita. Como sempre amou a gastronomia, decidiu unir esse gosto pessoal com o aproveitamento desse material.

Foi assim que tudo começou. Graças também à curiosidade e à vontade de aprender e oferecer um produto diferenciado, Margot conseguiu se tornar Microempreendedora Individual (MEI).

Hoje, ela tem uma empresa que trabalha com processamento de frutas, hortaliças e suco de uva integral. “Os produtos processados são provenientes de uma parceria com pequenas famílias com certificação orgânica. E nossa em-



Divulgação

Margot fez do seu nome a marca de seus produtos sem conservantes

“
A parceria é muito produtiva, participo de vários cursos, palestras e também de eventos oferecidos pelo Sebrae.”

presa também tem certificação orgânica de processamento”, explica.

Pesquisa

Margot ficou sabendo do Sebrae por meio de uma amiga. Passou um ano pesquisando e seu registro saiu no dia 30 de março de 2012. De lá para cá, as coisas só melhoram. “É uma parceria muito produtiva, participo de vários cursos e palestras oferecidas e, além disso, participo também de eventos oferecidos pelo Sebrae”, comenta.

Antes de montar seu próprio negócio, ela já trabalhou na lavoura junto com a família do marido, em empresa de confecção de cintos e bolsas de couro, empresa de móveis e loja de vestuário. Dos 13 aos 20 anos, foi empregada doméstica e babá.

Planos futuros

Hoje, tem um cardápio variado de produtos na empresa. Antepasto de pimenta cambuci e calda de amora com cachaça envelhecida são alguns exemplos dos produtos oferecidos pela marca *Margot Marian*.



Produtos da Margot: antepastos e caldas que dão água na boca

Atualmente, a microempreendedora trabalha sozinha, mas, em época de muita fruta e hortaliças, contrata uma diarista para auxiliar no processamento. A agroindústria fica na própria casa, em Bento Gonçalves, Vale dos Vinhedos. Margot não quer saber de ficar parada e já faz planos para o futuro: “Meus planos são de crescer e conseguir ter minhas delicatessens [local onde se vende iguarias ou mercadorias requintadas] em todas as capitais do Brasil”, conta.



MANAUS (AM)

SANDUÍCHE COM RECHEIO DE SUCESSO

Empreendedora vê as suas vendas crescerem de 1,5 mil para 25 mil unidades por mês após sair da informalidade



Divulgação

A *Qualité* fornece produtos para outras empresas

A história começou a ganhar forma em 2010, quando Marina Camargo fazia sanduíches em casa. No início, conseguia se virar sozinha, contudo, não demorou muito para que ela precisasse contratar uma nova funcionária. E foi assim, crescendo cada vez mais, que surgiu a *Qualité*.

Depois de seis meses fazendo os produtos, Marina decidiu procurar o Sebrae para se cadastrar como Microempreendedora Individual (MEI). A partir disso, começou o processo de formalização da empresa.

Curitiba, Marina mora, hoje, em Manaus. É lá que está sua empresa. A em-

preendedora elogia a recepção do Sebrae. “O atendimento foi super-rápido. Eu saí de lá com o CNPJ, a inscrição estadual; saí com a empresa pronta. Deram uma série de orientações, falaram como eu teria que emitir nota fiscal eletrônica, os passos para tirar alvará”, enumera as dicas que recebeu.

Alavancagem

A empresa cresceu e conta hoje com 10 funcionários; tomou-se também uma Empresa de Pequeno Porte (EPP). Em 2011, Marina ganhou o sócio Renato Estrela.

O Sebrae, como lembra Marina, teve papel fundamental nesse crescimento.



O atendimento foi super-rápido. Eu saí do Sebrae com o CNPJ, a inscrição estadual; saí com a empresa pronta.





Marina de Camargo revela que a *Qualité* já conta com dez funcionários

“Hoje, eu vejo que não existe possibilidade de alavancar os negócios se a empresa não estiver formalizada”, comenta.

Quando era informal, a empresa de Marina produzia cerca de 1.500 sanduíches por mês, atualmente, esse número saltou para quase 25 mil unidades. “Seria impossível fazer isso sem estar formalizada, porque a maioria dos clientes exige nota fiscal”, explica.

Planos

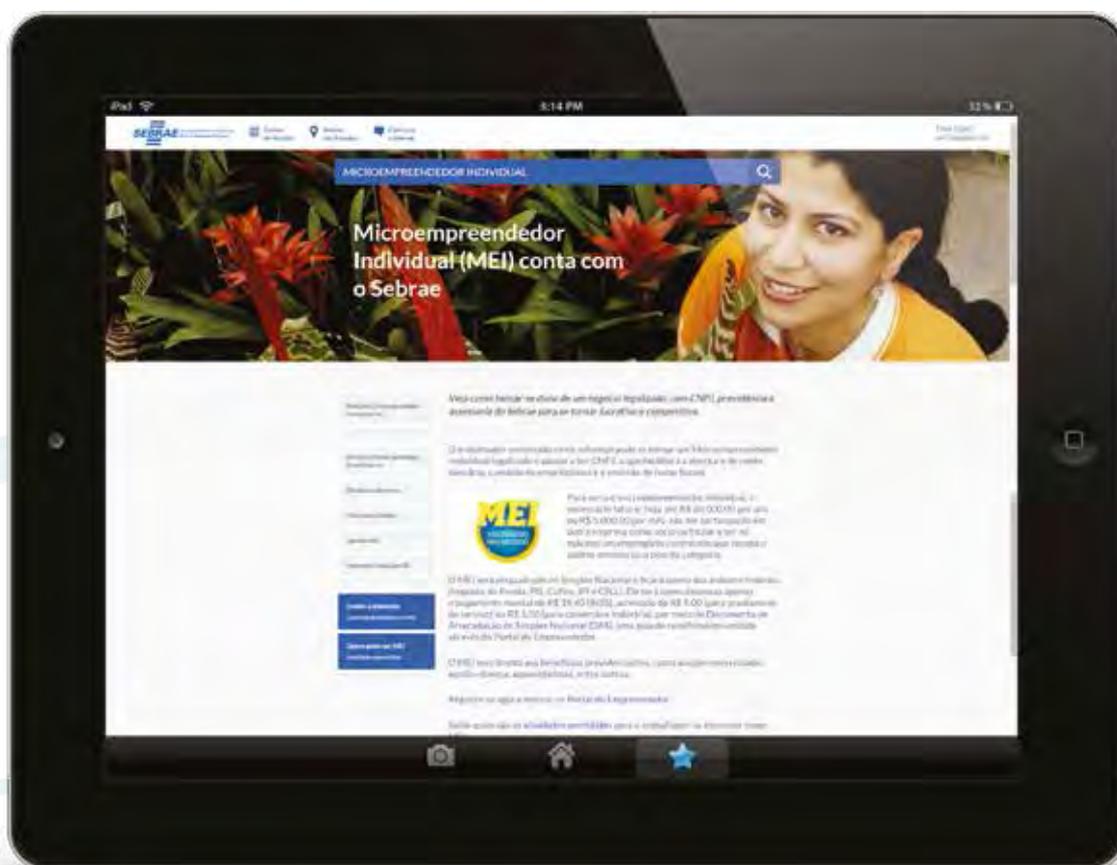
A *Qualité* oferece diversos sabores de sanduíche: atum, frango, peito de peru, salpicão de frango, baguete italiana, carne e queijo, light, frango com cenoura, frango com castanha e atum com tomate seco. Os sanduíches são preparados com foco em uma alimentação saudável e equilibrada. Atualmente, eles são vendidos para outras empresas.

Aos 32 anos, Marina não esconde a vontade de crescer cada vez mais. “Eu sempre tenho muitos projetos. O meu próximo projeto é ampliar para atender o consumidor. Hoje a gente atende só empresas”, confessa, entusiasmada.



ATALHOS PARA O SUCESSO

Unidade de Atendimento Individual do Sebrae já orientou cerca de 70% dos MEIs sobre cursos, eventos, plataforma online e consultoria para que evoluam no mundo dos negócios formais



MEI ganhou espaço exclusivo no Portal Sebrae

Desde a entrada em vigência da figura jurídica do MEI, em julho de 2009 até outubro deste ano, o Sistema Sebrae já atendeu cerca de 70% dos 4,5 milhões dos Microempreendedores Individuais (MEIs) até então formalizados.

Isso acontece tanto antes quanto depois de eles se cadastrarem como novos donos dos próprios negócios por meio do Portal do Empreendedor. Tudo com o único propósito: criar atalhos para a trilha do sucesso.

“ Em 2015, as perguntas e respostas sobre o MEI poderão ser consultadas com mais facilidade. ”

Ana Carolina Damasco,
coordenadora nacional
do Portal Sebrae



O Microempreendedor Individual fez com que o Sebrae repensasse a abordagem dos serviços para adequá-la às necessidades desse público.

Rodrigo Freitas, gestor de Educação a Distância (EaD) do Sebrae Nacional

Como resultado, os MEIs assumem a dianteira em várias frentes ofertadas pelo Sebrae.

Essa tendência acontece em todas as frentes de prestação de serviços oferecidos pela Unidade de Atendimento Individual (UAI) do Sebrae Nacional e pelas unidades congêneres nas unidades estaduais e do Distrito Federal.

O MEI virou uma das prioridades da Platina, a Plataforma Integrada de Atendimento lançada em abril passado no Portal do Sebrae. Esse sistema de atendimento virtual nasceu do desejo do Sebrae em profissionalizar ainda mais seu atendimento.

Para o MEI, foi reservado um espaço exclusivo, e muito mais. Basta colocar na área de “busca” o termo MEI e aparecem nada menos do que 13.855 resultados com conteúdos capazes de solucionar dúvidas sobre temas diversos.

Por exemplo, logo na primeira página de busca, aparecem assuntos que têm

tudo a ver com o MEI – “O empregado do MEI”; “Como o MEI deve proceder com nota fiscal, impostos e importação”; “As atividades do MEI”; “Como e quando ocorre a transição do MEI para Microempresa”.

Há também arquivos em vídeos, programas de rádio para o MEI, casos de sucesso e cursos.

Em razão dos atrativos apresentados ao segmento, 48% do total de cadastros registrados no Portal Sebrae com CNPJ pertencem a MEIs. Eles também representam 35% das empresas que realizaram, pelo Portal, o Diagnóstico Incremental.

Outras novidades estão sendo preparadas para melhorar o atendimento dessa categoria empresarial.

“Em 2015, as perguntas e respostas poderão ser consultadas com mais facilidade”, antecipa a coordenadora nacional do Portal Sebrae, Ana Carolina Damasco.

Opção prática

O ensino a distância tem sido uma opção prática para os empreendedores de todos os portes. Entretanto, em especial, cai como uma luva nas particularidades dos MEIs. É assim que eles podem adequar o aprendizado aos seus horários livres ou quando a carga de trabalho é menor.

“O segmento do Microempreendedor Individual fez com que o Sebrae repensasse a abordagem dos serviços para adequá-la às necessidades desse público”, destaca o gestor do projeto Educação a Distância (EaD) do Sebrae Nacional, Rodrigo Freitas.

“Por isso foram criados cursos rápidos de até cinco horas e as oficinas via SMS (mensagens de texto enviadas pelo celular) que tornam mais dinâmica a qualificação dos profissionais e faz com que eles aumentem sua produtividade e conquistem mais resultados para suas empresas de forma rápida”, complementa.

Já houve a capacitação de 80 mil MEIs por intermédio das chamadas Oficinas SEI (Sebrae Empreendedor Individual).



O Sebrae criou cursos e oficinas para atender o MEI



O Negócio a Negócio difunde a marca Sebrae e a leva até empresários que muitas vezes não achavam que poderiam ser atendidos, além de apoiar potenciais empresários. ”

*Hugo Roth Cardoso,
coordenador nacional
do Programa Negócio a
Negócio*

São informações fornecidas via celular por meio de 40 mensagens enviadas durante 20 dias. Destinam-se a todos os MEIs com pelo menos o ensino fundamental completo.

Vale destacar também os cursos mais procurados para o MEI, que são: Sei Controlar Meu Dinheiro e Sei Vender.

Desde 2009 foram realizadas quase 1 milhão de matrículas para cursos e oficinas via SMS para microempreendedores individuais.

O impacto desses dados são significativos. Isso porque, em 13 anos do Portal de Educação a Distância do Sebrae – o EaD Sebrae –, mais de 4 milhões de matrículas foram registradas, sendo 2 milhões de inscritos somente entre 2012 a 2014.

Há, ainda, a tutoria individual, cujo objetivo é orientar e esclarecer as dúvidas dos empreendedores. Consultores realizam um diagnóstico junto com o MEI, com a identificação de suas ne-

cessidades e apoio à formalização do próprio negócio.

Os resultados são animadores. Por exemplo, o índice de conclusão dos cursos para MEIs, nos últimos quatro anos, foi, em média, de 80%. Bem acima da média geral dos cursos a distância, que foi de 50%.

Os cursos a distância são gratuitos e contam com material didático virtual. Vão desde módulos básicos com formações conceituais a temas mais avançados e específicos.

Há o curso Microempreendedor Individual, que trata de questões como formalização, obrigações, impostos, benefícios previdenciários, evolução do CNPJ, dentre outros pontos, está entre os mais procurados.

Além disso, não há necessidade de um local específico para estudo e o acesso à ferramenta pode ser feito de qualquer lugar com conexão à internet. O aluno

tem a possibilidade não só de ter suas dúvidas respondidas por tutores capacitados pelo Sebrae como também de compartilhar e participar da experiência de outros empreendedores por meio de fóruns de discussão.

Muito além da comodidade, vários MEIs procuram a modalidade a distância por se identificarem com a metodologia aplicada, por exemplo.

Referência nacional

A experiência de 13 anos com o Portal de Educação a Distância permitiu ao Sebrae ampliar o número de alunos ao longo do tempo, graças à renovação do Portal em 2012 que passou a operar com acesso imediato, vagas ilimitadas e tutoria disponível a todos os interessados.

Com isso, a instituição se tornou pioneira na oferta contínua de cursos gratuitos a distância em todo o País e com grande sucesso entre os microempreendedores individuais.

No início de 2013, o projeto de Ensino a Distância do Sebrae ganhou o Prêmio Learning & Performance Brasil 2013/2014 que reconhece, desde 2011, práticas e tendências com foco na melhoria, de forma sustentável, da produtividade das pessoas e a competitividade das organizações em operação no Brasil.

“O prêmio é o reconhecimento de uma mudança que começou ainda em 2011 com a avaliação dos dez anos do projeto. Nós percebemos que deveríamos ampliar a capacidade de atendimento sem causar prejuízos ao processo de ensino e aprendizagem”, ressalta o gestor do projeto, Rodrigo Freitas.

E acrescenta: “O Portal EaD Sebrae não é apenas um serviço de atendimento ao cliente, mas uma oportunidade de fomento e democratização do acesso à educação empreendedora em todo o País”.

Para tornar tais mudanças possíveis no projeto do Sebrae, duas grandes licita-



A Central 0800 do Sebrae consolida-se como um dos principais canais de relacionamento com o Microempreendedor Individual e potenciais empresários.



Ellys Alves, coordenadora nacional da Central de Relacionamento



As vencedoras do Prêmio Mulher de Negócio se tornam referência para outras empresárias do País e muitas conseguem até mudar de categoria empresarial.

Joana Bona, gestora do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

ções foram realizadas. Primeiro, a contratação de uma empresa responsável pela operacionalização da plataforma de educação a distância capaz de atender a uma média de 200 mil alunos por mês.

O novo formato de oferta contínua de vagas motivou a segunda licitação, que criou a chamada Central de Tutoria. Por meio dela são operacionalizados os serviços de tutoria com o objetivo de assumir o risco do aumento do número de tutores mediante aumento no número de alunos que surge diariamente.

Negócio a Negócio

Outra solução de atendimento que oferece atenção especial ao MEI é o Programa Negócio a Negócio, do Sebrae, hoje o maior do Sistema em volume de clientes atendidos presencialmente, contemplando mais de 450.000 empresas apenas em 2014, e mais de 2 milhões desde a sua criação em 2009.

“O programa Negócio a Negócio difunde a marca Sebrae e a leva até empre-

sários que muitas vezes não achavam que poderiam ser atendidos, além de apoiar potenciais empresários”, assinala o coordenador Nacional do Programa, Hugo Roth Cardoso. “Isso é feito para que os empreendedores formalizem o seu empreendimento e possam crescer com sustentabilidade. O Sebrae está *in loco* apoiando os empresários”.

A estrutura do Programa, descentralizada, envolve direta e indiretamente mais de 1.600 pessoas, desde coordenadores, gestores, tutores e Agentes de Orientação Empresarial – AOE – que atuam em campo junto com os empresários.

Nesse programa, a forma de atendimento realizada, em que se visita as empresas, suprime a falta de tempo na agenda dos MEIs para procurarem o Sebrae.

É o caso da Agente de Orientação Empresarial (AOE) Agléia Ferreira, do Sebrae no Amazonas. Depois de atuar, desde 2012, na capital Manaus, no ano passado, ela iniciou atividades no



Sebrae Amazonas

Agléia Ferreira, em Caapiranga (AM): orgulho e satisfação com as mudanças positivas nas empresas visitadas

município de Caapiranga, a 147 km, onde há um lago na margem esquerda do Rio Solimões

Andando por palafitas, a AOE surpreende empreendedores que nunca imaginariam receber consultoria sobre

negócios no próprio local de trabalho instalado no interior do estado.

“É gratificante conhecer um pouco, no interior do Amazonas, pessoas simples, acolhedoras e empreendedores perseverantes que se adaptaram e se man-



...é uma grande satisfação contribuir para o crescimento de cada empresa visitada...

Agléia Ferreira, agente de Orientação Empresarial do Sebrae no Amazonas

têm tocando seus negócios mesmo frente às dificuldades que enfrentam, a exemplo de cheia dos rios e problemas de logística, porque o acesso ao município é possível apenas por meio fluvial”

E acrescenta: “Me orgulho em atuar e falar do trabalho como AOE, pois é uma grande satisfação contribuir para o crescimento de cada empresa visitada, poder levar o Sebrae aonde o empresário está e orientá-lo sobre as oportunidades de melhorias, cursos e soluções Sebrae e, ao final, poder perceber mudanças positivas na gestão ou visual da empresa e dar os ‘parabéns’”.

Principal cliente no 0800

Atualmente, o MEI é também o principal cliente atendido pela Central de Atendimento 0800 570 0800. Nos últimos quatro anos, 80% dos 12 milhões de atendimentos, foram direcionados aos MEIs e potenciais empresários.

“A Central 0800 do Sebrae consolidou-se como um dos principais canais de

relacionamento com o Microempreendedor Individual e potenciais empresários”, afirma a coordenadora nacional da Central de Relacionamento, Ellys Alves. “Eles procuram o Sebrae para receber orientações sobre como se formalizar e os benefícios envolvidos”.

Com 600 profissionais envolvidos nas operações, a Central atende as mais diversas solicitações, dentre as quais se destacam dúvidas sobre declaração anual, procedimentos para formalização, questionamentos sobre tributos, contratação de funcionários, benefícios e deveres, além de produtos e serviços do Sebrae direcionados ao MEI.

Semana e Feira para os MEIs

Para reforçar a atenção especial dedicada a essa clientela, o Sebrae criou a Semana do Microempreendedor Individual. Os resultados também são interessantes. Em quatro anos, atendeu 515 mil MEIs, ou seja, quase 11% do total de registrados nessa categoria jurídica empresarial.

Promovida pelo Sebrae simultaneamente em todo o País e priorizando a cultura e dinâmica econômica do local onde se realiza, a Semana do MEI visa estimular as formalizações de profissionais autônomos nessa categoria jurídica e também dar condições para os Microempreendedores Individuais já cadastrados desenvolverem o negócio e expandirem a atuação.

Oferece programação gratuita de atividades, palestras, oficinas SEI, clínicas tecnológicas, capacitações, orientações, consultorias e esclarecimentos sobre a formalização para os interessados em aprimorar sua gestão, aumentar a qualidade, produtividade e competitividade de sua empresa.

Proporciona, também, a contribuição de parceiros que apoiam a categoria, com informações para que o Microempreendedor Individual possa ter em um único local, as suas dúvidas esclarecidas, entre eles: Receita Federal, INSS, Anvisa, Corpo de Bombeiros, Junta Comercial e instituições de crédito.

A Feira do Empreendedor, tradicional evento organizado pelo Sebrae em capitais do Brasil, passou também a reservar espaços exclusivos aos MEIs. Há, inclusive, estandes dedicados apenas à apresentação de produtos confeccionados e serviços prestados por esses empreendedores.

As donas da história

Em seus dez anos de realização, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios tem valorizado a presença feminina nos pequenos negócios, destacando-se por diferenciais inovadores e conferindo mais competitividade a seus empreendimentos. A partir dos relatos inscritos que narram histórias de sucesso, a premiação destaca as mulheres que atuam nas categorias Pequenos Negócios (donas de micro e pequenas empresas), Produtora Rural e Microempreendedor Individual, criada em 2012.

Desde então, o número de microempreendedoras individuais não para de crescer. No ano em que a categoria foi criada foram registradas 1.148 ins-



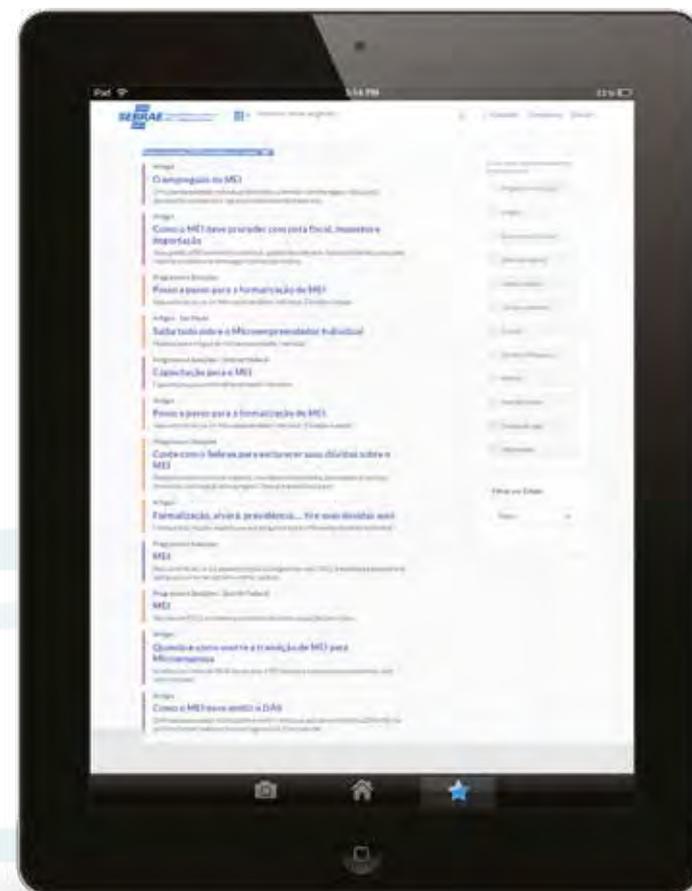
Charles Damasceno/Agência Sebrae

Prêmio Mulher de Negócios tem uma categoria destinada às Microempreendedoras Individuais

crições de empresárias que trabalham por conta própria em empreendimentos legalizados, com faturamento máximo anual de até R\$ 60 mil por ano. Já em 2014, o número chegou a 3.965.

Apesar de contar com uma adesão que aumenta a cada ano – com o recorde de 6.987 inscritos na edição de 2013, somando mais de 30 mil participantes em 10 anos – esse não é um Prêmio preocupado em obter número recorde de inscrições.

“Nosso desafio é a evolução dessas empresárias. Além do retorno financeiro, elas se tomam referência para outras empresárias do País e muitas conseguem até mudar de categoria empresarial”, diz a gestora do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, Joana Bona.



Portal do Sebrae oferece milhares de arquivos sobre o MEI

80%

É a média do índice de conclusão dos cursos voltados para os microempreendedores individuais.

910.747

É o total de matrículas (cursos e oficinas SMS) realizadas de 2009 até 2014 nos cursos voltados para os microempreendedores individuais.

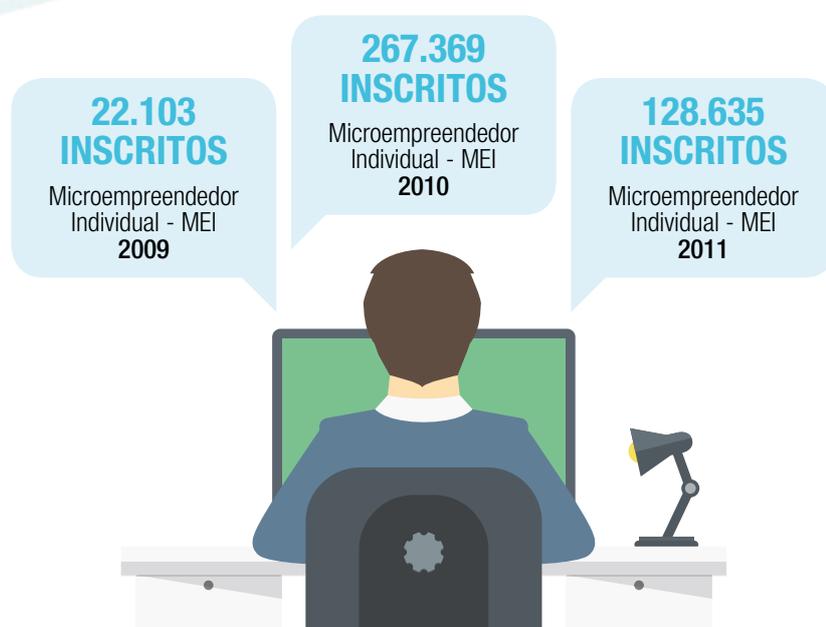
CURSO – 2012	QTD
MEI – Microempreendedor Individual	105.023
Oficina SMS SEI Comprar	887
Oficina SMS SEI Controlar meu Dinheiro	3.354
Oficina SMS SEI Empreender	1.405
Oficina SMS SEI Planejar	1.434
Oficina SMS SEI Unir Forças	334
Oficina SMS SEI Vender	1.190
Sei Comprar	8.231
Sei Controlar meu Dinheiro	13.013
Sei Empreender	12.146
Sei Planejar	12.146
Sei Unir Forças para Melhorar	8.230
Sei Vender	9.103

CURSO – 2013	QTD
MEI – Microempreendedor Individual	51.323
Oficina SMS SEI Comprar	857
Oficina SMS SEI Controlar meu Dinheiro	6.188
Oficina SMS SEI Empreender	2.615
Oficina SMS SEI Planejar	7.012
Oficina SMS SEI Unir Forças	986
Oficina SMS SEI Vender	3.143
Sei Comprar	9.770
Sei Controlar meu Dinheiro	35.197
Sei Empreender	9.325
Sei Planejar	20.123
Sei Unir Forças para Melhorar	7.997
Sei Vender	18.260

CURSO – 2014	QTD
MEI – Microempreendedor Individual	51.613
Oficina SMS SEI Comprar	538
Oficina SMS SEI Controlar meu Dinheiro	3.206
Oficina SMS SEI Empreender	1.068
Oficina SMS SEI Planejar	3.950
Oficina SMS SEI Unir Forças	780
Oficina SMS SEI Vender	1.963
Sei Comprar	8.019
Sei Controlar meu Dinheiro	26.859
Sei Empreender	7.469
Sei Planejar	16.453
Sei Unir Forças para Melhorar	6.435
Sei Vender	14.995

Qualidade a distância

Números de matrículas por cursos oferecidos no Portal EaD Sebrae:



TOTAL GERAL	QTD
MEI – Microempreendedor Individual	626.066
Oficina SMS SEI Comprar	2.282
Oficina SMS SEI Controlar meu Dinheiro	12.748
Oficina SMS SEI Empreender	5.088
Oficina SMS SEI Planejar	12.396
Oficina SMS SEI Unir Forças	2.100
Oficina SMS SEI Vender	6.296
Sei Comprar	26.020
Sei Controlar meu Dinheiro	75.069
Sei Empreender	28.940
Sei Planejar	48.722
Sei Unir Forças para Melhorar	22.662
Sei Vender	42.358
TOTAL	910.747

Em quatro anos, a Semana do Microempreendedor Individual atendeu 515 mil MEIs, ou seja, quase 11% do total de registrados nessa categoria jurídica empresarial.

SEMANA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL		
ANO	ATENDIMENTOS	CAPACITAÇÕES "Oficinas SEI"
2010 (1º semestre)	62.300	-
2010 (2º semestre)	39.712	-
2011	74.620	13.702
2012	88.700	16.200
2013	104.425	19.815
2014	144.692	31.196
TOTAL	514.449	80.913

ATENDIMENTOS DO PROGRAMA NEGÓCIO A NEGÓCIO					
	2011	2012	2013	2014	2015
Previsto	439.944	434.321	537.955	418.708	438.142
Realizado	448.437	481.513	509.981	450.838	
MEI	246.640	264.832	280.490	287.405	216.089



Evolução histórica Prêmio Sebrae Mulher de Negócios



MICROEMPREENDEDORAS INDIVIDUAIS



POR CATEGORIA – INSCRITAS EM 2014

	Inscritas	Percentual
Microempendedoras Individuais	3965	34,6%
Pequenos Negócios	7227	63,0%
Produtora Rural	279	2,4%
TOTAL GERAL	11471	

Integração que resolve*

A expansão célere da figura jurídica do Microempendedor Individual (MEI) chegou aonde chegou, com 4,7 milhões de registros, por mérito de ações integradas que resolvem impasses.

Essa conquista pode ser depositada em boa parcela à rede de agentes do Sistema Sebrae determinados a promover o MEI em termos de políticas públicas, atendimento e capacitação empresarial.

Essa rede busca soluções, como fornecer subsídios ao poder público e às áreas setoriais do próprio Sebrae com seus respectivos parceiros externos.

A conexão desses elos proporciona que a saída dos entraves chegue aos postos de atendimento presencial, por telefone ou online.

É hora de resolver para o MEI empreender cada vez mais e com melhores resultados.



*Celso Silveira, gestor nacional do MEI na Unidade de Atendimento Individual



CIDADANIA EMPREENDEDORA

ANTÔNIO VALDIR OLIVEIRA FILHO

Superintendente do Sebrae-DF e Diretor-Presidente da Associação Brasileira dos SEBRAE/Estaduais (Abase)



Fernando Bizzera

Lançada em 19 de dezembro de 2008 com o objetivo de formalizar trabalhadores que atuam por conta própria, entrou em vigor, no dia 1º de julho de 2009, a figura do Microempreendedor Individual (MEI). O Sebrae e seus parceiros, confiantes na missão de promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil, iniciaram, então, um novo capítulo na história do País, em um esforço integrado para formalizar esses trabalhadores, com uma proposta de cidadania.

Tomar esses empreendedores formais é reconhecer a capacidade e o imenso potencial de gerar desenvolvimento e emprego em todo o território nacional. Em 2009, eram mais de 11 milhões de trabalhadores informais no Brasil, hoje são cerca de 4,7 milhões de empresários formalizados em todo Brasil, desfrutando dos benefícios da formalização.

O Sebrae teve um trabalho árduo, investindo na ampla divulgação da figura

jurídica do Microempreendedor Individual com o objetivo de dar dignidade a esses milhares de trabalhadores, oferecendo-lhes, não somente os benefícios da previdência, mas o acesso ao crédito e à capacitação empresarial.

O maior desafio, na época, foi criar estratégias para informar aos milhões de trabalhadores informais do País sobre as vantagens de se regularizar. O Sistema Sebrae atuou em todo território nacional, juntamente com os governos, para fazer com que a Lei Complementar 128/2008 se tornasse fato.

A instituição priorizou atendimentos presenciais e criou uma linguagem de fácil compreensão para divulgar a nova lei. Foram realizadas sensibilizações em diversas regiões, com o objetivo de esclarecer e orientar.

Mobilizações em todo o País, como a Semana do MEI, fazem parte de um



“

O Sistema Sebrae atuou em todo território nacional, juntamente com os governos, para fazer com que a Lei Complementar 128/2008 se tornasse fato.”

esforço integrado do Sistema Sebrae, atuando fortemente pela formalização e, posteriormente, pela capacitação desses novos microempreendedores individuais.

O Sebrae no DF teve a honra de formalizar o primeiro microempreendedor individual do País. A formalização de Adalberto Oliveira dos Santos deu-se no dia

em que a lei entrou em vigor e criou uma nova opção de renda para esse trabalhador vindo do Acre.

O Brasil é um País empreendedor e o Sebrae se orgulha de fazer parte dessa história de sucesso de empreendedorismo dos brasileiros, sendo parceiro e apoiador na realização dos sonhos desta Nação.



CONHECIMENTO E CIDADANIA

PAULO OKAMOTTO

Diretor-Presidente do Instituto Lula e Ex-Presidente do Sebrae Nacional



Heinrich Akawa/Instituto Lula

Um exército de novos empreendedores nasce no Brasil ano após ano. São milhões de pessoas que reconheceram os benefícios de formalizar seus negócios e que hoje engrossam o número de optantes do Simples Nacional.

O Brasil fechou 2014 com cerca de 9,5 milhões de empresas registradas no Simples e dessas, 4,7 milhões são Microempreendedores Individuais (MEIs).

Até bem pouco tempo, muitos deles viviam à margem da sociedade, sem direitos previdenciários, sem respeito, sem cidadania.

Foi uma mudança que marcou o segundo mandato do ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva com a sanção da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em 2006, quando começou uma verdadeira revolução para os negócios de pequeno porte no Brasil.

E o surgimento do Microempreendedor Individual foi um dos ganhos mais im-

portantes, já que descortinou o palco da formalidade, convidando os empreendedores populares e os trabalhadores por conta própria a participar do espetáculo do crescimento.

Melhor ainda é que esses novos atores se multiplicaram no governo da presidente Dilma Rousseff, com a elevação do teto de receita anual para enquadramento no MEI, que saltou em 2011 de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil, além da redução do recolhimento do imposto único mensal de 11% para 5% do salário mínimo vigente.

Com o MEI, os argumentos para manter os negócios na informalidade perderam força, pois, além de contribuir com a Previdência Social, os novos empreendedores podem aumentar seus mercados, ter crédito mais fácil e mais barato e, principalmente, contar com um grande aliado: o Sebrae.

Não há dúvidas de que o MEI é um importante instrumento de inclusão produtiva e desenvolvimento social e de que

a atuação do Sebrae tem sido determinante. Tanto que a causa mobilizou dirigentes e técnicos de todo o País nos últimos anos e eu, como ex-presidente da Instituição, me orgulho de ter iniciado esse movimento.

Conseguimos aperfeiçoar em tempo recorde o Portal do Empreendedor, uma janela de inclusão produtiva que abriu oportunidades a milhões de brasileiros.

No dia 9 de fevereiro de 2010, estreou no País a nova ferramenta de formalização de negócios, que hoje comemora a façanha de ter viabilizado o caminho da regularização para milhões de empreendedores antes espremidos nos labirintos da economia invisível.

O MEI conectou o Sebrae a um público que sequer tinha coragem de encarar os seus balcões de atendimento e hoje possui um programa nacional e gratuito desenvolvido especificamente para as suas necessidades, o Sebrae Empreendedor Individual (SEI).

O mais interessante é que a novidade contagiou os diversos órgãos da instituição pública federal e passou a contaminar também prefeituras e governos estaduais para encontrar soluções que tirassem da marginalidade quem só precisa de apoio para produzir negócios, gerar renda e assinar carteiras de trabalho.

O conhecimento adquirido sobre os microempreendedores individuais, a partir de sua formalização, permitiu o desenvolvimento de políticas públicas e de capacitação profissional que levam à cidadania, ao crescimento e ao desenvolvimento social.

Hoje, como diretor-presidente do Instituto Lula, tenho a convicção de que o MEI é um exemplo que o Brasil pode disseminar pelos quatro cantos do planeta como um marco de que é possível transformar a informalidade em cidadania empresarial.

Por tudo isso, temos agora que aplaudir e apoiar ainda mais os novos atores da espetacular capacidade empreendedora do Brasil.

“

O MEI conectou o Sebrae a um público que sequer tinha coragem de encarar os seus balcões de atendimento e hoje possui um programa nacional e gratuito desenvolvido especificamente para as suas necessidades, o Sebrae Empreendedor Individual (SEI).”



NOVAS AÇÕES EM BENEFÍCIO DO MEI

JOSÉ CONSTANTINO DE BASTOS JÚNIOR | Secretário de Racionalização e Simplificação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República (SMPE)

O número de empresas formalizadas no Brasil em 2013 alcançou 1,4 milhão e, dessas, mais de 67% são Microempreendedores Individuais (MEIs). No Simples Nacional, a importância do MEI também é impressionante. Até novembro, o regime tinha 4,5 milhões de MEIs, o que correspondia a 48,3% do total. Em pouco tempo, eles ultrapassarão as microempresas e as empresas de pequeno porte.

Esses resultados têm sido possíveis em função do permanente aprimoramento da política pública de inclusão produtiva e previdenciária representada pelo MEI. Construiu-se um regime tributário e burocrático acessível aos muito pequenos, grande maioria dos empreendedores brasileiros, incentivando tanto a formalização como o início de novos negócios.

O mais recente conjunto de novidades é, também, o mais importante passo do avanço do MEI: a edição da Lei Complementar 147/2014, que altera a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e outras leis.

A universalização do Simples possibilitou o ingresso de mais de 142 novas atividades nesse regime. A nova lei também ampliou a proteção ao MEI. Garantiu a desoneração para a sua inscrição, alteração e baixa em todos os órgãos e entidades das três esferas de governo, vedou cobranças não solicitadas e o cancelamento pelas prefeituras da inscrição do MEI em caso de inexistência de procedimento simplificado de legalização, aumentou a possibilidade de acesso às compras públicas, entre outras.

A Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE) agora promove estudos em parceria com o Sebrae para propor a criação de regime de transição do MEI que se torna microempresa. Com milhões de novos pequenos negócios formalizados nesse formato, torna-se indispensável que eles sejam estimulados a crescer em segurança.

“

Esses resultados têm sido possíveis em função do aprimoramento da política pública de inclusão produtiva e previdenciária representada pelo MEI.

”

MUNICÍPIOS E DESENVOLVIMENTO LOCAL

EDUARDO TADEU PEREIRA | Presidente da Associação Brasileira de Municípios (ABM)

O movimento municipalista tem a sua trajetória marcada pela luta pelo aprimoramento do pacto federativo. A pauta sobre as dificuldades financeiras e a necessidade de redistribuição do bolo tributário está há décadas no centro desse debate, porém a falta de recursos vai além dos limites materiais.

Um estudo elaborado pela Associação Brasileira de Municípios (ABM), em parceria com a Secretaria de Relações Institucionais da Presidência em 2012, mostrou que muitas Prefeituras deixam de acessar recursos federais devido à dificuldade na elaboração de projetos, já que o índice de rejeição por parte dos ministérios varia entre 30% e 40%.

Quando aprovados, ainda há obstáculos no processo de prestação de contas, em virtude da complexidade em contratar técnicos com perfil para tal função, o que torna as Prefeituras inatendidas e impedidas de pleitear recursos junto com a União.

Esse dilema motivou a ABM a buscar uma parceria com o Sebrae para desenvolver o projeto 'Municípios e Desenvolvimento Local – Apoio à Gestão Municipal', com o objetivo de capacitar as prefeituras com equipes regionais.

Esse tipo de influência positiva no Desenvolvimento Local tem ido além dos projetos de capacitação. Mostra também que a aplicação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, nas concorrências públicas, reflete na redução da informalidade, sobretudo com os Microempreendedores Individuais, em um processo que inclui os empreendimentos solidários, contribuindo sobremaneira com a inclusão produtiva da população.

Por isso, 43,5% dos prefeitos e prefeitas já estão assimilando essa legislação. Essa sintonia do Sebrae tem sido um grande indutor da ideia de que a construção de um País desenvolvido se viabiliza por meio de municípios fortes.



ABM

“
A aplicação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, nas concorrências públicas, reflete na redução da informalidade, sobretudo com os Microempreendedores Individuais.”



MACAPÁ (AP)

PIZZARIA AMBULANTE

Após longo percurso até montar seu negócio, empreendedor abre empresa móvel e se realiza com a venda de pizza



*Flávio não consegue
imaginar sua vida
sem as pizzas*



Com o veículo, empreendedor pode vender o produto em praia, festa junina e carnaval de rua

Publicitário, Flávio Salvador Melo, de 33 anos e pai de dois filhos (Antônio e Ana), já foi de tudo um pouco. De corretor de imóveis a instrutor de patinação no gelo, começou a trabalhar cedo: aos 15 anos, na empresa de corretagem do pai. Per-

correu um longo caminho até se tornar Microempreendedor Individual (MEI).

Durante um longo período, trabalhou como técnico em Higiene Dental (THD). “Foram 10 anos trabalhando em postos



A pizzaria móvel atende os clientes em espaços públicos

de saúde. Aprendi o lado humanitário, servi ao próximo”, conta. Como era um trabalho de meio período, Flávio foi atrás de outros empregos, chegando a ter, até mesmo, três turnos de trabalho.

Foi mais ou menos nessa época que ele se tornou pai pela primeira vez. “Foi uma sensação única e inspiradora”, comenta orgulhoso. Saiu de Belém e foi morar em Macapá, onde começou a trabalhar como publicitário. E não parou por aí. Trabalhou também como diretor financeiro de uma rádio estatal e locutor. Até que precisou pensar em outra coisa para se empregar. Foi quando surgiu a *El Pedaco*.

Motivação

Antes de montar o próprio negócio, Flávio pensou bastante sobre o que fazer. Gostava de cozinhar e sabia fazer pizza. Decidido isso, foi preciso apenas um empurrãozinho para o projeto decolar. “Foi aí que entrou o Sebrae, grande motivador para eu chegar aonde estou hoje”, conta.

Participou de palestras, cursos, oficinas e consultoria. Há um ano, sua empresa, *El Pedaco*, é cadastrada. “Posso vender pizzas em qualquer lugar, pois sou uma pizzaria móvel. Faço festas de aniversário, shows, casamentos, jogos de futebol, carnaval e festas juninas”, explica.

“

Foi aí que entrou o Sebrae, grande motivador para eu chegar aonde estou hoje.”

”

Coragem

Atualmente, Flávio não consegue imaginar sua vida sem as pizzas. Costuma chamá-las de “minhas meninas”. Para ele, todo esse sonho de realizar o próprio negócio depende da coragem e da persistência.

“O que me dá mais força e me motiva cada vez mais é receber um elogio a cada degustada do freguês e ver a satisfação de cada um”, completa. Para quem tem dúvida sobre começar um novo empreendimento, Flávio deixa uma mensagem: não perder tempo e ir em busca dos sonhos e talentos.



PORTO VELHO (RO)

COM OS CACHOS DEFINIDOS

Empreendedora muda de ofício e cria salão para tornar cabelos crespos bonitos e sedosos



Divulgação

Táisa deixou o jornalismo para fazer o que gosta

O empreendedorismo surgiu na vida de Táisa Amélia Arruda totalmente por acaso. Deixou o jornalismo para fazer o que mais gosta: cuidar de cabelos e devolver os cachos de mulheres que foram seduzidas pela tão querida chapinha, mas não queriam mais depender dela. Ela também era uma das defensoras dos cabelos lisos – passou sete anos fazendo tratamentos até que foi morar

em São Paulo e não encontrou os produtos que usava.

Foi quando resolveu assumir os cachos: pesquisou os cremes ideais para cabelos crespos, fez experiências e deixou-os volumosos e definidos. De volta a Rondônia, as amigas ficaram curiosas para saber o segredo dos cabelos bonitos e sedosos. “Criei um grupo no Facebook,

convidei algumas amigas para virem a minha casa, fiz tratamento no cabelo delas e divulguei as fotos. Foi somente no intuito de ajudar, não tinha pretensão de ter isso como um negócio”, conta Táisa.

Boca a boca

De repente, o boca a boca, melhor forma de publicidade que já existiu, tornou

Táisa conhecida por pessoas de todo canto. Ela relata que recebia pedidos por telefone e ia de casa em casa tratar os cabelos das mulheres.

“Eu atendia de juíza à vendedora de pipocas. Fui em casas muito humildes, onde tinha que lavar os cabelos das clientes em tanques ou com baldes de água. O que era apenas um trabalho para ajudar as mulheres se tornou um negócio, porque tive que começar a cobrar. Afinal eu gastava gasolina no deslocamento e os produtos usados nos cabelos delas”, lembra.

Mais do que mudar o visual das mulheres, cuidar de seus cabelos significa levantar a autoestima e o amor próprio, ensina Táisa. Para ela, isso significa, sobretudo, assumir sua própria identidade, não se importar com padrões impostos, romper preconceitos e acreditar na beleza dos cachos.

“Percebi que não estava trabalhando apenas com estética, mas também com o modo como elas se viam. Recebi muitos depoimentos de mulheres contando que, após o tratamento, passaram a

ter mais autoestima e mais confiança”, conta Táisa.

Ela notou que precisava formalizar o negócio quando quis revender produtos para cabelo e os fornecedores pediam CNPJ.

“Fui ao Sebrae receber orientações e falei que tinha um negócio nos fundos da minha casa. Descobri que eu era Microempreendedora Individual (MEI), só faltava registrar”, conta.

Abriu um espaço chamado *Tayó* – nome inspirado no livro *Tayó, o mundo do Black Power* – onde recebe cerca de 15 clientes por dia. Está investindo na compra de equipamentos para o salão e está buscando cursos no Sebrae, como o Empretec, para ampliar seus conhecimentos em empreendedorismo.

“Planejo, em 2015, abrir filiais fora de Porto Velho. A *Tayó* já se tornou uma empresa especializada em recuperação de cabelos cacheados e nada melhor que expandir para levar autoestima para mais mulheres”, finaliza Táisa.

“

Fui ao Sebrae receber orientações e falei que tinha um negócio nos fundos da minha casa. Descobri que eu era Microempreendedora Individual (MEI), só faltava registrar.”



Divulgação mostra os cabelos de cliente antes e depois do tratamento



MANAUS (AM)

CASAL EMPREENDEDOR LANÇA CAMISETARIA VIRTUAL

Ângela e Dênis apostam no e-commerce e vendem camisetas com estampas de frases de teólogos e filósofos



Leticia Queiroz

Depois de MEI e loja virtual, Ângela e Denys partem para virar microempresa e montar espaço físico

Ângela e Denys sempre gostaram de camisetas com frases. Há dois anos, decidiram abrir a *Livre Cultura*: camiseta on-line que vende camisetas com estampas de frases de filósofos, militantes de direitos humanos e outras bem criativas. A empresa é

registrada no nome dele e ela é funcionária da loja.

Uma das camisas mais vendidas é ilustrada com uma frase de Martin Luther King Jr. (1929-1968), pastor protestante e ativista político assassinado

por sua luta pelos direitos civis dos negros nos Estados Unidos: “Se um homem não descobriu algo pelo qual morrer, ele não está preparado pra viver”.

A marca chega a vender 160 camisetas por dia. Ângela da Silva Fernandes, 31 anos, e Denys Santos da Cruz, 32 anos, não esperavam que o sucesso seria tão rápido e em pouco tempo.

Loja física

Logo no início de 2015, ele decidiu passar de Microempreendedor Individual (MEI) para montar, com a mulher, uma microempresa, porque vão faturar além de R\$ 60 mil por ano, que é o limite da categoria. E mais: vão estabelecer também uma loja física em um shopping.

“A procura aumentou muito”, justifica Ângela. “Vamos virar microempresa porque, como MEI, não podemos contratar outros funcionários e também temos limitações de faturamento”.

À frente dos negócios, Ângela lembra que a loja virtual iniciou apenas com uma estampa e não despertou muito in-

teresse. “Com o aumento das opções, a camiseta já foi vendida até para outros estados, como São Paulo, Paraná e Minas Gerais”, registra.

Para melhorar o negócio, eles fizeram cursos do Sebrae, como o de Gestão Financeira e a oficina de *e-commerce* (comércio eletrônico) para aplicar mais conhecimento empresarial na camiseta. Nessa atividade, eles contam com um ilustrador, que é o responsável por fazer os desenhos estilizados das frases nas camisetas e um motoboy para fazer as entregas.

A *Livre Cultura* agrega ações sociais à marca. Denys e Ângela criaram o projeto *Esqueça um Livro*, em que as pessoas propositalmente devem deixar livros em locais públicos como incentivo para que outros os peguem e os levem para ler.

Para participar, a pessoa deve tirar uma foto do momento do esquecimento e compartilhar na página da Livre Cultura no Facebook. Ângela diz que a ideia já existe espalhada pelo Brasil e que seu intuito é fazer os livros chegarem a pessoas que não podem comprar e, assim, fazer nascer mais leitores.

“*Vamos virar microempresa porque, como MEI, não podemos contratar outros funcionários e também temos limitações de faturamento.*”



Uma das camisetas mais vendidas leva a frase de Martin Luther King, ativista de direitos civis dos negros nos Estados Unidos



RECIFE (PE)

ENTRE ACORDES E NÚMEROS

Escritor, contabilista e apaixonado por música, Leonardo equilibra funções para atuar na área que gosta

Leonardo Salazar, 34 anos, é daquelas pessoas que já estudaram de tudo um pouco. Morador do Recife, ele é contabilista, instrutor de cursos gerenciais e autor do livro “Música Ltda: o negócio da música para empreendedores”. Leonardo possui diploma de bacharel em Jornalismo, especialista em Gestão de Negócios e técnico em Contabilidade.

Durante 10 anos, ele trabalhou como produtor de bandas musicais, teve uma pequena gravadora e realizou algumas turnês no Brasil e na Europa. Hoje, é consultor e instrutor credenciado do Sebrae para negócios no setor de cultura, além de possuir um escritório de contabilidade para atender artistas.

Leonardo se registrou como microempreendedor individual (MEI) em 2010 para

obter o CNPJ e ter a possibilidade de emitir nota fiscal referente à venda dos livros para as livrarias de outros estados. Nessa época, trabalhava em casa e usava o próprio quarto como escritório.

Palestras

Depois de lançar o livro, Leonardo começou a ser convidado para ministrar palestras e cursos sobre o conteúdo abordado na publicação. Segundo ele, esse trabalho de palestras ajudou a aumentar consideravelmente seu faturamento.

Seu livro fala sobre modelo de microempresa para bandas musicais. Para tratar desse assunto, Leonardo dividiu o livro em quatro tópicos: negócio, empreendedorismo, finanças e marketing.

“Ser músico hoje em dia não é mais apenas ensaiar e tocar. O músico precisa aprender a tocar o negócio”, orienta o autor.

Ganhos

As coisas foram dando tão certo para ele que, em 2011, precisou solicitar o “desenquadramento” do MEI, porque havia excedido o limite de receita bruta anual. A legislação estabelece como teto o faturamento de até R\$ 60 mil por ano. Passou, então, para condição de microempresa, cuja receita anual é de até R\$ 360 mil.

Hoje, Leonardo não precisa mais usar seu quarto como escritório e dormitório. Atualmente, ele aluga uma sala, tem um funcionário com carteira assinada e ampliou sua atividade para consultoria empresarial.



Juliano Ribeiro

Leonardo Salazar teve de deixar de ser MEI por exceder o limite de receita

“

Ser músico hoje em dia não é mais apenas ensaiar e tocar. O músico precisa aprender a tocar o negócio.”



Leonardo lançou livro para empreendedores na área musical



MACEIÓ (AL)

CULTURA BRASILEIRA COMO INSPIRAÇÃO

Empreendedora revela que formalização abriu as portas para colocar seu ateliê em destaque na capital alagoana

A brasiliense Solange Arruda, 54 anos, que hoje mora em Maceió, encontrou na delicadeza do crochê uma forma de empreender. A ideia deu tão certo que hoje ela é dona do *Espaço Solange Arruda*.

Solange trabalha com acessórios feitos com crochê. Vende de tudo um pouco: colar, broche, cinto, bracelete, pulseira, carteira, presilha e tiara. Quem olha os produtos percebe, logo de cara, a brasilidade em muitos deles (a inspiração é a cultura brasileira). São produtos coloridos e preparados com paciência e cuidado.

Decidiu trabalhar com acessórios porque acredita que eles conseguem de-



Solange Arruda exibe com orgulho suas delicadas peças em crochê

finir melhor o visual do que o vestuário. E também porque, para Solange, eles sobrevivem mais na moda, pois quando alguém compra um acessório, pode guardá-lo para a vida inteira.

Assessoria

Depois que se formalizou há dois anos, Solange conta que muitas portas se abriram para ela. Além disso, explica que hoje conta com assessoria, consultoria e eventos para aprimorar-se. “O Sebrae é excepcional. Desde que passei a ser apoiada pela instituição, tenho uma equipe que sempre me auxilia e cria condições para que eu insira meu produto no mercado e aumente as vendas”, explica.

Atualmente, trabalha com mais 10 pessoas como colaboradores eventuais. Os produtos são confeccionados totalmente à mão, o que os tornam especiais, exclusivos e diferenciados. Solange explica que, às vezes, pelos acessórios serem feitos de forma inteiramente manual e artesanal, há uma demora até que o produto seja finalizado.

Sucesso

Solange é feliz e realizada naquilo que faz. O sucesso é resultado de esforço e persistência. Para quem está começando, ela aconselha: “Minha dica para quem está começando é pensar muito no que gosta e saber se isso é o suficiente para satisfazê-lo como pessoa e profissional”.

Para ela, é importante que exista essa satisfação tanto na parte financeira quanto na realização pessoal. “Descobrimo se a vocação é ser empreendedor, aí é se preparar para trabalhar muito, buscar sempre se capacitar e se renovar para fazer a diferença”, completa.



“*Desde que passei a ser apoiada pelo Sebrae, tenho uma equipe que sempre me auxilia e cria condições para que eu insira meu produto no mercado e aumente as vendas.*”



JOÃO PESSOA (PB)

DE OLHO NO PÚBLICO DIET E LIGHT

Empreendedora cria sobremesas para diabéticos e vende para restaurantes e festas de final de ano

Magna vendia sobremesas para restaurantes e já era um sucesso. Entretanto, com o olhar perspicaz e visão empreendedora, percebeu que os doces voltados para diabéticos e para pessoas que consomem produtos *lights* eram pouco comuns no mercado. Daí decidiu investir nesse filão de oportunidades.

Então, em 2010, Magna Cely de Pontes Lordão abriu o CNPJ como Microempreendedora Individual (MEI) e criou a fábrica de sobremesas *lights* e *diets* *Dolce Zero*, onde, junto com a irmã, cria as próprias receitas. Faz mousse de maracujá, mousse de chocolate e creme de frutas vermelhas – o mais pedido pelos compradores.



Divulgação

Magna: planejamento e orientação do Sebrae para seguir adiante

“

É um público que cada vez mais está crescendo.”

Como MEI, Magna conta que a formalização da empresa garantiu as compras diretamente das fábricas, pôde emitir notas fiscais e a contribuição para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Qualidade atestada

A empreendedora destaca que todos os doces possuem um laudo assinado pelo Laboratório de Tecnologia de Alimentos da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), onde suas receitas são testadas e aprovadas.

“Antes de chegar aos restaurantes, cada doce é testado para que se certi-

fique que realmente seguem as exigências da legislação para alimentos dietéticos”, assegura.

Magna fornece seus produtos para restaurantes e recebe encomendas para festas e eventos. “É um público que cada vez mais está crescendo. Muitas vezes, em festas, existem aquelas pessoas que têm diabetes e não podem comer de tudo. Então, as nossas sobremesas são uma ótima opção”, conta Magna.

A empreendedora conta que todos os produtos têm código de barras, informações nutricionais e data de validade. Para ela, o melhor momento para ven-

Doces são testados em laboratório da Universidade Federal da Paraíba



das é o fim do ano, com o aumento de turistas na cidade e o número maior de festas e eventos cujos organizadores pedem suas encomendas.

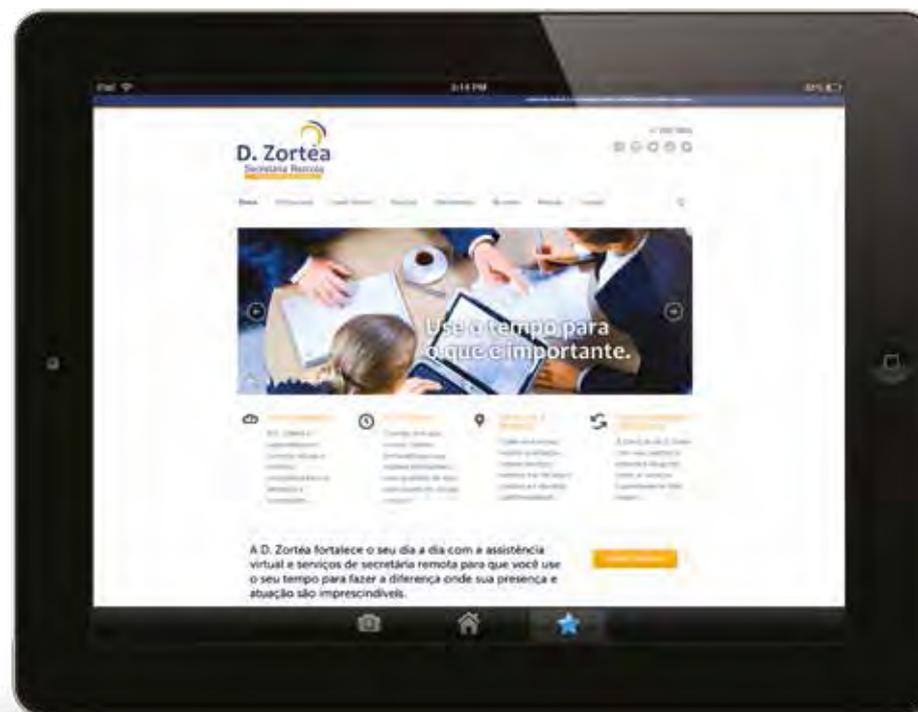
Em 2012, a empreendedora ganhou o segundo lugar no Prêmio Sebrae Mulher de Negócios na categoria Empreendedoras Individuais. O recado dela para quem deseja abrir a própria empresa: “Antes de tudo, tem que ter planejamento. Assim que me decidi a entrar nesse ramo, procurei o Sebrae para receber orientações e seguir adiante. É importante também estudar a área, para saber se o produto terá uma boa receptividade no mercado”, finaliza.



CURITIBA (PR)

TEMPO PARA NEGÓCIO E QUALIDADE DE VIDA

Via internet, e-mails e telefone, administradora de empresas atende clientes em vários estados como secretária remota



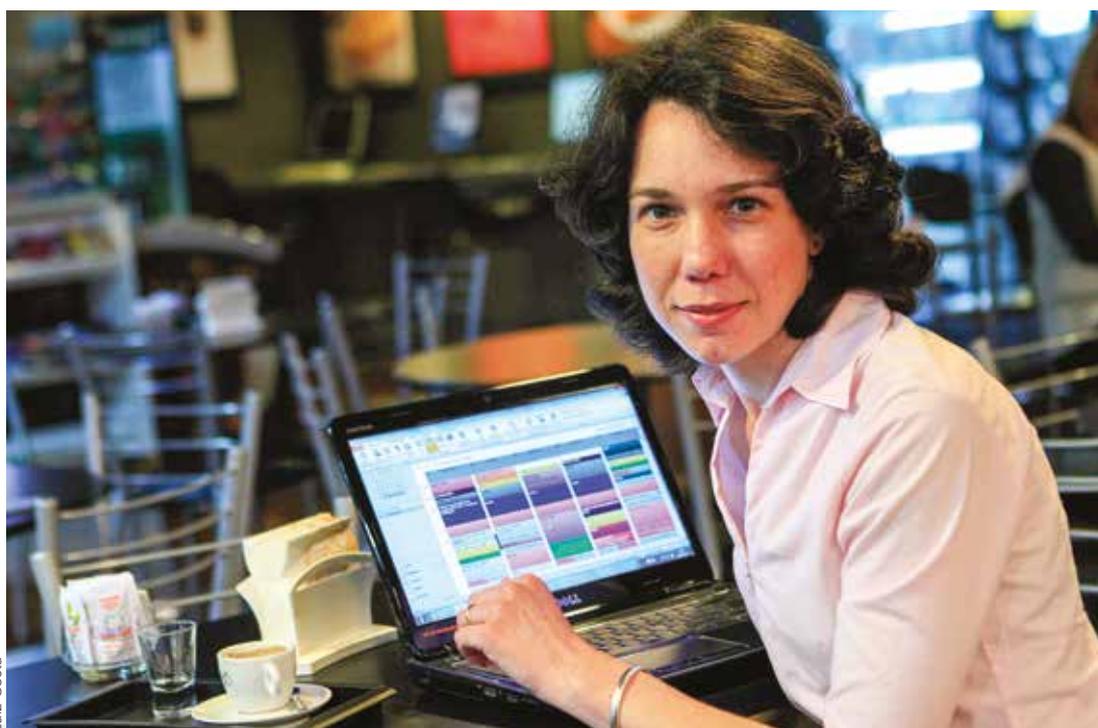
Site na internet mostra os serviços da empresa

Formada em Administração de Empresas e pós-graduada em Pedagogia Empresarial, Deisiane Zortea Kuckla, 34 anos, é fundadora e administradora da empresa *D. Zortea Secretária Remota*. Já trabalhou por mais de 12 anos como secretária, fazendo serviços nas áreas administrativas, financeiras e de recursos humanos.

Nos últimos anos em que trabalhou como secretária para outras empresas, percebeu um ramo em que faltava in-

vestimento. Após pesquisas e análises, constatou que empresas menores e escritórios de profissionais liberais careciam de serviços de apoio para a realização de atividades burocráticas.

Em novembro de 2010, surgiu a ideia de estudar as oportunidades para desenvolver os serviços de Secretariado Remoto e Assistência Virtual. Aprofundou os estudos, elaborou pesquisas e chegou ao resultado de que valia investir nesse ramo.



Luiz Costa

Deisiane: serviços de Secretariado Remoto e Assistência Virtual

“

Por meio de nossos serviços, podemos dar o tempo livre que nossos clientes precisam para suas maiores prioridades e mais qualidade de vida.”

“Essa atividade não era comum no Brasil há alguns anos, ou seja, quando iniciei as atividades, não encontrei esse tipo de prestação de serviços de forma profissional e, ao mesmo tempo, oferecendo serviços personalizados a cada cliente”, explica.

Foco

Nesse período de planejamento, contou com o serviço de consultoria do Sebrae. Quando decidiu mesmo que

queria atuar nesse ramo, buscou informações no Sebrae para formalizar a empresa como Microempreendedora Individual (MEI). Desde então, sempre participa de cursos, palestras e capacitações.

A empresa *D. Zortéa Secretária Remota* atende profissionais liberais, microempresas e executivos em vários estados. O atendimento é feito por meio de sistemas como Skype, telefone e e-mails. Hoje, a empresa *D. Zortéa Secretária*

Remota possui uma equipe cujos objetivos são de otimizar o tempo dos clientes para que mantenham o foco no negócio e não em atividades administrativas e burocráticas.

Hoje, ela se sente realizada com o trabalho. “A realização se dá principalmente quando percebemos que, por meio de nossos serviços, podemos dar o tempo livre que nossos clientes precisam para suas maiores prioridades e mais qualidade de vida”, conta.



EVOLUÇÃO NOS NEGÓCIOS

Conforme o Perfil do Empreendedor Individual 2013, do Sebrae, 84% deles desejam faturar mais de R\$ 60 mil anualmente e virar microempresa



Edmar Wellington/Agência Sebrae de Notícias em Goiás

Cristina Silva, 23 anos, com a mãe, Eliete: "Podemos crescer mais e gerar empregos"

“
 Nosso capital
 era pequeno, na
 média de R\$ 40
 mil, então era
 necessário cumprir
 etapas (primeiro,
 MEI; depois,
 microempresa).”

Eliete Moreira dos Santos
 Silva, comerciante

Antes mesmo de completar dois anos de sua abertura, tempo habitual para consolidação de negócios em micro e pequenas empresas, a *Quimera Presentes* de Goianésia, localizada a 198 km de Goiânia, migrou da figura jurídica de Microempreendedor Individual (MEI) para microempresa.

A evolução dos empreendimentos tem sido uma grande aspiração dos que saíram da informalidade e começam a ver vantagens de ter um negócio legalizado. “Podemos crescer mais e gerar empregos”, considera a jovem empreendedora Isadora Cristina Silva, de 23 anos.

“

A abertura de filial e o faturamento acima do limite são fortes indicativos de que a empresa cresceu.”

Ramon Bispo, da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Sebrae

A mudança tem tudo a ver com a ajuda do Sebrae, ressalta Isadora, que trabalha junto com sua mãe, Eliete Moreira dos Santos Silva. Elas receberam atendimento Sebrae, por meio de cursos, orientações e consultoria.

“Um agente do Sebrae visitou nossa empresa e desenvolveu um diagnóstico empresarial bastante promissor”, conta Isadora.

Segundo a empreendedora, a consultoria do Programa Negócio a Negócio mostrou que a *Quimera Presentes* está no caminho certo para continuar conquistando mercado.

“Tanto que recebemos ‘parabéns’ do agente em anotação de estímulo na devolutiva”, lembra.

A própria formalização dela como Microempreendedora Individual (MEI) foi orientação do Sebrae. “Nosso capital era pequeno, na média de R\$ 40 mil, então era necessário cumprir etapas”, observa Eliete.

MEI quer novos saltos



MEI INTERESSADOS EM EVOLUIR PARA OUTRAS CATEGORIAS

ANO	PERCENTUAL
2011	87%
2012	70%
2013	84%

De 2009 a 2013, o número de MEIs que pediram baixa ou desequadramento dessa categoria foi de 122.244, segundo o Portal do Empreendedor. Dos motivos declarados pelos solicitantes, o maior percentual, de 15%, refere-se a faturamento superior ao limite estabelecido para o Microempreendedor Individual, de R\$ 60 mil anuais. O número de pedidos de desligamento equivale a 2,71% dos 3,6 milhões de cadastros de adesão ao MEI formalizados no mesmo período.

O segundo motivo mais alegado, com índice de 14%, foi a necessidade de contratação de mais um empregado, uma vez que o MEI, segundo a Lei Complementar 128/2008, pode contratar apenas um. Outros 10% pediram baixa ou desenquadramento por incompatibilidade com a natureza jurídica ou a atividade econômica de seus empreendimentos.

A quarta causa mais declarada, com 6%, foi relativa a decisões administrativas ou medidas judiciais. Na sequência, com 3%, foi o salário do empregado, acima do limite de um salário mínimo fixado ou piso salarial para funcionários do MEI.

Com 2%, a participação do empreendedor em outra empresa também motivou pedidos de baixa ou desenquadramento. Por sua vez, a abertura de filial ficou com 1% das declarações. Em 50% dos pedidos de desligamento formalizados não houve declaração de motivos.

Segundo Ramon Bispo, da Unidade de Gestão Estratégica (UGE) do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), alguns dos motivos alegados pelos que deixaram de ser MEI sugerem crescimento das empresas.



O fato de a grande maioria dos MEIs buscar um faturamento superior aos R\$ 60 mil fixados pela lei é um dado animador.

Pedro Eugênio, ex-presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa

Motivos de baixa ou desligamento do MEI

MOTIVO	2009	2010	2011	2012	2013	Total (2009-2013)	Participação de cada motivo
Participação em outra empresa	-	-	589	759	1.228	2.576	2%
Abertura de filial	-	-	133	317	455	905	1%
Contratação de mais de um empregado	-	-	2.759	4.682	9.399	16.840	14%
Empregado com salário acima do limite	-	-	732	1.055	1.872	3.659	3%
Faturamento acima do limite	-	-	5.015	5.341	7.757	18.113	15%
Por opção do MEI (sem motivo declarado)	4	268	13.843	19.656	26.961	60.732	50%
Natureza jurídica ou atividade econômica vedada	-	16	969	6.555	4.642	12.182	10%
Decisão administrativa ou medida judicial	17	793	651	1.918	3.858	7.237	6%
TOTAL	21	1.077	24.691	40.283	56.172	122.244	100%

“

84% deles (MEIs) manifestaram o desejo de faturar mais de R\$ 60 mil anualmente.”

*Perfil do Empreendedor/
Sebrae Nacional*

“A abertura de filial e o faturamento acima do limite são fortes indicativos de que a empresa cresceu”, afirmou.

O analista da UGE observa, no entanto, que não há dados indicando o novo enquadramento desses empreendedores, ou seja, se passaram a ser empresários de micro e pequenas empresas.

Os 15% que pediram baixa ou desenquadramento em função do faturamento superior a R\$ 60 mil anuais devem ter realizado um sonho que é o da grande maioria dos MEIs. Ou seja, evoluir para negócios de maior porte.

Conforme o Perfil do Empreendedor Individual 2013, elaborado pelo Sebrae, 84% deles manifestaram o desejo de faturar mais de R\$ 60 mil anualmente.

Esse percentual, que em 2012 era de 70%, reflete, segundo o levantamento, significativa aprovação e também total adesão deles ao processo de formalização de seus negócios.

O Perfil foi elaborado a partir de entrevistas com mais de 3 milhões de MEIs de quase 500 atividades, entre os quais sapateiros, costureiros, churrasqueiros, agentes de viagens, artesãos, barbeiros, músicos, chaveiros e tatuadores.

A pesquisa também apurou que 78,5% dos entrevistados disseram ter se cadastrado como MEI atraídos pelos benefícios trazidos pela formalização dos negócios, como, por exemplo, acesso a crédito, aposentadoria, possibilidade de participar de licitações, simplificação do processo de abertura e fechamento de empresa.

Além de ter revelado que grande parte dos MEIs pretende crescer alcançando patamares superiores de renda que os limites legais estabelecidos, a pesquisa acrescenta que, a essa perspectiva positiva de crescimento, “junta-se o elevado índice de satisfação como MEI, com a maioria absoluta recomendando a formalização a outros empresários ainda não legalizados”.

Justiça social

Para o ex-deputado federal Pedro Eugênio (PT-PE), ex-presidente da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa, a sanção da Lei Complementar 128/2008 trouxe profundas transformações que não se limitaram ao campo econômico, mas também levaram justiça social a milhões de trabalhadores.

“Em tão pouco tempo houve um avanço extraordinário no nosso País, pois, além de passarem a existir economicamente, esses trabalhadores também passaram a ter acesso a benefícios sociais que não tinham quando estavam na informalidade, como, por exemplo, aposentadoria e o salário-maternidade”, afirmou.

“O fato de a grande maioria dos microempreendedores individuais buscar um faturamento superior aos R\$ 60 mil fixados pela lei, com perspectivas de se enquadrarem em outros perfis, como micro ou pequena empresa, por exemplo, é um dado animador”, acres-



Sebrae acompanha a evolução do Microempendedor Individual

centa, destacando que o processo de inclusão produtiva trazido pela Lei Complementar 128/2008 tem refletido no comportamento dos que aderiram ao MEI.

“Eu converso com vários ambulantes do Recife/PE e vejo que eles têm a percepção da inclusão. Hoje, por se sentirem verdadeiros cidadãos, eles passaram a fazer cobranças. Outro dia reclamaram de ainda serem tratados como ambulantes, trabalhando na rua, apesar de formalizados. Ou seja, eles querem um local mais digno para trabalhar, um mercado popular, por exemplo”.



IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA DO MEI

REGINA MARIA FILOMENA DE LUCA MIKI | Secretaria Nacional de Segurança Pública



Isaac Amorim

O programa do Microempreendedor Individual é estratégico no processo de inclusão social dos pequenos empreendedores para exercer sua atividade comercial, criando condições reais para que saiam da informalidade e legalizem seus negócios.

Outra meta do programa é que haja uma clara contribuição para o crescimento e fortalecimento econômico do país.

Por isso, foi celebrado um Acordo de Cooperação Técnica entre a Secretaria Nacional de Segurança Pública do Ministério da Justiça (Senasp/MJ), o Sebrae e a Secretaria Nacional da Micro e Pequena Empresa para a realização de ações integradas a fim de promover o desenvolvimento

A meta é bem definida: a regularização e fortalecimento de microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, em especial quanto à simplificação, à racionalização e à uniformização de requisitos de segurança. A articulação também prevê a prevenção

contra incêndio e pânico no processo de licenciamento empresarial.

A Senasp/MJ está comprometida com nossos parceiros no sentido de sensibilizar os estados e Distrito Federal para a importância de definirem um padrão de licenciamento que permita uma integração de dados entre os órgãos. Assim, consideramos louvável a aprovação da Resolução nº 29 do Comitê Gestor da Redesim (Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios). Esse dispositivo objetiva padronizar, simplificar e racionalizar os licenciamentos para obtenção dos alvarás junto aos Corpos de Bombeiros Militares. Essa medida foi adotada sem jamais abrir mão dos padrões de segurança contra incêndio e pânico.

Nosso maior desafio é que os órgãos licenciadores, tais como Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), Corpos de Bombeiros Militares dos Estados e os órgãos estaduais de Meio Ambiente possam alinhar suas normas e legislações e definir normas e procedimentos quanto

às classificações dos estabelecimentos caracterizados como de “risco baixo” e integrá-los à Redesim.

O licenciamento pode ser feito por via eletrônica, de forma segura, rápida e eficaz, expandindo o acesso às informações para que os MEIs e outros empreendedores possam sair da informalidade de forma mais prática e ágil.

A Constituição Federal atribui aos estados e Distrito Federal a competência para legislar sobre a segurança contra incêndio e pânico. E esse trabalho está relacionado com a função diária dos Corpos de Bombeiros.

Senasp/MJ percebeu a necessidade de atualizar as normas de segurança contra incêndio, assim como o aprimoramento e a definição de critérios de priorização de riscos. Assim, em parceria com os Estados, buscou padronizar a classificação desses riscos.

A estratégia é promover a regularização das edificações caracterizadas como de

“baixo risco”, definindo uma triagem das fiscalizações, sempre de acordo com o que prevê a legislação.

Diante disso, a Senasp/MJ, a Secretaria Nacional da Micro e Pequena Empresa e o Sebrae Nacional firmaram Acordo de Cooperação Técnica.

As normas definem um plano de trabalho com visitas técnicas aos Estados e Distrito Federal e propõem ajustes na implantação dos sistemas dos Corpos de Bombeiros Militares na publicação das normas atualizadas e integradas à Redesim.

Dessa forma, os empreendedores de “risco baixo” podem proceder a legalização pela internet, por meio de declarações eletrônicas para o licenciamento dos estabelecimentos, o que não exige o proprietário ou o responsável pelo uso da edificação em cumprir as medidas de segurança contra incêndio e pânico. Permite ainda aos Corpos de Bombeiros planejamento eficiente para fiscalizar periodicamente.



A Senasp/MJ está comprometida com nossos parceiros no sentido de sensibilizar os estados e o Distrito Federal para a importância de definirem um padrão de licenciamento que permita uma integração de dados entre os órgãos.





TRÊS RIOS COMEMORA OS CINCO ANOS DO MEI

VINICIUS FARAH | Prefeito de Três Rios (RJ)



Divulgação

Analisando o cenário nacional e os cinco anos da criação da categoria jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), concluímos que foram anos de trabalho muito intenso, políticas públicas implementadas com rigor e, especialmente, muita vontade de transformar vidas, com a geração de oportunidades para todos.

Todos esses fatores foram a essência do pensamento do Sebrae Nacional ao envidar esforços na sensibilização para que a categoria saísse da informalidade e passasse, de fato, e de direito, a integrar a cadeia produtiva do País.

O Brasil alcançou a marca histórica de mais de 4,7 milhões de pessoas cadastradas como MEIs e muito me orgulho por Três Rios fazer parte desse contexto, com seus 3.175 profissionais formalizados nos últimos três anos.

Em Três Rios, o primeiro passo de apoio às micro e pequenas empresas foi dado em 2009, quando implantamos a Lei

Geral Municipal 3.330/09, com o objetivo de criar um ambiente favorável ao desenvolvimento dos pequenos negócios do município. A seguir, criamos o Comitê Gestor da Lei Geral Municipal da Micro e Pequena Empresa (MPE), que foi avançando em ações favoráveis ao desenvolvimento do setor, sempre contando com a parceria fundamental do Sebrae.

Em 2013, criamos a Casa do Empreendedor concentrando todos os serviços públicos necessários à formalização de atividades de pequenos negócios. No mesmo espaço, funcionam a Vigilância Sanitária, o Corpo de Bombeiros e as secretarias de Obras e de Meio Ambiente, de modo a acelerar processos de licenciamento e concessão de alvarás de funcionamento.

Fortalecendo, ainda mais, nosso cuidado com os MEIs e MPEs, foi criada a Secretaria de Gestão Pública e Compras Governamentais, que, funcionando na Casa do Empreendedor, possibili-



Farah já foi Vencedor Nacional, por duas vezes, do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor

ta a realização de licitações presenciais. O espaço ainda oferece atendimento jurídico e contábil gratuito e cursos de capacitação oferecidos por meio de parceria com o Sebrae.

No mesmo ano lançamos o Portal do Empreendedor. O MEI formalizado pode se cadastrar no banco de dados e ter acesso a oportunidades no mercado local e, especialmente, nas compras governamentais.

São oportunizadas ainda linhas de crédito, por meio da AgeRio – instituição financeira do Governo do Estado e pela Caixa Econômica Federal, que, por meio do Fundo de Aval, se torna avalista de operações de crédito, mesmo que o empreendedor esteja com seu nome negativado junto aos órgãos de proteção ao crédito.

Nos últimos cinco anos, 1.430 empresas se instalaram na cidade, gerando mais de 9.500 empregos diretos. Isso levou nosso orçamento a saltar de R\$ 80 milhões, em 2009, para R\$ 326 milhões, em 2014.

O Governo Municipal criou um calendário de eventos, em que 80% dos serviços são contratados por meio de MEIs e MPes. O resultado ficou evidentemente comprovado no grande salto das contratações do poder público, que saíram de 31% em 2009 para 87% em 2014.

Nossa contribuição, nesses cinco anos, foram ações como essas, que além de terem nos dado o orgulho de vencer as duas últimas edições do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor Estadual e Nacional, nos deram o privilégio de proporcionar dignidade a milhares de microempreendedores.

“

Lançamos o Portal do Empreendedor, que funciona como um canal de divulgação. O MEI formalizado pode se cadastrar no banco de dados e ter acesso a oportunidades no mercado local e especialmente nas compras governamentais.”

”



RIO BRANCO (AC)

A HARMONIA QUE DÁ CERTO

No Acre, jovens reaproveitam resíduos de madeira para fabricar instrumentos musicais

A economia criativa e a sustentabilidade são temas cada vez mais discutidos entre os empreendedores que buscam agregar a consciência ambiental e cidadã em seu negócio. No Acre, dois jovens *luthiers* (profissionais especializados na construção e no reparo de instrumentos) apostaram na ideia de construir instrumentos musicais a partir de madeira reaproveitada e, após consultorias com o Sebrae, perceberam que a ideia era mais importante e séria do que pensavam.

Bruno Sá é músico e Rafael da Silva, marceneiro: parceria que deu muito certo para o surgimento da *Luthiacre BSA*, empresa de fabricação, manutenção,



James Maciel

Bruno: obras de arte da Amazônia

“

Formalizar o quanto antes também é fundamental.”



Agência Sebrae de Notícias

Bruno e Rafael: parceria que deu certo

restauração e customização de instrumentos musicais em madeira, em Rio Branco. Filho de um marceneiro que foi instrutor de cursos técnicos, muito da arte de manusear a madeira Bruno aprendeu com ele, e foi a mãe, artesã, que o incentivou a procurar o Sebrae para se informar melhor sobre empreendedorismo.

“O Sebrae foi muito importante para o sucesso da empresa, nos deu todo o norte que precisávamos e nos fez perceber a importância do nosso trabalho e da sustentabilidade envolvida nele”, relata Bruno. “Tudo começou como uma brincadeira, no fundo do quintal da minha casa.

Eu nem sabia que esse trabalho era um tipo de economia criativa”, conta Bruno. “Nosso objetivo é construir instrumentos como obras de arte da Amazônia.”

Workshops e exposições

Depois da formalização, a *Luthiacre* pôde concorrer a prêmios em concursos relacionados a instrumentos musicais e participar de exposições, como a ExpoAcre e feiras, como a Feira de Música de Fortaleza. “Estamos crescendo cada vez mais. Hoje, ministro workshops no estado todo e já levamos nosso trabalho para várias outras cidades no Brasil”, comemora.

Certa vez, eles pegaram um balcão de cozinha e o transformaram em um contrabalcão. “Já ministramos cursos dentro de um presídio e os reeducandos fizeram duas guitarras projetadas por eles mesmos”, conta Bruno. Os instrumentos fabricados são vendidos em uma *fanpage* (página direcionada para empresas) no Facebook, por encomendas e em lojas de Rio Branco.

Para quem deseja seguir o ramo do empreendedorismo, Bruno dá a dica: “Não tem como não dar certo se a pessoa tiver interesse, correr atrás, participar das palestras do Sebrae. O Sebrae sabe o que cada empreendedor precisa. Formalizar o quanto antes também é fundamental”, finaliza.



FLORIANÓPOLIS (SC)

ESTILO DIFERENCIADO É BOM NEGÓCIO

Empresária faz pesquisa de tendências e obteve sucesso rápido. Agora, já planeja sua expansão para o futuro



A Oset Estúdio já está na quarta coleção

Aos 35 anos, Carolina da Rosa Luz é mais conhecida por Carolina Luz. Atuava no mercado de trabalho prestando serviços de consultoria como estilista para empresas, até que decidiu trabalhar por conta própria. Na verdade, a ideia do empreendimento surgiu mesmo quando ela não conseguiu achar roupas que lhe agradavam. Resolveu ir atrás das fábricas de tecidos e malhas. Comprou, então, o material e começou a confecção de suas próprias roupas.

O sucesso foi rápido. As primeiras pessoas que se interessaram pelas roupas de Carolina foram as amigas que a viam usando um vestido, por exemplo, e se interessavam por ele. Pediam para Carolina fazer um igual para elas também. Foi aí que ela percebeu o potencial que poderia atingir.

Plano de negócios

Assim, não demorou muito para procurar o Sebrae e montar um plano de negócios. O passo seguinte foi fazer sua

primeira coleção. Para aprimorar seus conhecimentos, começou a participar bastante de eventos e bazares. Na verdade, além do aprendizado que conseguia nesses eventos, Carolina aproveitava para divulgar a marca.

A parceria com o Sebrae começou oficialmente em 2009. O nome da marca apareceu depois, entre o final de 2010 e início de 2011. “Desde então, participo de projetos dentro do Sebrae. Sempre que tenho alguma dúvida ou



Carolina Luz planeja montar uma loja própria para vender os produtos da marca

dificuldade, eu procuro algum consultor para ajudar nessa parte.” A marca das roupas de Carolina é a *Oset Estúdio* e já está na quarta coleção.

Sem modismo

Para confeccionar a coleção, a empresária faz pesquisas de tendência sobre o que as pessoas estão usando e o que os próprios clientes desejam. Carolina confessa que não segue muito modismos, mas, sim, as cores do momento.

Uma coisa que ela preza bastante é a qualidade e o conforto das roupas. Usa sempre peças de malha e vende modelos de roupas que podem ser usadas cotidianamente, à toda hora. A empresária explica que uma das propostas é fazer roupas que possam ser usadas para trabalhar e para ir a festas.

Para o futuro, ela pensa na otimização da *Oset*. “Quero fazer a empresa ficar um pouco mais rentável e abrir uma loja própria com a marca”, conta.

“
Sempre que tenho alguma dúvida ou dificuldade, eu procuro algum consultor do Sebrae para me ajudar.”



VILA VELHA (ES)

SABÃO CASEIRO GANHA MARCA E MERCADO

Empreendedora virou exemplo no bairro onde vive, com negócio sustentável que reutiliza óleo de cozinha e outros materiais para fabricar o produto



Sabão Lele é vendido em barra, pasta ou líquido e pode ser adquirido pelo site da empresa

Antes de começar a ganhar a vida como empreendedora, Regina Célia de Oliveira, 42 anos, era dona de casa. Moradora de Vila Velha, no Espírito Santo, ela acabou se tomando um exemplo para a comunidade de Olaria, bairro onde mora. Ela procurou oferecer os produtos aos vizinhos, que se tornaram seus primeiros clientes e a levaram agora a disputar novos mercados.

Sua proposta de empreendimento tem a ver com a reutilização de óleo de cozinha, caixas de leite e garrafas pet. Ela usa esse material para fabricar sabão ecológico. O produto caseiro já tem marca desde 2010 e houve aumento e diversificação da oferta para atender no-

vas demandas. A sustentabilidade é um dos pontos fortes do *Sabão Lele*.

A marca *Sabão Lele* nasceu no ano de 2010. O produto é fabricado desde o final 2008, quando a ideia surgiu em um momento de dificuldades financeiras. Desempregada e com a responsabilidade de sustentar o filho, após a morte do marido, ela decidiu buscar na internet receitas para produzir sabão caseiro a fim de reduzir os custos com material de limpeza.

Conscientização

De lá para cá, o faturamento do negócio saltou de cerca de R\$ 3,6 mil para

mais de R\$ 13 mil em 2013. Foi nesse ano que ela incluiu, em sua trajetória, a conquista do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios nas etapas estadual e nacional da categoria Microempreendedora Individual.

“A principal vitória é minha empresa ser ecologicamente correta e incentivar a conscientização”, comemora. “Por exemplo, as pessoas não sabem o que fazer com o óleo de cozinha e acabam jogando na rua”.

Segundo a empresária, o acréscimo do álcool (etanol) é um dos diferenciais do produto, pois garante uma



Charles Damasceno/Agência Sebrae

Regina conquistou o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios na categoria MEI

limpeza mais profunda. Além disso, a marca também utiliza fragrâncias com matérias-primas naturais e emprega ferramentas feitas a partir de materiais recicláveis, como galões, garrafas pet, cabos de vassouras etc.

Sua composição é soda cáustica, água, álcool e gordura saturada, podendo acrescentar folhas aromáticas e sabão em pó.

O sabão pode ser encontrado em barra, pasta ou líquido. Hortelã, limão, neutro, neutro com sabão em pó, folhas de mamão, canela e patchouli são alguns tipos do *Sabão Lele*.

Mais tempo para o filho

O trabalho de Regina envolve o recolhimento de três resíduos na comunidade: gordura saturada, caixa de leite e garrafa pet. Quando o volume de gordura excede o necessário para a fabricação do sabão, uma empresa terceirizada recolhe o material para produção de biodiesel. Ao todo, já foram gerados 1.360 litros do combustível.

A infraestrutura utilizada para a produção do *Sabão Lele* é simples e o processo de manufatura é realizado na área de serviço da casa de Regina Célia. Dois toldos foram colocados no quintal para

proteger das chuvas a matéria-prima e o sabão que fica em descanso. A sala de entrada da casa foi transformada no escritório onde os clientes são recebidos e um quarto serve de estoque.

O desafio agora é construir uma fábrica em um local apropriado para o armazenamento de resíduos e poder ter espaço para oficinas, com pontos de venda e coleta espalhados por Vila Velha.

“Como os horários do meu trabalho são flexíveis, consigo passar mais tempo com o meu filho, o que é muito importante para mães que querem ser empreendedoras”, destaca.

“

A principal vitória é minha empresa ser ecologicamente correta e incentivar a conscientização.

”



SÃO PAULO (SP)

FASCÍNIO POR IMAGENS

Aposta em restauração digital de filmes leva empreendedor a solidificar sonho e pensar alto para o futuro



Toshi já restaurou vídeos de cineastas famosos e agora trabalha para um novo filme de Pelé

Leonardo Hitoshi Segawa, 34 anos, cresceu em uma família empreendedora e, por isso, acompanha, desde pequeno, a participação do Sebrae em vários momentos importantes dos negócios.

Toshi, como é conhecido, resolveu seguir uma atividade relativamente nova em relação a outras profissões no audiovisual: a restauração digital. “Vários motivos me levaram a entrar nesse ramo, mas, principalmente, os desafios que existem na área”, explica.

Toshi começou a trabalhar em softwares de imagens bem cedo. Em 1994, quando estava na escola de computação, já dominava o Paintbrush, programa de recursos gráficos para o sistema operacional da Apple. Enquanto estudava, surgiu a oportunidade de trabalhar por quatro anos com desenhos técnicos em metalúrgicas e construtoras. Depois disso, começou a trabalhar com programas de edição de imagens, a exemplo do *Photoshop*, do *Corel Draw*, efeitos em vídeos. Também se tornou *web design*, programador gráfico para internet.

Pioneiro

“Sempre tive muito fascínio por imagens digitais e também pelo cinema”, conta.

Em 2001, uma empresa de finalização cinematográfica em que já havia trabalhado ofereceu a oportunidade de ser um dos pioneiros a desenvolver técnicas e conceitos de restauração digital cinematográfica no Brasil.

De lá para cá, Toshi já participou da restauração de importantes títulos do cinema nacional, como os filmes de Glauber Rocha, Rogério Sganzerla, Alain Fresnot, entre muitos outros. “Desde 2009, estou com minha própria empresa e, atualmente, estou restaurando as imagens para o novo filme do Pelé e para uma série de TV sobre futebol”, comenta.

O trabalho realizado por Toshi exige paciência e dedicação. Para que o trabalho fique bem feito, é preciso cuidado nas minuciosas etapas do processo. “O negativo do filme é analisado em suas condições físicas, escaneado fotograma por fotograma, transformando tudo em imagens digitais de alta resolução.



Divulgação

Para Hitoshi, a meta é simples: expandir e qualificar profissionais

**TOSHI
SEGAWA**
restauração digital cinematográfica

“
Assim como para
muitas outras
pessoas, contar
com apoio
do Sebrae é
fundamental para
o desenvolvimento
do negócio.”

Processo

Em seguida, o material é passado por softwares de tratamento de imagens, removendo riscos, manchas, sujeiras, fungos, deformações, flutuação de luminosidade, instabilidade, craquelamentos, corrigindo cores e, se necessário, é feita a reconstrução de imagens, parcialmente ou totalmente danificadas. Após a restauração digital, as imagens podem ser impressas novamente em um novo negativo de preservação, cópias para ci-

nemas digitais, DVD, *Blue-rays*, filmes *on demand*, filmes para o iTunes e qualquer outro tipo de veiculação.

Atualmente, a empresa investe nas áreas administrativa e financeira, e ainda em restauração digital cinematográfica plena. Toshi destaca-se atuando como restaurador digital máster e é responsável pela parte comercial.

“Assim como para muitas outras pessoas, contar com o apoio do Sebrae

é fundamental para o desenvolvimento do negócio. Ter a orientação de uma instituição como o Sebrae cria perspectivas e estratégias que podem alavancar uma pequena idéia”, diz. Ambicioso e com os pés no chão, Toshi segue solidificando a empresa e pensando no futuro. “A meta é simples e direta: expandir, qualificar profissionais e, no futuro, ser uma das maiores empresas especializadas em restauração digital cinematográfica do Brasil”, conta.



MATO GROSSO DO SUL (MS)

BICO FINO DOS SERTANEJOS

Botas personalizadas levam empreendedor de Mato Grosso do Sul a ser destaque entre os artistas de todo o país



Divulgação

Algumas peças chegam a custar R\$ 4.000,00

“

O Sebrae ajuda qualquer pessoa e orienta no começo.”

Foi o ramo de calçados que deu a Odirlei Martins, de 33 anos, reconhecimento nos negócios depois que se formalizou como Microempreendedor Individual (MEI). Morador de Campo Grande, em Mato Grosso do Sul, ele é referência na fabricação de botas.

Já trabalhou como vendedor em uma revendedora de veículos e chegou a ter uma loja de botas com um sócio. Quando fechou a sociedade, decidiu continuar no ramo e buscar inovações.

Depois de pensar bastante, achou que seria interessante focar em trabalhos per-

sonalizados, especializando-se no chamado “bico fino”. Desde aquela época, é amigo de cantores sertanejos que encomendavam calçados e ainda hoje são seus clientes.

Famosos

Hoje, os números aumentam cada vez mais. Odirlei conta que já vendeu seus produtos para cerca de 50 duplas sertanejas pelo Brasil afora. A dupla Munhoz e Mariano e o cantor Gustavo Lima são alguns dos famosos atendidos por Odirlei.



O empreendedor foi destacado em reportagem na TV. Ele guarda uma foto do jogador Neymar experimentando uma bota comprada pelo cantor Gustavo Lima



Em 2013, no lançamento de seu terceiro disco em Sabão, Gustavo Lima recebeu a visita do jogador Neymar, que pediu para experimentar uma bota adquirida do empreendedor.

No início de fevereiro, o empreendedor foi destacado em reportagem do programa Pequenas Empresas & Grandes Negócios, da Rede Globo.

Atualmente, trabalha em média 12 horas por dia, buscando atender de forma mais rápida e tentando manter sempre a qualidade do produto. Para fazer uma bota

de couro simples, com pele em estoque, Odirlei leva dois dias.

Há também produtos personalizados que chegam a custar R\$ 4.000,00. O valor foi destacado em reportagem sobre Odirlei veiculado no programa *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*. "Por conta do bordado e por ser um produto único, gasto, em média, 15 dias", explica.

Parceria

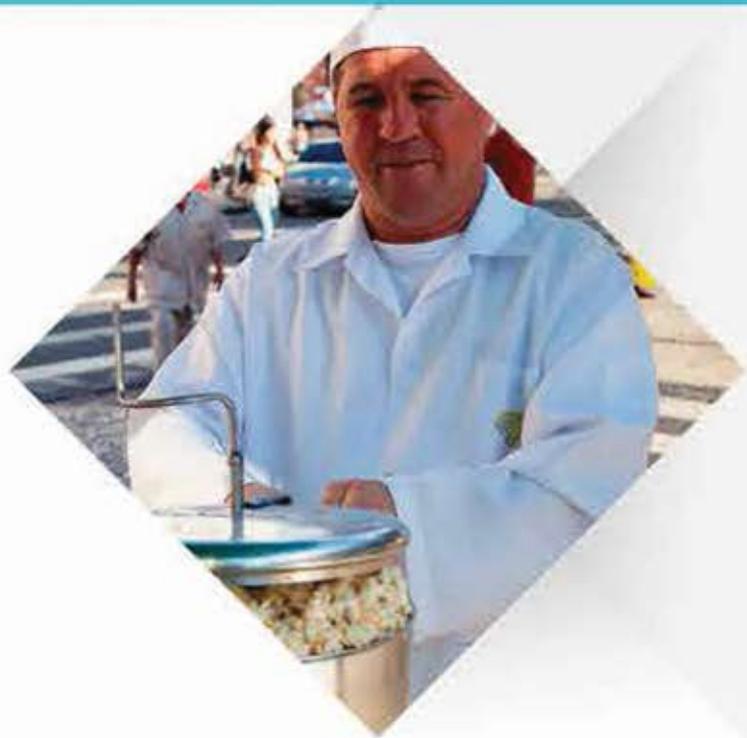
Depois de ficar sabendo do Sebrae pela televisão, Odirlei resolveu ir atrás. Queria

saber mais sobre as palestras e consultorias oferecidas. Hoje, não se arrepende da parceria. "O Sebrae ajuda qualquer pessoa e orienta no começo", conta.

Embora possua o *showroom*, onde são feitas algumas vendas, ele explica que a maioria é feita online pelo Facebook e Instagram e que 90% das vendas são provenientes de encomendas.

Como o negócio expandiu, o Odirlei deixou a condição de MEI e já possui três funcionários e três prestadores de serviços. "Acredite no seu produto", resume.

Esta publicação foi composta nas fontes Museo
e Helvetica Neue e impressa em março de 2015
sobre papel couchê fosco LD 210 g/m².



Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-7333-686-3



9 788573 336863

Especialistas em pequenos negócios