

**MANUAL DE TREINAMENTO  
CONSULTORIAS PARA O MICROEMPREENDEDOR  
INFORMAL PESQUISA FGV-EBAPE COM APOIO DO  
SEBRAE 2018**

Rio de Janeiro  
Março 2018

**Manual de Treinamento - Consultores MEI 2018**

Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas

Rua Jornalista Orlando Dantas, 30, Botafogo

Rio de Janeiro – RJ (21) 3083-2726

**Coordenadora da Pesquisa:**

Dra. Anna-Katharina Lenz

anna.lenz@fgvmail.br

(21) 3083-2708

**Gerente da Pesquisa do Campo:**

Viviane Linares da Silva

viviane.linares@fgv.br

(21) 3083-2708

**Analistas de Suporte:**

Érika Alves

Matheus Moura

**Suporte de Conteúdo Técnica:**

Renata Roqui - Sebrae RJ

Marcelle Rodrigues dos Santos - Sebrae RJ

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	6
2	APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL.....	7
	2.1 Fundação Getúlio Vargas (FGV).....	7
	2.2 EBAPE – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas...7	
	2.3 SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas8	
	2.4 Department for International Development (DFID) .....	8
	2.5 University of Berkeley (EUA).....	9
	2.6 Evidence in Government Action and Policy (EGAP).....	9
3	ASPECTOS GERAIS DA CONSULTORIA.....	10
	3.1 Função da consultoria .....	10
	3.2 Pré-requisitos dos consultores.....	10
	3.3 Material do consultor .....	10
	3.4 Suporte ao consultor .....	10
	3.5 Procedimento padrão .....	11
	3.6 Validação da consultoria .....	11
	3.7 Ficha técnica da consultoria.....	12
	3.8 Cronograma de campo .....	12
4	TÓPICOS DO TREINAMENTO .....	13
	4.1 Informações básicas sobre o MEI.....	13
	4.1.1 Deveres do microempreendedor individual.....	13
	4.1.2 O valor das contribuições mensais para o ano de 2018 serão de: .....	14
	4.1.3 Declaração anual simplificada (DASN-SIMEI).....	14
	4.1.4 Direitos e vantagens de ser MEI .....	15
	4.1.5 Benefícios Previdenciários.....	16

4.2	Alvará .....	16
4.3	Licenciamento do corpo de bombeiro .....	18
4.4	Licenciamento sanitário .....	20
4.5	Contratação de um empregado .....	22
4.6	Nota fiscal .....	23
4.7	Pontos legais em relação à aposentadoria/INSS.....	24
4.8	Ressalvas e Atenção .....	27
4.8.1	<i>Passei do limite de faturamento permitido, e agora?</i> .....	27
4.8.2	<i>Quem pode ser MEI, mas se estiver em alguma das condições abaixo deve ter atenção:</i> .....	27
4.8.3	<i>Quem não pode ser MEI:</i> .....	28
5	LINGUAGEM E POSTURA .....	29
5.1	Linguagem não verbal.....	29
5.1.1	<i>Interpretando a postura</i> .....	29
5.1.2	<i>Interpretando a fala</i> .....	30
5.1.3	<i>Interpretando as expressões reativas de alguém</i> .....	30
5.1.4	<i>Dicas e exemplos</i> .....	31
5.1.5	<i>Boas práticas:</i> .....	32
5.1.6	<i>Exemplos do campo</i> .....	34
6	DIRETRIZES PEDAGÓGICAS.....	36
6.1	Consultoria proativa .....	36
6.2	Construção/ reconstrução do conhecimento.....	38
6.3	Interação: estimular o diálogo entre consultor/empreendedor.....	41
6.4	Estratégias para desenvolvimento pessoal em campo.....	43
6.5	Considerar as condições desta pesquisa .....	43

6.6	Considerar as condições dos empreendedores informais .....	44
6.7	Antecipar desafios no campo .....	45
7	PROCEDIMENTOS .....	47
7.1	Preparação do material antes de ir para o campo .....	47
7.2	Preparação do itinerário .....	47
7.3	Localizar empreendedor .....	47
7.4	O que fazer se o empreendedor não se encontra ou estiver ocupado?47	
7.4.1	<i>Empreendedor ocupado</i> .....	47
7.4.2	<i>Empreendedor não se encontra</i> .....	48
7.4.3	<i>Empreendimento fechado no horário de funcionamento indicado</i> .....	48
7.4.4	<i>Quando chegar em casa fazer o upload das fichas de consultoria</i> .....	48
7.4.5	<i>Localização empreendimento: dono ocupado</i> .....	48
7.4.6	<i>Localização empreendimento: não localizou</i> .....	48
7.4.7	<i>Localização empreendimento: dono disponível</i> .....	48
7.4.8	<i>Localização empreendimento: fechado</i> .....	49
7.4.9	<i>Localização empreendimento: recusa</i> .....	49
7.5	Abordagem do Consultor .....	49
7.5.1	<i>Apresentação Institucional</i> .....	50
7.5.2	<i>Entrega de Resultados 1ª etapa Pesquisa</i> .....	51
7.5.3	<i>Preenchimento da Cartilha de Consultoria</i> .....	51
7.5.4	<i>Contextualizar o MEI</i> .....	51
7.5.5	<i>Gravação</i> .....	51
7.5.6	<i>Direitos para fortalecer o empreendedor</i> .....	51
7.5.7	<i>Direitos para fortalecer o empreendimento</i> .....	52
7.5.8	<i>Vídeo com 10 dicas sobre o MicroEmpreendedorIndividual</i> .....	52

7.5.9	<i>Consultoria Proativa</i> .....	52
7.5.10	<i>Deveres do MEI</i> .....	52
7.5.11	<i>Consultoria Proativa</i> .....	52
7.5.12	<i>Dúvidas e Explicação Focada</i> .....	52
7.5.13	<i>Lembre-se da Consultoria com o Empreendedor</i> .....	53
7.5.14	<i>Oportunidade de se Formalizar no Local</i> .....	53
7.5.15	<i>Agradecimentos</i> .....	53
7.5.16	<i>Conclusões simpáticas</i> .....	54
8	<b>ÉTICA E COMPROMETIMENTO COM O TRABALHO</b> .....	55

# 1 INTRODUÇÃO

Seja bem-vindo à Equipe dos Consultores MEI 2018, um projeto de pesquisa da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE) da Fundação Getúlio Vargas em Parceria com o Sebrae!

Esta pesquisa tem como objetivo promover a conscientização sobre a formalização para microempreendedores informais que atuam na Zona Oeste do Rio de Janeiro e com isso avaliar o impacto que essa consultoria tem sobre eles.

As consultorias representam um caminho de ajudar o microempreendedor informal na decisão de se formalizar. Durante o próximo ano as consultorias serão comparadas com outras iniciativas para avaliar o custo-benefício de diferentes ações com o mesmo fim. Para ter um resultado que realmente representa a realidade, é muito importante ter consultorias com altos níveis de qualidade e com pouca heterogeneidade entre si.

Por isso, escolhemos uma equipe composta por pessoas talentosas com ótimas referências que buscam sempre os mais altos padrões de qualidade.

O Manual de Treinamento visa alinhar o conhecimento de todos os consultores sobre aspectos técnicos do Programa MEI e a pedagogia que será usada durante esta consultoria. Para obter a maior eficiência na aprendizagem do treinamento, gostaríamos de recomendar uma leitura cuidadosa desse material antes do início do treinamento, na segunda-feira.

Boa Leitura e obrigada por fazer parte desta equipe!



Dra. Anna-Katharina Lenz

## 2 APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

### 2.1 Fundação Getúlio Vargas (FGV)<sup>1</sup>

A Fundação Getúlio Vargas (FGV) foi fundada em 1944 com objetivo de preparar pessoas qualificadas para a administração pública e privada do País. Antevendo a chegada de um novo tempo, a FGV expandiu, ao longo dos anos, seu foco de atuação e, do campo restrito da administração, passou ao mais amplo das ciências sociais e econômicas, extrapolou as fronteiras do ensino e avançou pelas áreas da pesquisa e da informação, até converter-se em sinônimo de centro de qualidade e de excelência.

Com a visão de ser reconhecida como instituição inovadora, comprometida com o desenvolvimento nacional. A FGV possui como missão estimular o desenvolvimento socioeconômico nacional através da formação de uma elite acadêmica e da geração de bens públicos nas áreas sociais e afins, garantindo a sua sustentabilidade econômica com a prestação de serviços de qualidade e elevado padrão ético.

Hoje a estrutura acadêmica da FGV é composta por escolas e institutos com grande tradição e intensa produção intelectual. São diversas unidades com a marca FGV que trabalham com a mesma filosofia: gerar e disseminar conhecimento pelo país.

### 2.2 EBAPE – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas<sup>2</sup>

Em 1952, com o apoio das Nações Unidas, foi criada, na FGV, a primeira escola de administração pública da América do Sul. Com experiência pioneira, a Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE) desempenhou papel crucial para a institucionalização do estudo sistemático da administração, da profissionalização do administrador público e, mais recentemente, do administrador de empresas e da assistência técnica a diferentes instâncias governamentais.

A vocação acadêmica da EBAPE tem recebido reconhecimento internacional de sua excelência, tanto na formação de quadros, por meio de seus programas de mestrado e doutorado, quanto na produção de teses, artigos e livros, frutos de estudos e pesquisas de seus professores e alunos. Sua posição de liderança se evidencia na esfera do conhecimento aplicado, por seu mestrado executivo e por seu apoio sistemático a processos de reforma administrativa e de mudança organizacional, orientados para a administração pública e de empresas.

---

<sup>1</sup> Maiores informações em: <https://portal.fgv.br/institucional> Acessado em 24.fev.2018

<sup>2</sup> Maiores informações em: <http://ebape.fgv.br/institucional/historia> Acessado em 24.fev.2018



### 2.3 SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas<sup>3</sup>

O SEBRAE, em seus mais de quarenta anos de atuação, vem fomentando a abertura de micro e pequenas empresas e apoiando-as através de consultorias, cursos, publicações e premiações, o que já caracteriza um caminho de inclusão produtiva. Há também um histórico consistente de iniciativas para o desenvolvimento local, que promoveram inclusão social coletiva por meio da exploração de potenciais econômicos específicos.

Com a recente consolidação da figura do Microempreendedor Individual, porém, as possibilidades de formalização e consequente inclusão produtiva aumentaram significativamente.

Com o lançamento do Plano Brasil sem Miséria, em 2011, o SEBRAE passou a integrar e customizar iniciativas em andamento ao eixo de inclusão produtiva do Plano (atendimento a empreendedores individuais beneficiários do Programa Bolsa Família, com destaque para o Negócio a Negócio<sup>4</sup>). Evidenciou-se definitivamente, assim, o viés de inclusão produtiva nas ações da instituição. A atuação em regiões urbanas de baixa renda soma-se a essa frente, em conjunto ainda com diversas parcerias e com a própria atuação nos Territórios da Cidadania, sem contar a trajetória da instituição no apoio ao artesanato e à agricultura familiar.

Na cidade do Rio de Janeiro, a partir do processo de pacificação das comunidades por meio das Unidades de Polícia Pacificadora (UPP's), da Secretaria de Segurança do Estado, o Sebrae pôde atuar de forma sistematizada em comunidades antes dominadas pelos grupos armados do tráfico e milícia. A presença do Sebrae nesses locais está sendo importante para estimular o desenvolvimento socioeconômico, promover e facilitar a formalização de empreendedores e proporcionar qualificação empresarial com assessoria técnica, acesso a serviços financeiros, acesso a mercados, capacitação e promoção do associativismo. Auxilia-se assim a integração entre comunidade, órgãos públicos, concessionárias de serviços e empresas privadas, fomentando assim o desenvolvimento local.

É uma iniciativa de desenvolvimento territorial por meio do empreendedorismo, da inclusão produtiva e da melhoria do ambiente de negócios, proporcionando o crescimento econômico desses territórios e também a progressão social de milhares de pessoas.

### 2.4 Department for International Development (DFID)<sup>5</sup>

O Departamento para o Desenvolvimento Internacional do Governo do Reino Unido (DFID, na sigla em inglês) criado em 1997, possui como foco promover oportunidades de desenvolvimento econômico para ajudar os países emergentes a sair da pobreza. Sua atuação se dá através de financiamentos para organizações empenhadas em acabar com a pobreza a partir de pesquisas e intervenções sociais. O DFID prioriza o fortalecimento da

<sup>3</sup> Maiores informações em:

[http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais\\_adicionais/conheca\\_quemsomos](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos) Acessado em 24.fev.2018

<sup>4</sup> Mais informações em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/negocio-a-negocio-uma-oportunidade-para-crescer,6141d53342603410VgnVCM100000b272010aRCRD> Acessado em 27.fev.2018

<sup>5</sup> Mais informações em: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-development/about> Acessado em 24.fev.2018

paz global, segurança e governança, o combate à pobreza extrema e a ajuda aos mais vulneráveis do mundo.

A pesquisa a qual pertencemos, coordenada por Anna-Katharina Lenz, PhD em Administração, é fruto do financiamento do DFID para a EGAP - Evidências em Governança e Política, uma organização com foco em pesquisas que trazem impactos para políticas públicas.

## **2.5 University of Berkeley (EUA)<sup>6</sup>**

A Universidade da Califórnia em Berkeley (UC Berkeley) localizada na Califórnia (EUA) é uma universidade pública e uma das mais importantes e prestigiadas universidades do mundo. Fundada em 1868 com a visão de contribuir para a glória e a felicidade das gerações futuras, a UC Berkeley é considerada a melhor universidade pública e quarta melhor do mundo pela United States News (U.S News) - o mais antigo e conhecido ranking de instituições acadêmicas.

A Universidade da Califórnia em Berkeley (UC Berkeley) é parceiro no presente projeto de pesquisa.

## **2.6 Evidence in Government Action and Policy (EGAP)<sup>7</sup>**

A EGAP é uma rede multidisciplinar de pesquisadores e profissionais unidos pelo foco na pesquisa experimental e dedicados à criação e disseminação de evidências rigorosas ligados à área de governo, política e instituições. A EGAP estimula parcerias entre pesquisadores e profissionais empenhados a estudar as políticas de desenvolvimento global, a tomada decisões políticas baseadas em evidências e a melhora da qualidade de pesquisa nas ciências sociais.

Os membros da EGAP criam e implementam experimentos de campo pelo mundo afora. Desde avaliação de projetos de combate à pobreza em países em desenvolvimento, à campanha eleitoral nos Estados Unidos, até as campanhas anticorrupção no Brasil, o trabalho do EGAP aborda as mais importantes questões no campo da política e de governo.

Os resultados das pesquisas são compartilhados com os responsáveis pelas decisões políticas e com agências de desenvolvimentos, através de fóruns, reuniões bianuais e informes.

Esta pesquisa faz parte da EGAP-METAKETA II que abrange uma série de estudos que buscam melhorar o custo-benefício de iniciativas para apoiar a formalização do cidadão.

---

<sup>6</sup> Mais informações em: <https://www.berkeley.edu/about> Acessado em 24.fev.2018

<sup>7</sup> Mais informações em: <http://egap.org/about-us> Acessado em 25.fev.2018

## **3 ASPECTOS GERAIS DA CONSULTORIA**

### **3.1 Função da consultoria**

- A. Atender a microempreendedores não formalizados que foram pré-selecionados no local do seu negócio.
- B. Educar o microempreendedor sobre o programa do MEI Nacional de acordo com o manual da consultoria.
- C. Educar o microempreendedor sobre os pré-requisitos da formalização, especificada para seu tipo de negócio.
- D. Educar o microempreendedor sobre todos os deveres e benefícios relacionados ao MEI.
- E. Estar apto para responder qualquer dúvida relacionada a Pesquisa Empreendedores Zona Oeste, o Sebrae, e o MEI.
- F. Deixar com o Microempreendedor o Folheto do MEI, com o contato do consultor técnico para o ajudar no processo de formalização.

### **3.2 Pré-requisitos dos consultores**

- A. Experiência prévia em trabalhos com microempreendedores.
- B. Disponibilidade para se deslocar pela zona oeste da cidade do Rio de Janeiro.
- C. Disponibilidade para realizar o treinamento.
- D. Disponibilidade para realizar as consultorias no período indicado. \*

### **3.3 Material do consultor**

Será fornecido para todos os consultores o seguinte material:

- A. Tablet com vídeo educativo sobre MEI e fotos dos Empreendimentos.
- B. Fone de ouvido.
- C. Questionário Qualtrics instalado para preencher o formulário de consultoria.
- D. Gravador oculto instalado no Tablet.
- E. Garrafa de Água.
- F. Mochila.
- G. 2 camisetas com o logo da FGV em apoio Sebrae.

### **3.4 Suporte ao consultor**

Todos os consultores terão meios de comunicação e informação disponíveis para acesso a qualquer momento a fim de auxiliá-los na consultoria. Seguem abaixo as informações e os canais de acesso:

- A. Mapas personalizados com marcação aproximada de GPS (até 25 metros) do lugar do negócio do empreendedor<sup>8</sup>.
- B. Lista com os microempreendedores que foram selecionados para receber a consultoria (Entregue pessoalmente).
- C. Suporte por telefone das 8:00 até às 23:00 de segunda a segunda para qualquer eventualidade no telefone (21) 99572 - 8370
- D. Apoio por WhatsApp 24hrs no telefone (21) 99572 - 8370

### **3.5 Procedimento padrão**

- A. Entrada no negócio do microempreendedor sem aviso prévio.
- B. Entrega dos resultados da Pesquisa Microempreendedores FGV 2017 pessoalmente.
- C. Gravação da Entrevista com aviso prévio (Finalidade de comprovar a visita no estabelecimento. Este procedimento é usual para garantir a qualidade das informações)
- D. Entrada no negócio do microempreendedor e entrega das informações com três comportamentos essenciais: carisma, simpatia e boa vontade.
- E. Autoavaliação do consultor no aplicativo do questionário ao final da consultoria, indicando uma nota de 0 a 10 para o seu próprio desempenho e justificando de forma breve pontos altos e baixos da comunicação feita.
- F. Upload diário dos formulários das consultorias realizadas (Sugerimos que o upload seja realizado ao final do dia, logo após o encerramento das atividades de campo. Esse procedimento é de suma importância e deve se tornar um hábito durante toda a pesquisa)

### **3.6 Validação da consultoria**

Para que uma consultoria seja validada e considerada concluída, se faz necessário a realização dos seguintes procedimentos:

- A. Ficha da Consultoria preenchida e feito o seu upload ao final do dia.
- B. Número de Telefone atualizado do empreendedor.
- C. Gravação da Entrevista cuja autorização será solicitada ao microempreendedor para fins de confirmação da visita. A abordagem será praticada no treinamento e haverá um script para pedir essa autorização.

---

<sup>8</sup> Serão entregues no dia do treinamento de acordo com as áreas designadas para cada consultor (a)

### 3.7 Ficha técnica da consultoria

Número de Consultores	10
Total número de Consultorias programadas	1.259
Período de Treinamento	5 de Março até 9 de Março
Período das Consultorias	10 de Março até 10 de Maio
Período de Ajuda Técnica para Formalização	9 de Março até 31 de Dezembro
Responsável pela Pesquisa	Anna-Katharina Lenz (FGV-EBAPE)

### 3.8 Cronograma de campo

<b>10/03</b>	<b>Início das consultorias em Campo</b>
<b>10/05</b>	<b>Término das consultorias em Campo</b>

O acompanhamento em campo será individual e com cada consultor(a).

## 4 TÓPICOS DO TREINAMENTO

### 4.1 Informações básicas sobre o MEI<sup>9</sup>

O Microempreendedor Individual (MEI) foi introduzido pela Lei Complementar 128/08 e inserido na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar 123/06) possibilitando a fácil formalização de empreendedores que antes atuavam como informais.

A partir do MEI, o microempreendedor se torna formalizado e passa a ter um Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) obtendo diversos benefícios, tais como: abertura de conta bancária como pessoa jurídica, possibilidade de empréstimos para o seu negócio com juros diferenciados, maior abrangência para comprar de fornecedores, entre outros.

Para se enquadrar no perfil do microempreendedor individual é necessário:

- A. Faturar hoje até R\$ 81.000,00 por ano ou R\$ 6.750,00 por mês
- B. Não ter participação em outras empresas como sócio ou titular
- C. Ter no máximo um empregado contratado que receba um salário mínimo ou o piso da categoria.

#### 4.1.1 Deveres do microempreendedor individual

- A. Pagamento mensal da guia do Documento de Arrecadação do Simples Nacional, conhecida pela abreviação D.A.S. - impressão deve ser feita por conta própria ou programar para débito automático se o empreendedor tiver conta no Banco do Brasil.
- B. **O MEI não tem que pagar nada além da guia D.A.S.** - quaisquer cobranças que chegar pelo correio, e-mail ou SMS relativo ao negócio do empreendedor por instituições privadas como associações ou sindicatos **não devem ser pagas.**<sup>10</sup>
- C. Organizar as anotações dos faturamentos mensais para facilitar a realização da declaração do faturamento anual.

<sup>9</sup> As informações foram retiradas do site <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/quais-sao-seus-direitos-e-obrigacoes>

<sup>10</sup> Acontecem muitos golpes com os MEIs, enviam informações dizendo que o empreendedor deve pagar o boleto em atraso ou se associar a um sindicato se não terá o MEI cancelado. Falsas informações que apareceram para confundir mais ainda o MEI, temos que ficar atentos quanto a isso e deixar isso bem claro com o empresário. Na dúvida peça para entrar em contato com o SEBRAE 0800-570-0800 ou com o whatsapp da pesquisa (21) 99572-8370.

#### 4.1.2 O valor das contribuições mensais para o ano de 2018 serão de:<sup>11</sup>

MEIs - Atividade	INSS <sup>12</sup>	ICMS/ISS	Total
Comércio e Indústria - ICMS	47,70	1,00	48,70
Serviços - ISS	47,70	5,00	52,70
Comércio e Serviços - ICMS e ISS	47,70	6,00	53,70

Cálculo do valor do DAS: R\$ 47,70 corresponde a 5% do salário mínimo (atualmente 954,00 reais) esse valor é fixo para qualquer atividade, o que varia é o valor de imposto que para comércio é R\$ 1,00 real a mais e para serviços R\$ 5,00 reais a mais.

#### 4.1.3 Declaração anual simplificada (DASN-SIMEI)

Além do pagamento da D.A.S., o microempreendedor individual também tem como obrigação a declaração Anual Simplificada (DASN-SIMEI) na qual é necessário informar o faturamento mensal do ano que se está declarando.

**Atenção:** A Declaração anual simplificada deve ser feita até maio do ano seguinte.

*Exemplo para calcular o valor anual para a declaração:*

*Suponha que a empresa funcionou de Janeiro à Dezembro de 2017 e teve um faturamento mensal de aproximadamente R\$ 2.500,00. No ano seguinte (até Maio) é necessário fazer a Declaração anual simplificada no valor total de R\$ 30.000,00 (12 meses x R\$ 2.500,00).*

**IMPORTANTE:** Não esquecer a declaração anual de renda da pessoa física!

Todo MEI precisa realizar a declaração de pessoa jurídica (DASN), mas se você se encontra nas seguintes condições abaixo você tem que fazer a declaração como pessoa física também.

- Contribuintes que receberam, no ano de 2017, **rendimentos tributáveis** que totalizaram mais de R\$ 28.559,70, ou seja, trabalhadores, aposentados ou pensionistas com renda mensal com valor de mais de R\$ 1.903,98 mensal;

<sup>11</sup> Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes/6-pagamento-de-obrigacoes-mensais/6.4-caso-o-mei-receba-o-carne-da-cidadania-mas-ja-recolheu-a-guia-de-pagamento-das-como-proceder> Acessado em 24.fev.2018

<sup>12</sup> Significado das siglas: INSS: Instituto Nacional do Seguro Social (criado desde 1990)  
ICMS: Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços  
ISS: Imposto sobre serviços de qualquer natureza

- Contribuintes que tiveram **rendimentos não-tributáveis** acima de R\$ 40.000,00. Para os trabalhadores do campo é obrigatório fazer a declaração do imposto de caso, caso o **rendimento anual bruto de renda rural** acima de R\$ 128.308,50;
- Contribuintes que investiram **qualquer valor em bolsas de valores, mercado de capitais ou similares**;
- Contribuintes com **imóvel ou terrenos em suas posses**, com valor superior a R\$ 300 mil.

Trabalhadores que optarem pela isenção de imposto de renda sobre o valor da venda de imóveis, desde que esse seja usado para a compra de outro imóvel em território nacional no prazo de 180 dias.

**ATENÇÃO:** É importante deixar claro que sonegar qualquer imposto é crime, sendo assim se você se enquadra na obrigatoriedade de declarar o imposto de renda em 2018, mas não declarar o mesmo, pode receber punição com multas e detenção de até 02 anos com regime fechado de prisão.

#### **4.1.4 Direitos e vantagens de ser MEI**

- A. Direitos e benefícios previdenciários.
- B. Ter CNPJ e Alvará de funcionamento sem custo e sem burocracia.
- C. Acesso a produtos e serviços bancários<sup>13</sup>.
- D. Isenção de tributos federais com baixo custo mensal de tributos (INSS, ISS ou ICMS) com valores fixos.
- E. Emitir nota fiscal de venda e serviços.
- F. Simplificação da escrituração contábil e fiscal sem necessidade de um contador.
- G. Fornecer serviços ou produtos para o governo.
- H. Acesso e apoio técnico do SEBRAE gratuito.
- I. Poder ter carteira assinada e ser MEI (lei atual de 2018) sem perder o direito ao seguro-desemprego na condição de não informar rendimentos para aquele ano do auxílio<sup>14</sup>.
- J. Salões de Beleza agora poderão ter um contrato de parceria civil entre o proprietário do salão e o prestador de serviços (lei 12.592) - antes alguns salões contratavam os funcionários via MEI, mas com relação de vínculo empregatício para ter gastos menores.

---

<sup>13</sup> Vamos ver melhor isso em política sobre bancos

<sup>14</sup> Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-voce-precisa-saber-sobre-as-mudancas-na-lei-geral> Acesso em 22.Fev.2018



#### 4.1.5 Benefícios Previdenciários

Importante observar os períodos de carência com relação aos direitos previdenciários, que são:

- A. Aposentadoria por idade - 180 meses de contribuição a contar do primeiro pagamento.
- B. Auxílio doença e aposentadoria por invalidez - são necessários 12 meses contribuições a contar do primeiro dia de pagamento.
- C. Salário maternidade - são necessários 10 meses de contribuição.
- D. Pensão por morte para dependentes - 18 meses de contribuição.

#### 4.2 Alvará<sup>15</sup>

De acordo com o Decreto Municipal nº 40.710/2015, estão dispensados de requerer alvará os MEIs estabelecidos em residência (como ponto de referência, “fundo de quintal”, etc.), observadas as restrições aplicáveis, assim como os MEIs estabelecidos em áreas reconhecidas como favelas (neste caso, tanto em imóveis residenciais, quanto em imóveis comerciais).<sup>16</sup>

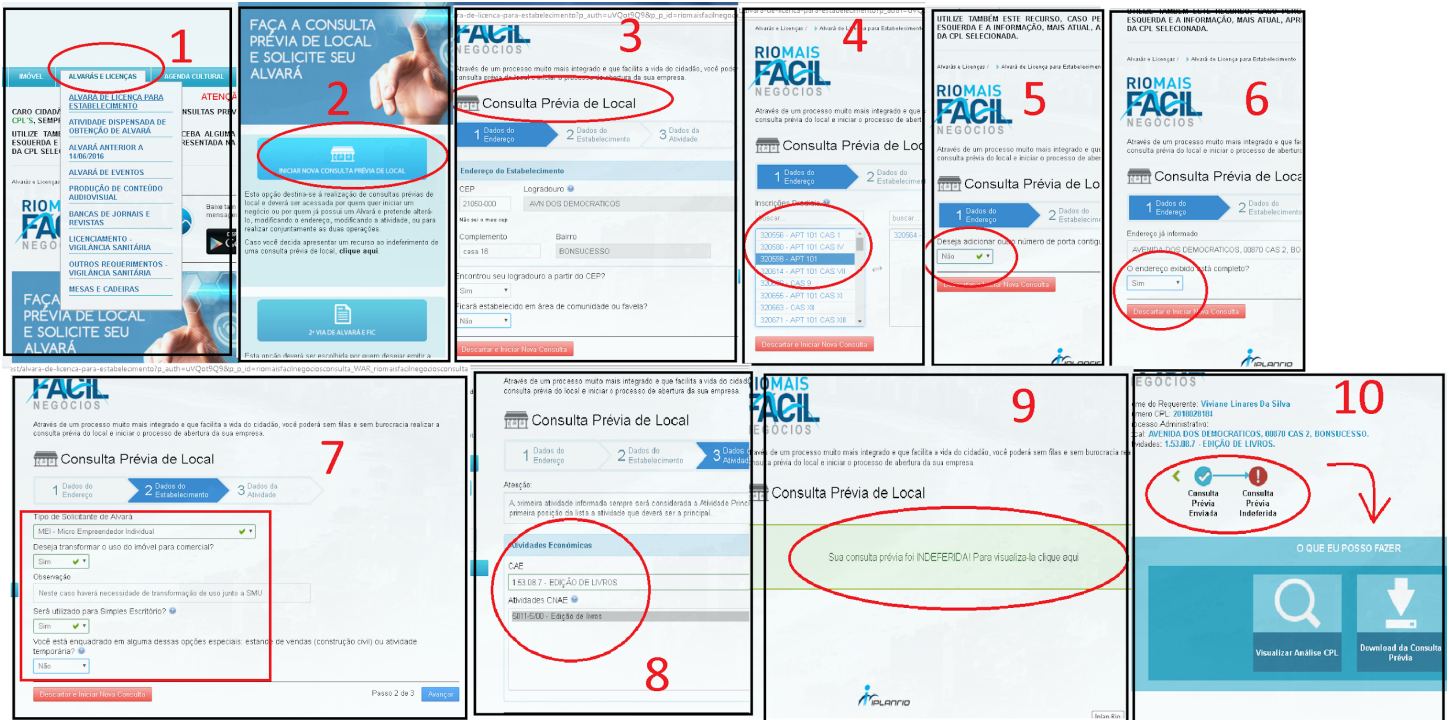
É importante saber que mesmo os MEIs dispensados da obrigação de obter alvará têm o direito de requerê-lo em qualquer momento. Isso é muito comum quando o MEI tem interesse de emitir Nota Carioca. Para emitir Nota Carioca, qualquer MEI (mesmo se situado em residência ou em favela) é obrigado a obter alvará.

- A. Alvará Municipal é a autorização da prefeitura para o seu estabelecimento funcionar.
- B. Conforme a lei do MEI, o empreendedor poderá abrir o seu CNPJ, e depois solicitar o alvará definitivo, caso seja de interesse do microempreendedor ou esteja enquadrado em alguma obrigatoriedade da prefeitura como: estabelecimento comercial, necessidade de emissão de NF, atividades de risco, etc.)
- C. A consulta prévia poderá ser feita no portal da prefeitura Carioca Digital <https://carioca.rio/>. Utilizando-se dessa ferramenta, o interessado poderá saber se a atividade econômica pretendida poderá ser exercida no local escolhido. Preenchendo corretamente o formulário eletrônico, a resposta virá em curto espaço de tempo por e-mail. (será necessário cadastro no site)

<sup>15</sup> Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes/7-licenciamento-definitivo-e-alvara-de-funcionamento> Acessado em 24.02.2018

<sup>16</sup> Conforme: [http://www.rio.rj.gov.br/web/smf/perguntas-frequentes/-/blogs/o-microempreendedor-individual-mei-localizado-na-cidade-do-rio-de-janeiro-e-obrigado-a-requerer-alvara;jsessionid=32BD724634E32CA417C5DB954B13DD3A.liferay-inst3?\\_33\\_redirect=http%3A%2F%2Fwww.rio.rj.gov.br%2Fweb%2Fsmf%2Fperguntas-frequentes%2F-%2Fblogs%3Bjsessionid%3D32BD724634E32CA417C5DB954B13DD3A.liferay-inst3%3F\\_33\\_advancedSearch%3Dfalse%26\\_33\\_keywords%3D%26p\\_r\\_p\\_564233524\\_categoryId%3D6686443%26\\_33\\_delta%3D%26\\_33\\_andOperator%3Dtrue](http://www.rio.rj.gov.br/web/smf/perguntas-frequentes/-/blogs/o-microempreendedor-individual-mei-localizado-na-cidade-do-rio-de-janeiro-e-obrigado-a-requerer-alvara;jsessionid=32BD724634E32CA417C5DB954B13DD3A.liferay-inst3?_33_redirect=http%3A%2F%2Fwww.rio.rj.gov.br%2Fweb%2Fsmf%2Fperguntas-frequentes%2F-%2Fblogs%3Bjsessionid%3D32BD724634E32CA417C5DB954B13DD3A.liferay-inst3%3F_33_advancedSearch%3Dfalse%26_33_keywords%3D%26p_r_p_564233524_categoryId%3D6686443%26_33_delta%3D%26_33_andOperator%3Dtrue)

- D. O Alvará provisório para atividades de baixo risco é emitido em um único documento que é o Certificado de Microempreendedor Individual-CCMEI e deverá ser impresso e exposto no estabelecimento. Tem um valor provisório de 90 dias para aqueles que são obrigados a emitir o Alvará.
- E. No primeiro ano, a Lei Complementar 128/2008, dispensa o pagamento de taxa do alvará de funcionamento. As prefeituras das grandes metrópoles dispensam qualquer taxa para o MEI.
- F. A empresa, teoricamente, não pode funcionar sem alvará, pois existem regiões que não podem ter negócios e essa decisão depende do Plano Diretor municipal e de regras de zoneamento urbano.
- G. Os municípios estão autorizados a emitir alvará para lugares que são irregulares e imóveis sem habite-se (autorização dada por órgão municipal permitindo que determinado imóvel seja ocupado), isso se aplica em empreendimentos localizados nas favelas ou comunidades. A regra é válida somente para empreendimentos que não apresentam grau de alto risco e que não tenha grandes circulações de pessoas. Exemplo: não é possível usar uma casa para fazer shows ou uma casa de festa dentro de uma residência, pois o alvará de licenciamento não será liberado.



### 4.3 Licenciamento do corpo de bombeiros<sup>17</sup>

O licenciamento do Corpo de bombeiro é necessário para todos os empreendimentos.

O Corpo de bombeiros classifica empreendimentos em dois tipos:

(1) Empreendimentos de baixo risco e (2) Empreendimentos de alto risco.

#### A. Empreendimentos de baixo risco

Empreendimentos de baixo risco são aqueles desenvolvidos em construções de até 900m<sup>2</sup>, que não armazenam mais de 90 quilos de gás de cozinha (GLP) ou mais de 200 litros de líquidos inflamáveis, como por exemplo gasolina e tiner. Também não podem reunir um público superior a de 100 pessoas, possuir até dois pavimentos e não deverá comercializar produtos explosivos como fogos de artifício.

**Como saber se minha empresa é de Baixo Risco**

90 Kg Utilização GLP

200 litros Líquido Inflamável

2 Pavimentos

900m<sup>2</sup> Área

Classificação de Risco RJ

Antes de abrir seu negócio, caso seja uma loja ou sala comercial, verifique se o prédio possui Certificado de Aprovação, expedido pelo Corpo de Bombeiros.

Caso não saiba, favor se informar com o síndico ou administração do condomínio.

REDESIMPLES EMPREENDER FICOU MAIS FÁCIL

JUCEFLTA

SEBRAE

\*Risco Diferenciado no Rio de Janeiro.

Um empreendimento que se classifica como baixo risco somente precisa fazer uma auto-declaração, se responsabilizando pelo cumprimento das medidas de segurança, no site da Junta comercial para conseguir o certificado do Corpo de Bombeiros.

<sup>17</sup> Mais informações em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/produza-com-seguranca> Acessado em 26.fev.2018

### **Passo-a-Passo pela auto-declaração para o certificado do Corpo de Bombeiros:**

- A. Acessar o site da Junta comercial e realizar cadastro no site criando login e senha
- B. <https://www.jucerja.rj.gov.br/>
- C. No menu clicar na opção serviços.
- D. Selecione a opção.
- E. REGIN (Pedido de viabilidade)
- F. Serviço REGIN.
- G. Pedido de Viabilidade.
- H. Preencher o pedido de viabilidade clicando na aba evento de constituição.
- I. Selecione a opção legalização de inscrição Bombeiro Militar.
- J. Preencha os dados solicitados (NIRE e CNPJ)
- K. Na página seguinte informe as características do estabelecimento.
- L. Clique no botão “preencher” que será direcionado para o formulário do Corpo de Bombeiros.
- M. Após preencher o formulário do Corpo de Bombeiros clique em salvar.
- N. Retorne para a página da Jucerja e clique em enviar.

Obs.: Ao tentar preencher o formulário do corpo de Bombeiros, caso apareça a mensagem de erro: 403 Forbidden, envie email para [dgst.info@cbmerj.rj.gov.br](mailto:dgst.info@cbmerj.rj.gov.br)

**Formulário Corpo de Bombeiros - Não é recomendável utilizar o Internet Explorer.**

1) Qualificação da empresa em relação ao local?

2) Área Total Construída (ATC)  
 ?

3) Número de pavimentos (inclusive mezanino ou jirau)  
 ?

4) Trata-se de parte de uma edificação (loja, sala, stand ou quiosque)?

4.1) Trata-se de?

4.2) O prédio como um todo possui Certificado de Aprovação, expedido pelo Corpo de Bombeiros?  
 ?

4.3) Número de pavimentos do prédio como um todo

5) Exerce ou desenvolve atividade de reunião de público, seja como atividade principal, secundária ou temporária?  
 ?

6) O estabelecimento possui chuveiros automáticos do tipo Sprinkler?  
 ?

7) Comercializa, armazena ou manipula acima de 200 litros de líquidos inflamáveis e/ou combustíveis?  
 ?

8) Utiliza gás combustível (GLP, botijão ou gás natural)?

9) Utiliza outro tipo de gás combustível ou inflamável (acetileno, hidrogênio ou outro)?

10) Comercializa, armazena ou manipula materiais perigosos, tais como: pirotécnicos, munições ou explosivos?

11) Utiliza coifa de exaustão na cozinha?

Declaro ter lido a cartilha sobre extintores.  
  ?

Declaro ter lido a cartilha sobre sinalização de emergência e estar ciente de quais sinalizações devem ser empregadas no estabelecimento.  
  ?

Declaro estar ciente que os extintores devem estar em boas condições de uso e dentro do prazo de validade de cada equipamento. Ciente que os dispositivos de segurança devem passar por manutenção periódica e estar em boas condições de uso e de acordo com as normas brasileiras.

Declaro que todas as informações preenchidas são verídicas. Estou ciente que informação falsa, omissa ou controversa são crimes tipificados na legislação brasileira, conforme o Art. 298, Art. 299 e Art. 304, todos da Lei 2.848 de 1940 (Código Penal), sendo assim poderão sujeitar o proprietário ou responsável legal às penas previstas em lei.

## B. Empresas de alto risco (em trabalho)

Empresas de alto risco são todas que se não classificam como baixo risco. Estimamos que 98% dos MEIs se encaixam em uma empresa de baixo risco. Mas precisa-se cuidado com salões de festa em que cabem mais do que 100 pessoas ou com espaços que tem mais do que dois andares.

A regularização de empresas de alto risco ocorrerá em duas fases: Laudo de Exigências e o Certificado de Aprovação.

Esses documentos poderão ser solicitados no próprio site do Corpo de Bombeiros. <http://www.cbmerj.rj.gov.br/148-diretoria-geral-servicos-tecnicos>.

## 4.4 Licenciamento sanitário<sup>18</sup>

A Vigilância Sanitária trabalha com a emissão online de licenciamento Sanitário para estabelecimentos de baixo risco que comercializam alimentos, produtos e serviços relacionados a área de saúde.

Os estabelecimentos de médio e alto risco também podem solicitar licenciamento sanitário pela internet com o preenchimento da auto-declaração se comprometendo a cumprir as normas higiênico-sanitárias vigentes e assumindo a responsabilidade pela prevenção de riscos que possam ser provocados por seus serviços.

Com o sistema simplificado é possível solicitar o licenciamento Sanitário no portal Carioca Digital.

<sup>18</sup> Mais informações em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/dicas-de-seguranca-da-anvisa> Acessado em 26.fev.2018

### **Passo a passo para solicitar licenciamento e auto declaração do Licenciamento Sanitário:**

- A. Acessar o portal carioca digital.
- B. Informar o CPF/CNPJ do estabelecimento.
- C. Selecionar a funcionalidade Nova Licença Sanitária para auto declaração online.
- D. Informar a área útil (Tis) m<sup>2</sup> do estabelecimento.
- E. Informar os dias e horário de funcionamento.
- F. Selecionar uma atividade econômica.
- G. Será apresentado o roteiro de auto inspeção referente a atividade econômica escolhida, responder corretamente as informações.
- H. Clicar no botão avançar e fazer a confirmação do termo de responsabilidade.
- I. Com o número do protocolo gerado o requerente poderá acompanhar a situação do requerimento no portal Carioca Digital.



## Autodeclaração da Inscrição Municipal 10

### ☰ Roteiro de Autoinspeção

#### Assunto destinado a perguntas relacionadas ao ambiente do estabelecimento

	Pergunta	Resposta
🔔	A água de abastecimento é oriunda da rede pública e tem potabilidade atestada semestralmente?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica Selecionar Arquivo
🔔	Os sanitários e lavatórios são providos de água corrente, saboneteiras com acionamento do líquido por pressão manual, suporte de papel toalha, coletor de lixo com tampa sem contato manual e ralo em sinfonagem?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica
🔔	Na área de atendimento existe lavatório exclusivo para a lavagem das mãos?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica
🔔	Há disponibilidade de lavatório(s) nas áreas de produção/manipulação, dotados de sabão líquido e toalhas de papel descartáveis para higienização das mãos, e lixeiras com tampa acionadas por pedal?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica
🔔	O esgotamento de águas servidas é feito através de rede pública ou outro sistema aprovado?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica
🔔	Os reservatórios de água, caixas d'água e cisternas são dotados de tampa sem vazamentos ou infiltrações, sem materiais estranhos ou em desuso ao seu redor e com limpeza semestral válida e realizada por firma credenciada pelo órgão competente?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não <input type="radio"/> Não se aplica Selecionar Arquivo

## 4.5 Contratação de um empregado<sup>19</sup>

O custo total da contratação de um empregado pelo MEI é de 11% sobre o valor total da folha de salários (3% de INSS mais 8% de FGTS).

Os valores podem se alterar caso o piso salarial da categoria profissional seja superior ao salário-mínimo. Como exemplo, para salário igual ao valor do salário mínimo, o custo previdenciário, recolhido em GPS - Guia da Previdência Social, é de R\$ 104,94 (correspondentes a 11% do salário mínimo vigente - R\$ 954,00), sendo R\$ 28,62 (3% do salário mínimo) de responsabilidade do empregador (MEI) e R\$ 76,32 (8% ou conforme tabela de contribuição mensal ao INSS) descontado do empregado. A alíquota de 3% a cargo do empregador não se altera. Além do encargo previdenciário de 3% (de responsabilidade do empregador), o MEI também deve depositar o FGTS, calculado à alíquota de 8% sobre o salário do empregado.<sup>20</sup>

### Documentação necessária da pessoa que vai ser contratada:

- A. Carteira de trabalho e Previdência social – CTPS;
- B. Certificado Militar;
- C. Certidão de nascimento, ou de casamento e certidão de nascimento dos filhos;
- D. Atestado médico de saúde ocupacional;
- E. Declaração de rejeição ou requisição de vale transporte;
- F. Assinatura do contrato de trabalho em duas vias.

### Processo da Contratação para o MEI

Com os documentos em mãos, o MEI deverá:

- A. Anotar na CTPS a data de admissão, a remuneração e as condições especiais (caso existam)
- B. Preencher a ficha de salário-família
- C. Incluir a admissão no CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados. Até o dia 15 de cada mês. O MEI deverá postar o formulário que pode ser adquirido nos Correios para notificar a movimentação de pessoal na empresa.
- D. Efetuar o cadastro no PIS, caso o empregado ainda não possua a matrícula.
- E. Até o dia 15 de cada mês, o MEI deverá postar o formulário que pode ser adquirido nos próprios Correios, no qual há a informação sobre o movimento de pessoal ocorrido do mês anterior;

<sup>19</sup> Maiores informações em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/ja-sou/servicos/contratar-empregado/como-contratar-um-empregado> Acessado em 24.fev.2018

<sup>20</sup> Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes> Acessado em 23.fev.2018

- F. Recolher mensalmente o INSS sobre o valor do salário pago, no total de 11%, sendo 8% a ser descontado do funcionário, e 3% de responsabilidade do empregador, através da GPS código 2100 - CNPJ – Simples Nacional;
- G. Recolher mensalmente o INSS. Como exemplo: para salário igual ao valor do salário-mínimo, o custo previdenciário, recolhido em GPS - Guia da Previdência Social, é de R\$ 86,68 (correspondentes a 11% do salário mínimo vigente), sendo, R\$ 23,64 (3% do salário mínimo) de responsabilidade do empregador e R\$ 63,04 (8%) descontado do empregado. A alíquota de 3% a cargo do empregador não se altera, O recolhimento deverá ser feito através da GPS com código 2100 - CNPJ – Simples Nacional;
- H. Apresentar a Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social – GFIP/FGTS;
- I. Apresentar a anualmente a Relação Anual de Empregados – RAIS, ao Ministério do Trabalho e Emprego – MTE;
- J. Arquivar os documentos comprobatórios de cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, pelo período de até 30 anos.

Oriente o microempreendedor a contratar um contador, pois estes profissionais detêm conhecimentos específicos sobre as legislações vigentes, garantindo o cumprimento de todas as exigências e obrigações legais, o que evitará a geração de multas trabalhistas e fiscais para a empresa.

#### 4.6 Nota fiscal<sup>21</sup>

O sistema tributário, acompanhando a evolução tecnológica, adaptou seu sistema para facilitar as transações realizadas pela internet e também fora dela. Sendo assim, surgiu a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e).

O MEI, na sua posição de microempreendedor legal, fica dispensado de emitir nota fiscal para consumidor pessoa física, porém, estará obrigado à emissão quando o destinatário da mercadoria ou serviço for outra empresa, salvo quando esse destinatário emitir nota fiscal de entrada.

*Quais os documentos fiscais o MEI pode emitir e como emití-los?*

>> Nas operações de bens e mercadorias o MEI pode emitir Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e), emitida pela página da Secretaria de Estado de Fazenda na internet.

Nas prestações de serviços de transporte intermunicipais ou interestaduais de cargas, aquaviário ou rodoviário, o MEI pode emitir o Conhecimento Avulso de transporte Aquaviário e Rodoviário de carga. Esse documento deve ser adquirido em papelarias especializadas.

*Como o MEI pode adquirir documentos Fiscais?*

>> Nota Fiscal Avulsa eletrônica (NFA-e)<sup>22</sup> é emitida somente pela página do SEFAZ/RJ [www.fazenda.rj.gov.br/nfae](http://www.fazenda.rj.gov.br/nfae). Ela substitui o documento emitido manualmente e

<sup>21</sup> Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes> Acessado em 24.fev.2018



pode ser utilizada em operações internas ou interestaduais. Ela visa principalmente atender às necessidades dos microempreendedores individuais (MEI) e das pessoas, físicas ou jurídicas, não contribuintes do ICMS, que, porventura, precisarem emitir documentos fiscais.

Para emitir uma Nota Fiscal Avulsa eletrônica (NFA-e), informe os dados necessários até concluir a emissão do documento. É necessário fazer o cadastro na página da NFA para ser gerada uma senha de acesso que será encaminhada para o e-mail do empreendedor. Sempre que for emitir uma NFA-e será solicitada a senha.

A Nota Fiscal Avulsa Eletrônica (NFA-e), diferentemente da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) é uma maneira prática e sem custos que o MEI tem de emitir notas fiscais.

*O MEI está obrigado a emissão de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e)?*

>> No Rio de Janeiro o MEI não pode emitir Nota Fiscal Eletrônica pois é necessário ter inscrição estadual e no RJ o MEI é isento de inscrição estadual.

*O MEI que é prestador de serviço pode emitir Nota Fiscal Eletrônica de serviço?*

>> A emissão da Nota Fiscal Eletrônica é facultativa para Microempreendedor Individual, quando prestador de serviços. Caso opte por emitir Nota Carioca, o MEI obrigatoriamente deve requerer seu alvará no portal do Rio Mais Fácil negócio e depois, já com a Inscrição Municipal, ele deve entrar no site da Nota Carioca <https://notacarioca.rio.gov.br/> e fazer o cadastramento de senha. A emissão da Nota Carioca será feita após o empreendedor se dirigir à prefeitura e desbloquear a sua senha.

*O MEI deve emitir documentos fiscais quando vende mercadorias para pessoa jurídica, ou seja, inscrito com CNPJ (Empresas)?*

>> O MEI está dispensado da emissão de NFA-e para pessoa jurídica, desde que o destinatário emita “Nota Fiscal de entrada” para acobertar o transporte.

*O MEI deve escriturar algum livro fiscal?*

>> Não, a contabilidade do MEI é feita por meio de preenchimento mensal de relatório de receitas brutas.

## **4.7 Pontos legais em relação à aposentadoria/INSS**

I. Contribuição via MEI, aposentar por idade.

- Atualmente<sup>23</sup>: homem com 65 anos de idade/ mulher com 60 anos de idade.
- E, deverá contar com a aposentadoria com 15 anos de contribuição, esses 15 anos independe se é apenas como MEI. Se você tiver outros tempos como autônomo, como empregado, empresário ou empresa, tudo isso vai ser somado aos 15 anos necessários (além do critério da idade mínima).

II. Aposentadoria por tempo de contribuição.

---

<sup>22</sup> Mais informações em: <http://www4.fazenda.rj.gov.br/sefaz-dfe-nfae/paginas/inicio.faces> Acessado em 25.fev.2018

<sup>23</sup> (A Reforma da Previdência propõe que homens e mulheres se aposentem a partir de 65 anos de idade, igualando a idade para os gêneros. E que, o tempo de contribuição passe de 15 anos para 25 anos.)

- Aposentadoria por tempo de contribuição só será possível se o MEI fizer uma contribuição complementar junto ao INSS, esse documento de recolhimento é chamado de GPS - Guia de Previdência Social - ela tem um código específico que é o 1910 que é recolhimento complementar do MEI.
- O valor a ser recolhido é de 15% em relação ao salário mínimo, então, somando esses 15% dessa guia complementar com os 5% do DAS - Documento de Arrecadação do Simples Nacional - totalizará 20% em cima do salário mínimo para se aposentar por tempo de contribuição que seria o valor de R\$ 190,80 ao mês - o mesmo valor se pagasse a autonomia diretamente para o INSS.

### **Exemplos de possíveis dúvidas no campo:**

*Contribuí por alguns anos como autônoma e agora me inscrevi no MEI, o que acontece com o meu tempo de contribuição anterior? Esse período fica perdido e passa a contar o prazo de 15 anos como MEI?*

Não fica perdido. O seu tempo de contribuição anterior ficará armazenado pelo sistema do INSS, e pode ser completado via MEI, porém você só poderá se aposentar por idade se optar contribuir pelo MEI. Se quiser se aposentar por tempo de contribuição e aproveitar as contribuições anteriores, o ideal é se aposentar via INSS, recolhendo como autônoma.

*Se eu sou MEI há 8 meses e descobro que estou grávida, posso dar entrada no auxílio maternidade?*

Não, você só poderá dar entrada no auxílio maternidade depois de 10 meses de contribuição, mas nesse caso faltam 2 meses para ter direito ao benefício então não terá tantas complicações. Se fosse o caso de estar grávida há 8 meses e com 5 meses de MEI, não daria tempo para ter direito ao benefício, a princípio não tem informações que impedem a entrada do benefício, mas você só receberia depois de 5 meses de maternidade.

*Sou MEI há 5 anos e me acidentei no trabalho, mas nunca paguei a contribuição em dia. Posso dar entrada no auxílio-doença?*

Não. Para ter direito ao auxílio precisa ter 12 meses de contribuição a partir do primeiro pagamento em dia.

*Se uma pessoa aposentada por invalidez se tornar MEI, perde o benefício?*

Sim. O aposentado por invalidez que retornar ao trabalho como MEI é considerado recuperado e apto ao trabalho. Portanto deixará de receber o benefício.

*Uma pessoa formalizada como MEI há 2 anos sofre um acidente de trabalho, porém não está em dia com o pagamento das obrigações. Ela consegue gerar as guias de pagamento com atraso e receber o auxílio?*

Sim. Será necessário realizar a atualização e pagamentos das guias atrasadas

*Sou MEI, posso recolher INSS acima de um salário mínimo?*

Infelizmente não, só poderá recolher o valor até um salário mínimo. O recolhimento do MEI não dá direito a aposentadoria por contribuição, somente por idade e as opções para aposentar por tempo de contribuição seria, contribuir direto para o INSS como autônomo, ou desenquadrar a sua empresa como Microempreendedor e reenquadrar-se como outro tipo de empresa. Dessa forma precisará de um contador e se registrar em uma junta comercial do seu Estado, assim poderá recolher o valor que quiser desde o salário mínimo até o teto do INSS.

*Se for por contribuição, eu tenho 22 anos e pago o INSS a partir de agora, então, quando eu completar 30 anos de contribuição eu estaria com 52 anos de idade, correto?*

Correto, poderá se aposentar por tempo de contribuição porque o que é exigido é o recolhimento e não a idade. (mas a Reforma da Previdência prevê mudanças, estamos interpretando a partir da lei vigente)

*Somando a minha idade de 56 anos + 30 anos de contribuição eu ficaria com 86 pontos, então, eu passei na regra dos 85 pontos, então, tenho direito a aposentadoria.*

Sim, você tem direito a aposentadoria por tempo de contribuição que no caso da mulher são 30 anos, e do homem 35 anos (segundo a atual lei vigente)

*Se eu sou MEI, eu tenho que esperar meus 60 anos, além de ter contribuído com os 15 anos exigidos.*

Sim, terá que esperar a idade mínima. Via MEI só se aposenta por idade. Então você pode ter os 15 anos pagos ao INSS pelo MEI, mas se não tiver os 60 anos não terá direito ainda.

*Se uma pessoa de 60 anos, que nunca contribuiu para o INSS, e se registra MEI, como é necessário ter 180 contribuições mensais, isso significa que só poderá se aposentar por idade aos 75 anos?*

Sim. A aposentadoria por idade exige, além da idade mínima, 180 contribuições mensais. É importante saber que existem casos em que o trabalhador teve vínculo empregatício no passado, no momento em que o empregador fez o recolhimento em nome do trabalhador. Ligue para a central da Previdência Social nº 135, ou verifique sua carteira de trabalho, para saber se há registro de contribuição previdenciária antiga.

## 4.8 Ressalvas e Atenção

### 4.8.1 *Passei do limite de faturamento permitido, e agora?*

Ao ultrapassar o limite de R\$ 81.000,00, o MEI passará à condição de **microempresa**, tendo duas situações:

A. Se o faturamento foi maior que R\$ 81.000,00, porém não ultrapassou R\$ 97.200,00 (menos que 20% além do limite), o MEI deverá recolher os DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento, no vencimento estipulado para o pagamento dos tributos abrangidos no Simples Nacional relativo ao mês de janeiro do ano subseqüente (em regra geral no dia 20 de fevereiro). Este DAS será gerado quando da transmissão da Declaração Anual do MEI (DASN-SIMEI).

A partir do mês de janeiro, passa a recolher o imposto **simples nacional** como **microempresa**, com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento do mês, conforme as atividades econômicas exercidas - Comércio, Indústria e/ou Serviços - (item, 1, alínea “a”, do Inciso II, do §2º, do artigo 105 da Resolução do CGSN nº 94/2011).

B Se o faturamento foi superior a R\$ 97.200,00 (mais que 20% além do limite), e inferior ao limite de opção/permanência no Simples Nacional (R\$ 4.800.000,00), o MEI passa à condição de **microempresa** (se o faturamento foi de até R\$ 360.000,00) ou de **empresa de pequeno porte** (caso o faturamento seja entre R\$ 360.000,00 a R\$ 4.800.000,00), retroativo ao mês janeiro ou ao mês da inscrição (formalização), caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da formalização, passa a recolher os tributos devidos na forma do SIMPLES NACIONAL com percentuais iniciais de 4%, 4,5% ou 6% sobre o faturamento, conforme as atividades econômicas exercidas - Comércio, Indústria e/ou Serviços.

*Exemplo: Se ultrapassou os R\$ 97.200,00, em julho, e não ultrapassou R\$ 360.000,00, passará a condição de Microempresa, retroagindo ao mês de janeiro. (item, 2, alínea “a”, do Inciso II, do §2º e §8º do artigo 105 e da Resolução do CGSN nº 94/2011)*

Nas duas situações acima, o MEI deverá solicitar obrigatoriamente o desenquadramento como MEI no Portal do Simples Nacional no site da Receita Federal do Brasil (Artigo 105 da Resolução do CGSN nº 94/2011).

### 4.8.2 *Quem pode ser MEI, mas se estiver em alguma das condições abaixo deve ter atenção:*

- A. Pessoa que recebe o Seguro Desemprego: pode ser formalizada, mas poderá ter a suspensão do benefício. Em caso de suspensão deverá recorrer nos postos de atendimento do Ministério do Trabalho.
- B. Pessoa que trabalha registrada no regime CLT: pode ser formalizada, mas, em caso de demissão sem justa causa, não terá direito ao Seguro Desemprego.
- C. Pessoa que recebe Auxílio Doença: pode ser formalizada, mas perde o benefício a partir do mês da formalização.

- D. Pessoa que recebe aposentadoria por invalidez;
- E. Benefício de Prestação Continuada da Assistência Social (BPC-LOAS):

O beneficiário do BPC-LOAS que se formalizar como Microempreendedor Individual-MEI não perderá o benefício de imediato, mas poderá acontecer avaliação do Serviço Social que, ao identificar o aumento da renda familiar, comprove que não há necessidade de prorrogar o benefício ao portador de necessidades.

- F. Pessoas que recebem Bolsa Família: o registro no MEI não causa o cancelamento do programa Bolsa Família, a não ser que haja aumento na renda familiar acima do limite do programa. Mesmo assim, o cancelamento do benefício não é imediato, só será efetuado no ano de atualização cadastral.

#### **4.8.3 Quem não pode ser MEI:**

- A. Pensionista e Servidor Público Federal em atividade. Servidores públicos estaduais e municipais devem observar os critérios da respectiva legislação, que podem variar conforme o estado ou município.
- B. Estrangeiro com visto provisório (formalizar apenas mediante apresentação do RNE – Registro Nacional de Estrangeiros, pois este é o “visto permanente”).
- C. Pessoa que seja titular, sócio ou administrador de outra empresa.

## 5 LINGUAGEM E POSTURA

Segundo a Sociedade Brasileira de Inteligência Emocional<sup>24</sup>, alguns estudos afirmam que 93% da nossa comunicação é não-verbal. Ou seja, a maior parte da comunicação humana é realizada apenas por meio de gestos, posturas, expressões faciais, entonação de voz e movimentos dos olhos. Esta comunicação não-verbal tem a principal função de complementar a comunicação verbal. Junto com ela é possível dar mais expressividade a mensagens, atribuir ajustes à fala, expor relações de poder e influências interpessoais, entre outras.

Sendo assim, muitos problemas resultam de uma má comunicação e como nós não somos ensinados a nos comunicarmos corretamente, isso é algo que temos que aprender no convívio com as pessoas ao nosso redor.

### 5.1 Linguagem não verbal

A linguagem não verbal, na maioria das vezes, é a primeira parte do processo comunicativo entre duas ou mais pessoas. Antes que a primeira palavra seja dita, o corpo, os olhos e até mesmo a posição das mãos dizem muito sobre o que uma pessoa irá falar. Por isso, a linguagem não verbal é uma arte que começou a ser estudada por vendedores, que precisavam aprender a obter o maior interesse de seus clientes e moldar suas expressões e gestos conforme a conversa caminhasse. Hoje, esse estudo é visto em diversos cursos superiores para as mais diversas carreiras, tais como: psicólogos, gestores, profissionais de recursos humanos, coaches, etc.

#### 5.1.1 Interpretando a postura

Quando pensamos em postura nos lembramos, quando ainda pequenos, como nossas mães brigavam conosco e nos mandavam “andar reto”. Pensando hoje, percebemos que ela não poderia estar mais certa. A postura, entre todas as linguagens não verbais, é a que vemos primeiro em uma pessoa. Tente imaginar em uma pessoa tímida, por exemplo. Dificilmente você pensará em uma pessoa com uma postura “aberta”, com ombros para trás e barriga encolhida (como nós vemos o sargento cobrar de seus soldados), pois pessoas ditas como tímidas tendem a querer se esconder e não chamar a atenção, de tal forma, elas encolhem os ombros e encurvam as costas para parecem menores que os demais. Então, quando for abordar uma pessoa:

- A. tenha uma postura aberta;
- B. tenha os ombros para trás e relaxados;
- C. traga seu peito para frente;
- D. deixe seu queixo próximo a um ângulo de 90° (queixo para baixo é sinal de submissão e queixo para cima é sinal de superioridade);
- E. e dê um firme aperto de mão na pessoa.

<sup>24</sup> Disponível em: <http://www.sbie.com.br/blog/linguagem-corporal-e-a-psicologia/> Acessado em: 16.fev.2018

Essa atitude demonstrará a outra que você é confiante, sem se sentir superior.

### **5.1.2 Interpretando a fala**

Uma vez criada a primeira impressão de ser uma pessoa confiante, através de sua postura e gestos corporais, outro ponto a se atentar é a forma como irá transmitir a informação para o microempreendedor. Isso é de suma importância, pois fará toda a diferença para ele compreender bem a mensagem. Um exemplo disso é a diferença que tínhamos entre professores na escola. Por mais que algumas matérias não fossem as mais interessantes, a forma como alguns professores conseguiam transmitir aquela informação de forma clara e objetiva, trazendo exemplos reais e muitas vezes engraçados, nos ajudaram a entender conceitos que se feitos de maneira monótona e sem entusiasmo nunca teríamos entendido.

Dessa forma, quando for transmitir uma informação, pense primeiro em quem é o seu interlocutor. Será que ele irá entender com clareza toda a informação se você usar termos técnicos muito formais? Se sim, então os use. Senão, adapte sua informação para uma maneira mais familiar para ele. Use um bom tom, evite muitas gírias (mas se for necessário para explicar algo, uso o linguajar local, isso pode facilitar) e fale de forma clara. Esses passos são de suma importância para a boa transmissão e recebimento de uma informação. Principalmente quando se lida com consultorias em empreendimentos populares, na qual a realidade é diversa e imprevisível, você pode ir a estabelecimentos na beira de uma rua muito movimentada a um estabelecimento no topo de um morro com muita calmaria. Por isso é importante adaptar a sua condição psicológica para o momento e não se deixar afetar por situações adversas.

### **5.1.3 Interpretando as expressões reativas de alguém**

Agora que já entendemos como devemos transmitir a informação, precisamos aprender a como interpretar as expressões do nosso receptor (ou seja, em nosso caso o empreendedor que vai receber a consultoria). É comum que durante uma conversa nós venhamos a perceber que uma pessoa está desinteressada ou simplesmente não está acompanhando o nosso raciocínio. Isso pode ser rapidamente consertado se tivermos uma boa e rápida análise de suas expressões. Algumas situações comuns são:

- A. Se uma pessoa fala rápido, murmura muito ou não é clara sobre o que está dizendo, ela pode estar nervosa, mentindo, tentando ganhar tempo ou deixando de dizer a verdade plena (sendo vaga).
- B. Sensação de incômodo quando os olhos do interlocutor não mantêm contato com os seus durante muito tempo ou estão com expressão de desânimo.
- C. O corpo está fisicamente afastado de você e os braços estão cruzados na frente do corpo.

Se você souber interpretar estes sinais, pode reagir adequadamente. Por exemplo, mudar as palavras ou o modo de dizer as coisas para ajudar a o interlocutor a se sentir à vontade e estar mais receptivo. Por outro lado, se for você quem se sente na defensiva pode

tentar controlar a sua própria linguagem corporal para garantir que você esteja sendo receptivo.

**Atenção:** Tentem se policiar quanto a isso. Lembre-se que a postura, o gesto, o tom de voz, a intensidade da minha voz e energia corporal se comunicam não verbalmente com os outros. Se estiverem em um mau dia avaliem se tem condições de falar com os outros, respirem fundo e tentem abstrair seus problemas. Caso contrário será necessário voltar no outro dia mais revigorado. Você atrai o que transmite!

#### **5.1.4 Dicas e exemplos**

- A. Aperte a mão do empreendedor: isso ajuda a quebrar a timidez e descontrair.
- B. Seja bom ouvinte: ouvir é uma parte necessária do processo de comunicação, não apenas nos ajuda a construir relacionamento com as outras pessoas, como também é uma forma de demonstrar respeito pelos outros - o importante é trabalhar a escuta ativa que você consegue dialogar com base naquilo que ouviu.
- C. Nunca fale junto com as pessoas: isso pode dar a impressão de que você pensa que o que tem a falar é mais importante do que seu interlocutor tem a dizer.
- D. Nunca termine a frase das outras pessoas: atrapalha o raciocínio e mostra que quer tomar o controle da conversa.
- E. Mantenha contato visual: esse pequeno gesto que parece constrangedor é necessário porque te manterá mais focado e menos distraído (tente exercitar-se na frente do espelho ou com pessoas conhecidas, tente escolher um ponto fixo no rosto da pessoa que isso também diminui o desconforto)
- F. Seja claro: comunicação inicial direta com as perguntas existenciais: quem sou eu, de onde eu vim e o que eu vou fazer aqui.
- G. Parafraseie: comente em cima da fala da pessoa (não durante): tudo o que você precisa fazer é repetir de volta o que ela acabou de dizer, e se possível incluir alguma informação ligada ao programa do MEI.

*Exemplo: Então Francisco, o que eu entendi é que o senhor está desanimado e quer fechar o seu negócio, então precisamos encontrar algumas soluções rápidas para você, correto? Seria com o senhor buscar alguns cursos pelo Sebrae para reinventar seu negócio e ficar mais animado. Pensar em se formalizar também é importante porque pode abrir alternativas para o seu negócio como comprar mais em conta de fornecedores ou até conseguir um empréstimo no banco, além de pagar seu INSS. Se as coisas estão ruins busquemos ver o que podemos melhorar então, não acha?*



Lembra-se: para uma boa comunicação é mais importante se interessar do que ser interessante.

### 5.1.5 Boas práticas:<sup>25</sup>

- A. **Postura.** Mantenha uma posição relaxada seja sentado ou em pé. Mantenha suas costas eretas, mas não rígidas e deixe seus ombros relaxados. Isso irá reforçar a ideia que você se sente confortável com todos ao seu redor.
- B. **Ocupe o seu espaço.** Você não precisa se esparramar, mas tente sentar ou ficar em pé com as pernas levemente afastadas uma da outra. Isso demonstra aos outros que você está à vontade consigo mesmo.
- C. **Incline-se.** Incliná-lo ligeiramente para frente quando alguém está falando demonstra que você está ouvindo ativamente, enquanto se afastar demonstra sinais de que você é desinteressado ou hostil à situação.
- D. **Braços.** Cruzar seus braços é uma pista visual que você está desinteressado pelo que está acontecendo ao seu redor. Pratique deixar seus braços confortavelmente ao seu lado ou juntar as mãos no seu colo para mostrar aos outros que você está aberto ao que eles estão falando.
- E. **Mãos.** Falar com suas mãos é uma maneira fácil de incorporar gestos em sua conversa, mas tenha cuidado para não fazer um estardalhaço. Enfatizar palavras com suas mãos pode levá-lo a parecer mais crível e seguro, mas até certo ponto.
- F. **Aperto de mão.** O aperto de mão é uma das formas de comunicação não-verbais mais importantes, porque pode definir o humor para toda a conversa. Um aperto de mão firme lhe dará credibilidade instantânea, enquanto um aperto de mão fraco fará com que você pareça frágil. Tenha cuidado para não esmagar a mão da outra pessoa. Dar a alguém um aperto muito forte irá sinalizar para eles que você é um valentão ou quer compensar a falta de algo.
- G. **Contato visual.** Mantenha a cabeça erguida e olhe nos olhos da pessoa com quem conversa. Lembre-se de piscar e desviar o olhar ocasionalmente para parecer mais casual. Um bom contato visual permite que outros saibam que você está interessado na conversa.
- H. **Movimentos afirmativos.** Acenar a cabeça ou sorrir são ótimas maneiras de mostrar empatia. Essas ações permitem que as pessoas saibam que você está do seu lado e que você pode se identificar com sua situação. Você pode usar o riso quando apropriado.

---

<sup>25</sup> Traduzido do site: <https://blog.udemy.com/positive-body-language/> Acessado em 26.fev.2018

- I. **Tomar notas.** Tomando notas, os outros sabem que você valoriza o que eles estão dizendo e que você está envolvido na conversa. Porém, tomar notas não é apropriado em todas as situações. É preciso saber quando tomar ou não tomar notas de uma conversa.
  
- J. **Ir com calma.** Respire fundo, segure a respiração por um segundo ou dois segundos, e deixe o ar sair. Concentre-se em abrandar os movimentos do seu discurso e do corpo um pouco. Isso fará com que você pareça mais confiante e contemplativo. Isso também ajudará a acalmá-lo se estiver nervoso.

#### **5.1.5.1 O que evitar na linguagem corporal:**

- A. **Verificar o tempo.** Olhar para um relógio sinaliza que você não quer estar lá e que você tem coisas mais importantes para fazer. Se você está com o tempo curto, educadamente deixe a outra pessoa saber que você tem uma agenda apertada e se desculpe.
  
- B. **Olhar para o chão.** Isso diz às pessoas que você é tímido ou desinteressado.
  
- C. **Tocar o próprio rosto.** Todo mundo tem um pouco de coceira e, de vez enquanto, é preciso coçar, mas repetidamente tocar seu rosto enquanto fala com alguém é uma indicação de que você está mentindo.
  
- D. **Pegando algo.** Se é sua roupa, seu caderno ou suas unhas, deixe-o quieto. Ficar pegando algo demonstra aborrecimento e desaprovção. No mínimo, comunica que você é grosseiro.
  
- E. **Sentar na borda.** Sentando na borda de sua cadeira comunicará que você está literalmente no limite tanto mental como físico. Você pode fazer com que os outros se sintam mais à vontade ao se sentar em sua cadeira de forma natural e ficar relaxado. Quando você se inclina para frente em uma conversa para se parecer envolvido, mantenha a lombar próxima a cadeira.
  
- F. **Batucar ou ficar com a perna balançando.** Simplesmente não o faça. Batucar com os dedos, uma caneta ou mesmo ficar com a perna balançando, indica estresse ou impaciência.
  
- G. **Objetos.** Você sabia que colocar um objeto na frente do seu corpo mostra resistência e timidez? Coloque os itens que você precisa ao seu lado para mostrar às pessoas que você não está se escondendo atrás deles.
  
- H. **Muito perto.** Você quer estar perto de alguém quando você está conversando com eles, mas se você invadir seu espaço individual fará com que eles se sintam desconfortáveis e faz parecer que você desconhece

atividades sociais básicas. 1 metro é a distância apropriada para dar de espaço a alguém que não seja um amigo íntimo para conversar.

- I. **Sorriso falso.** As pessoas sabem quando você está fingindo um sorriso, então nem se preocupe em tentar. Um verdadeiro sorriso vai além de uma simples boca. Pode ser visto em todo o seu rosto, incluindo seus olhos. Se você precisar sorrir, tente pensar em uma memória feliz.
- J. **Piscando exageradamente.** Piscar é normal, mas piscar exageradamente é um sinal de ansiedade e nervosismo. Pratique seus hábitos piscando e olhando para si mesmo no espelho.

### 5.1.6 Exemplos do campo

- A. *Consultoria em um bar, sexta-feira, com jukebox em alto nível - pedir para o microempreendedor diminuir um pouco com simpatia e profissionalismo, mostrando que para a consultoria fluir bem precisa-se de um pouco mais de atenção. Fale isso em tom de voz calmo e firme, lembre-se que as informações que você está levando para o microempreendedor podem mudar significativamente a vida dele ou ao menos trazer novas visões sobre o seu negócio e sobre a sua vida no futuro, por isso é importante você passar bem as informações da consultoria.*
- B. *Consultoria em uma bomboniere dentro de casa na qual a microempresária tem dois filhos, um de colo e um de aproximadamente 7 anos de idade que demanda bastante atenção, e ela tem que se dividir entre dar atenção, olhar os filhos e atender os clientes. É importante ter calma e só gerar a comunicação quando ela não estiver atendendo ao cliente. Caso o momento seja estressante, busque não se afetar por isso, tenha paciência e vá passando as informações no tempo em que for possível, lembre-se que você pode trazer informações importantes para ela ampliar e fortalecer mais o seu negócio*
- C. *Consultoria com um pequeno empreendimento ao lado de uma Igreja Evangélica, onde a manifestação da fé é bem intensa com músicas e orações altas - nesse caso, busque estar fisicamente mais próximo do seu interlocutor, fale com um tom mais assertivo e objetivo, utilizando exemplos e reforçando que essas informações disponibilizadas estarão na cartilha do MEI (se a pessoa é analfabeta, não use isso como argumento!), então, procure perguntar também se ela está entendendo, se tem dúvida, se quer que você repita algum ponto que não ficou claro. Faça que ela fale com você, isso a ajuda a se concentrar na consultoria e não se distrair com o culto ou qualquer outro barulho forte ao redor.*

- D. *Consultoria com pessoas de baixa escolaridade ou analfabetas: se a pessoa evitar olhar para o papel tem grandes indícios dela não ter familiaridade com a leitura, não necessariamente ser analfabeta, mas sem confiança para a leitura, então procure prestar atenção nisso antes que você a coloque em um momento constrangedor. Às vezes ser honesto e fazer uma simples pergunta como, “você tem facilidade com leitura?” ou “o senhor prefere que eu leia ou gostaria de ler os tópicos da cartilha?”, ajuda a entender como você deve conduzir a consultoria. Tomando consciência que a pessoa tem dificuldades com a leitura busque exemplos para explicar melhor os tópicos do MEI.*

**Lembra-se:** *Nunca desvalorize a pessoa por ter baixa escolaridade ou ser analfabeta, tenha paciência e lembre-se que não há uma única forma de saber, e no caso dos empreendedores informais, os seus conhecimentos são muito voltados para a prática pela arte de fazer. Portanto alguns podem ter baixa escolaridade, que é um problema social, mas são dotados de outros conhecimentos significativos e que a escola também não ensina como, por exemplo, a profissão de chaveiro, marceneiro, manicure, padeiro, pedreiro, mestre de obra, vendedor de churrasquinho ou camelô.*

- E. *Consultorias com homens na qual seu cônjuge está acompanhando, mas não está interagindo, baseada em algumas experiências quando a companheira do empresário está presente ou vice-versa, é importante deixá-la a par sobre o que você está fazendo e isso quebrará qualquer precipitação por parte do companheiro em achar algo ou querer atrapalhar. Sempre que possível aproveite as pessoas que são próximas do empreendedor e que estão no momento da consultoria, pois essa pode ser uma pessoa-chave, aliada no processo de comunicação, traga a para o contexto como por exemplo: “Ela é sua parente, como se chama? Então, (apertar a mão e se apresentar/falar o nome), eu estou aqui falando com o Sr. XXX sobre os direitos e deveres do MEI, que é um programa de formalização para pequenos empreendedores e como ele participou da pesquisa dos empreendedores no ano passado ele foi sorteado para ganhar uma consultoria de graça pelo da FGV em parceria com o Sebrae, fica à vontade para a senhora participar também, tá?”.*

**Lembra-se:** *Adaptar para o familiar que estiver presente ou se for conveniente, pergunte ao empreendedor se ele quer que algum parente que está presente no estabelecimento participe da consultoria, também reforce para ele comentar da consultoria com alguém de confiança. Não oferecer, porém para convidar amigos que sejam donos de outros negócios.*

## 6 DIRETRIZES PEDAGÓGICAS

### 6.1 Consultoria proativa

A consultoria proativa é baseada no conceito de aprendizagem ativa. Essa técnica de ensino rompe com alguns métodos tradicionais de educação, onde, em geral, espera-se que o professor "ensine" e o estudante "aprenda" de maneira passiva, como alguém que recebe uma informação ou conhecimento já pronto. Desse modo, a aprendizagem ativa prioriza um envolvimento maior dos estudantes que são convidados a sair da sua condição de passivos e se tornem ativos nesse aprendizado, utilizando métodos como leituras, debates, estudos de caso e trabalhos em grupo. A prática estimula a reflexão sobre os assuntos e tende a promover discussões em sala de aula, tomando o estudante como protagonista do processo de aprendizagem. Aprender ativamente significa ter que pensar, entender e formar a sua própria opinião sobre determinado assunto.

Quando aplicamos esses conceitos a nossa consultoria, assumimos um papel similar ao educador. Com uma postura proativa, transmitimos as informações sobre o MEI aos microempreendedores via uma viva interação com o microempreendedor, entrando em diálogo com ele, estimulando uma participação ativa na consultoria.

Em uma consultoria proativa, entende-se que o empreendedor não deve ser meramente um receptor de informações, mas deve participar de maneira ativa na produção do seu próprio conhecimento sobre o seu negócio e sobre as informações do MEI. Isso significa que os dois lados aprendem juntos: o consultor com a criatividade de imaginar situações do cotidiano na qual ele possa aplicar seus conhecimentos técnicos; e o empreendedor com as informações técnicas que podem ser aplicadas na sua realidade mudando suas perspectivas futuras.

Mas para exercer esse nível de comunicação é necessário que as relações sejam mais afetivas, no sentido de demonstrar empatia e sensibilidade, garantindo que todos tenham espaço para falar e tempo para assimilar o conhecimento - pergunta e retorno.

Para obter o melhor resultado dessa experiência e ser um agente de mudança na vida desses microempreendedores, precisa-se de muito tato dos consultores, pois é preciso perceber gestos sutis para melhor direcionar a forma como irá abordar o assunto sem obter uma rejeição do microempreendedor. Como tal, é preciso se atentar ao seu tom de voz, sua postura, sua feição, entre outras. Da mesma forma, é preciso analisar como essa mensagem é recebida pelo microempreendedor através dos mesmos parâmetros citados.

Listamos abaixo algumas dicas, seguidas de exemplos, para situações que os consultores poderão encontrar em campo e a melhor maneira para lidar com elas:

a) Consultor/a deve perceber na fala do empreendedor suas necessidades e intervir na hora certa.

*Exemplo:*

*Empreendedor: Esse negócio aqui não dá nada não, é só para tirar um trocado".*

*Intervenção consultor: Mas o senhor está aqui a quanto tempo?*

*Empreendedor: Há uns 5 anos.*

*Intervenção Consultor: E é um tempo significativo. Então esse negócio tem dado algo para o senhor/a, você não acha? O programa do MEI foi criado recentemente como uma solução para as pessoas que trabalham por conta própria e não tem nenhuma garantia, porque assumem o lugar de ser patrão e empregado ao mesmo tempo. Poucas pessoas conhecem o programa do MEI, principalmente trabalhadores informais que tem poucas garantias trabalhistas. Mesmo que o senhor(a) pensa que o seu negócio "não dá em nada" enquanto você tiver seu próprio negócio é importante pensar mais pra frente e pensar em crescer, ter garantias, gerar emprego e criar oportunidades e fazer as coisas dentro da lei. Se você encontrar algo melhor você pode cancelar seu CNPJ de MEI, sem burocracia (papelada). Basta estar em dia e isso é inovador nas políticas de formalização para pequenas empresas. Não acha?*

b) Consultoria proativa é pautada pelo pela troca de ideias e ações na qual procuramos interagir com o empreendedor, interrogando, perguntando, propondo alternativas, outras atitudes, e aquilo que se pode fazer, escolher e preferir. Evitamos pensamentos e discursos reativos do tipo, "o que eu podia fazer", "ah, se eu pudesse", "isso não é pra mim" ou até a síndrome de Gabriela, "eu nasci assim, eu cresci assim, eu sou mesmo assim (...)"

c) Um consultor proativo não pode se deixar afetar pelas falas pessimistas de seu empreendedor como descrenças sobre a programa do MEI; descrença com o governo, desânimo com o seu próprio negócio ou desânimo consigo mesmo. O consultor proativo tem que se esquivar de diálogos como esse, mas não ignorando o que a pessoa fala ou mostrando-se indiferente, e sim, apontando possíveis saídas positivas. Uma vez que você permite uma comunicação pautada nas falas pessimistas a tendência é ficar desgastado com aquela consultoria, e isso não é bom nem para você e nem para o empreendedor. Por isso é importante buscar saídas propositivas, no nosso caso, fornecendo informações que propõem caminhos possíveis para o empreendedor e para o seu negócio.

d) Seja um consultor proativo que influencia o meio, sente-se responsável por algo a mais que o seu trabalho e que faz parte do processo de informação trazendo mudanças significativas para empreendedores informais a nível nacional.

Um(a) consultor(a) proativa tem as seguintes premissas:

- A. Estimular a construção/reconstrução do conhecimento entre o consultor e empreendedor;
- B. Criar uma interação entre o consultor/empreendedor que estimula o diálogo;
- C. Priorizar as competências a serem trabalhadas;
- D. Considerar as condições socioeconômicas de cada empreendedor informal.

## 6.2 Construção/ reconstrução do conhecimento

O mais relevante no processo da consultoria proativa é a construção e reconstrução do conhecimento. Do que adianta termos o conhecimento se não conseguimos transmiti-los? Precisamos ir além. Romper com a lógica de passar somente as informações para o empreendedor e não o ouvir. Nossa consultoria tem que ser marcante e provocativa, garantindo que a informação seja efetivamente absorvida pelo o empreendedor, ou melhor, que ele vai construir seu próprio conhecimento a partir das informações transmitidas. Mas, para que isso ocorra, temos que entender que só a exposição oral não é o suficiente porque ela não permite saber até que ponto o empreendedor entendeu ou não. Por isso temos que ter o hábito de interroga-lo para cada tópico que é apresentado junto com a cartilha indagando se ele está entendendo o que você está falando, se ele já tinha pensado sobre isso antes ou se acha interessante os direitos e deveres do programa do MEI. Se ele for uma pessoa mais reservada quanto a isso tente perceber quais são as informações *holds*<sup>26</sup> - aquilo que captura a sua atenção e se são ligadas ao seu empreendimento ou a interesses pessoais.

Portanto se espera que um consultor proativo domine as teorias básicas sobre a política do Microempreendedor Individual, desde a implementação do programa no Simples Nacional até suas finalidades técnicas e objetivas. Somente um conhecimento profundo de todos os tópicos relacionados ao MEI vão garantir uma boa consultoria na qual será possível focar nas características individuais do empreendedor facilitando o entendimento acerca do ambiente do negócio. E dessa forma aprofundando e contextualizando os benefícios e deveres do MEI a partir da sua realidade.

Os conhecimentos técnicos e as teorias não são fixas, por isso é indispensável que o consultor adapte seu entendimento para a realidade do empreendedor e do seu empreendimento. É necessário (A) uma linguagem flexível e compreensível e (B) a criação de diálogos.

### A. Construção de Conhecimento via uma linguagem flexível e compreensível.

Muitos microempreendedores têm baixa escolaridade, quando não são analfabetos, e isso pode ser um empecilho para se comunicar através da escrita e da leitura, porém

<sup>26</sup> Hold: def.1 Palavra do inglês que significa manter algo ou segurar.

Disponível em: <https://www.linguee.pt/portugues-ingles/search?source=auto&query=hold> Acessado em 16.fev.2018

muitos demonstram bastante habilidade para lidar com o próprio negócio independente dos estudos. Então precisamos identificar os aspectos positivos do empreendedor para não desanimar quanto a sua capacidade de empreender ou não.

Como foi explicado em detalhe na parte 3 - em cada consultoria é sempre importante ter bom senso e uma postura humilde e horizontal - ambos no mesmo nível - para a comunicação fluir de forma propositiva. Às vezes o que é óbvio para você, pode não ser para o outro, então é importante se despir de qualquer tipo de pré-conceito com aquele empreendedor e medir o uso da linguagem técnica, pois uma má comunicação pode criar uma aversão e barreiras psicológicas em relação ao Programa do MEI. Ao ponto da sua consultoria e da experiência do empreendedor ser bastante frustrante. Pense que muitas pessoas empreendem pela necessidade de ter uma fonte de renda, nem todas tem noção de administração, planejamento, e saem apostando de forma despreparada. Esse é um dos perfis predominante no gênero de empreendimentos individuais informais. Então se esperam atitudes e formas organizacionais bem primárias, mas com muita vontade, genialidade e persistência. Por isso sempre tenha em mente a importância de adequar a sua linguagem ao contexto que está inserido e a dinâmica que daquele empreendimento que às vezes não apresenta uma estrutura sólida, mas é a maneira que a pessoa encontrou para gerar a sua renda. Portanto a sua visita naquele empreendimento deve ser vista como uma oportunidade exclusiva de passar uma informação valiosa para alguém que só terá essa chance uma vez. Mesmo que haja desinteresse ou esquecimento, você tem que ter consciência que cumpriu muito bem o seu papel naquele empreendimento. Vamos pensar formas de passar as informações técnicas:

*Exemplos:*

- 1) *formalizar = abrir uma firma de forma mais simples, existe para quem trabalha por conta própria.*
- 2) *ser MEI em outras palavras é ser seu próprio patrão com deveres e direitos dentro da lei.*
- 3) *nota fiscal em outras palavras é um recibo obrigatório após qualquer venda de produtos ou serviços e com isso documenta o que foi feito servindo de recolhimento para impostos.*
- 4) *pagar o boleto do MEI/ DASN em outras palavras é garantir seus direitos como Microempreendedor Individual todo mês.*
- 5) *se formalizar não é dar dinheiro para o governo, e sim, buscar estar dentro da lei tendo benefícios próprios a longo prazo.*

O conhecimento transmitido para o empreendedor não pode ser determinado pelo consultor como algo pronto, acabado, como se fosse uma “mercadoria” a ser consumida pelo empreendedor. A consultoria proativa exige a ativa participação daquele que está absorvendo a informação, o retorno do empreendedor é fundamental para o processo de aprendizagem promovida pela consultoria do programa MEI. Sem isso não se pode mensurar até que ponto sua consultoria foi eficiente ou não, o que o empreendedor



entendeu e quais pontos tem que ser explicado novamente. Se você só despejou informações ou se houve uma troca de informações. Para isso, é necessário utilizar de exemplos para que o empreendedor entenda na prática como a política de formalização via MEI pode ser positiva ou não para o seu negócio.

*Exemplos:*

- *Você já ouviu falar sobre o Programa de Microempreendedor Individual?*
- *Neste momento você já garantiu que vai receber uma aposentadoria quando chegar na idade mínima para se aposentar?*
- *Você está contribuindo para o INSS hoje?*
- *Qual é a sua experiência com a procura por Nota Fiscal?*
- *Você já pensou em legalizar sua atividade por conta própria?*
- *Ontem eu dei uma consultoria para um empreendedor que me contou sobre o problema xyz - isso também é um desafio para você?*

**B. Eliminar conhecimento errado e reconstruir conhecimento certo.**

A ideia aqui na criação de conhecimento é que o consultor use argumentos que o empreendedor utiliza para construir o conhecimento em cima do que ele já sabe. Usando exemplos do contexto do empreendedor, evitando conhecimentos errados e reconstruindo verdadeiros.

Aqui vem algumas dicas de qual forma conhecimento errado pode ser descoberto e como podemos reconstruir conhecimento certo:

*Exemplo:*

*Empreendedor: "Disseram que esse tal de MEI não serve pra se aposentar, um amigo meu tinha o MEI e foi dar entrada mas não conseguiu."*

*Consultor: Mas é garantido por lei que pelo MEI se aposenta por idade quando contribuir os 15 anos, não tem como ser negado porque isso é está na constituição do MEI. É importante verificar o que aconteceu com esse seu amigo, pois se ele contribuiu corretamente não tem como ele não receber os seus benefícios que é de direito.*

*Exemplo:*

*Empreendedor: "Eu não fiz até hoje porque a menina que faz por aqui cobra muito caro e não vai me adiantar em muita coisa".*

*Consultor: "Mas por isso que estou aqui, para informar a senhora que a formalização é geralmente realizada pelo Sebrae, órgão responsável em fortalecer as micro e pequenas empresas. Além disso você se formalizando você fica dentro da lei, tendo seu CNPJ e contribuindo para o INSS."*

*Exemplo:*

*Empreendedor: "Esse tal de IMEI aí disseram que eu posso pegar empréstimo, mas foi uma amiga no banco e não conseguiu nada até hoje. Achei maior furada esse IMEI por isso que eu não fiz."*

*Consultor: "Mas as políticas de produtos financeiros variam de banco para banco. É importante entender que o CNPJ não dá garantias imediatas para conseguir um crédito, cada banco avalia o tempo e o valor para financiar um empreendedor. Não podemos generalizar e achar que não serve para nada. Gostaria de atualizar o senhor quanto as políticas de crédito dos bancos, pois assim o senhor teria uma noção. Certo?"*

**Atenção:** Ao perceber que o empreendedor tem baixa autoestima em relação a si próprio ou ao seu negócio, tente reverter os possíveis discursos pessimistas que podem aparecer. (vamos ver isso em interação). É primordial que cada consultor tenha a perspicácia de perceber as capacidades dos empreendedores e usar isso a favor da consultoria. Percebendo que cada autônomo não é mais empregado, e sim empregador, e que ao ter incentivos do governo ou do próprio Sebrae pode crescer e se fortalecer com a economia individual gerando renda na sua comunidade, criando empregos e soluções para a sociedade.

### **6.3 Interação: estimular o diálogo entre consultor/empreendedor**

Como já apontado anteriormente, a criação de conhecimento se dá através do diálogo desenvolvido entre o consultor e o empreendedor, de modo que o empreendedor participe ativamente do processo de consultoria, tendo a possibilidade de trabalhar com situações particulares, próprias do cotidiano e dos desafios relacionados ao seu negócio, sua visão sobre aposentadoria, a possibilidade de contratar alguém no futuro, o uso de Nota Fiscal e de produtos bancários. Todos esses pontos são fundamentais para fazer com que a consultoria seja a mais próxima, viva e dinâmica possível, fazendo efetivamente sentido para o empreendedor e sendo conseqüentemente, mais compreensível. O nosso objetivo, portanto, é que o empreendedor interiorize o máximo do conteúdo trabalhado na consultoria e diversas pesquisas mostram que esse objetivo alcança maiores resultados positivos e mais sucesso quando produzimos esse diálogo e interação.

Abaixo seguem algumas dicas de como o diálogo pode ser criado e mantido:

- A. Estimule a reflexão sobre o que você está falando, convide sutilmente a pessoa a sair da sua zona de conforto onde ela somente escuta, a faça pensar sobre os direitos e deveres do MEI.
- B. Pergunte antes de iniciar um tópico: Como é a sua situação hoje em relação a isso? Você tem algum problema com isso hoje? Já pensou no passado como isso poderia te ajudar? Para entender mais o contexto e vincular o conteúdo com o que o empreendedor falar.
- C. Pergunte depois de cada um tópico: Isso faz sentido para você? Você acha que isso pode ajudar você com o seu negócio e na sua vida pessoal?
- D. A cada tópico perceba a expressão<sup>27</sup> que o empreendedor faz, consulte-o se está entendendo o que você está falando. Mesmo que ele fale sim para “se livrar de você”, pergunte-o se ele acha vantajoso aquele tipo de benefício, ou se ele acha coerente aquele tipo de obrigação.
- E. Se a pessoa se mostrar indiferente a sua explicação, sempre procure reforçar que você está ali para dar uma consultoria gratuita sobre o MEI, que ela não tem obrigação de fazer o MEI, de como ela foi sorteada para receber essas informações e que, hoje, ela talvez possa não precisar desses benefícios, mas futuramente quem sabe? Além disso ela pode ajudar um parente ou conhecido a se formalizar, além de saber o procedimento para beneficiar e desenvolver sua própria comunidade.
- F. Usa a cartilha que vai ficar com o empreendedor para enfatizar alguns pontos que possivelmente surjam durante a consultoria e fazer anotações para questões as quais possa retomar durante a consultoria junto com o empreendedor.

**Atenção:** Depois de aproximadamente 10-20 minutos na consultoria mostraremos um vídeo do Sebrae com o intuito de enfatizar o conteúdo e ajudar a tornar a consultoria mais interativa. A ideia é que cada consultor realize um debate após o vídeo, perguntando o que o empreendedor entendeu do conteúdo apresentado e o que ele achou mais interessante.

- G. Use o tempo depois o vídeo para deixar o empreendedor refletir sobre o que ele assistiu. Pergunte o que ele achou mais interessante ou chamou mais a sua atenção.

---

<sup>27</sup> Vamos entender melhor isso em linguagem corporal

## 6.4 Estratégias para desenvolvimento pessoal em campo

- A. Compartilhe descobertas, situações de conflito e desafios com o grupo<sup>28</sup>, pois dessa forma podemos identificar suas causas, buscar de soluções e trabalhar com propostas mais inovadoras durante o campo e a pesquisa.
- B. Aprender a trabalhar de forma cooperativa e a lidar de maneira propositiva com os conflitos são habilidades necessárias ao papel de qualquer consultor social nessa Pesquisa Empreendedores Zona Oeste.
- C. Teremos encontros quinzenais para discutir problemas e soluções, além de aliviar algumas dificuldades que possam aparecer em campo. Nosso lema é pautado em solidariedade, cooperação, respeito, sabedoria, pro-atividade e determinação.

## 6.5 Considerar as condições desta pesquisa

Considerando que estamos lidando com uma pesquisa contínua, podemos aproveitar e enfatizar que:

- A. Os empreendedores esperam o retorno da pesquisa: Quebrar paradigma que “pesquisa não serve pra nada”.
- B. Entrega dos primeiros resultados da pesquisa feito na Zona Oeste em 2017.
- C. Enfatizar que a FGV junto com o SEBRAE escolheu algumas pessoas para receber uma consultoria gratuita que é pago pela DFID porque existem organizações nacionais e internacionais que se preocupam com o bem-estar do pequeno empreendedor.
- D. Enfatizar que estas consultorias normalmente não são dadas local dos negócios do empreendedor porque demanda mais do consultor do Sebrae devido ao custo de deslocamento, mas que o Sebrae quer experimentar, com esta nova estratégia, se consegue alcançar mais pessoas que não buscaram ajuda do Sebrae antes por dificuldades em ir até o seu escritório ou mesmo, por não saberem onde está localizado.
- E. Enfatizar que o Sebrae e a FGV são instituições independente de qualquer órgão público como a Prefeitura.

É importante ressaltar que precisamos sempre tomar como ponto de partida que essa pesquisa acadêmica não tem como preocupação determinar se há perfis de quem pode empreender ou não. Nossa preocupação é mais social, coletiva, parte da ideia de estimular a inclusão desses empreendedores “subterrâneos” na vida formal, mesmo sabendo da descrença que muitos tem com a formalização.

Nosso fornecimento de informações se baseia nos direitos e deveres que esses autônomos precisam ter para se enquadrar na política do MEI, e que, uma vez que ele cumpra os deveres ele tem como contrapartida a garantia de um conjunto de direitos sociais, independente da conjuntura política. Desse modo, entendemos que a política do

---

<sup>28</sup> Teremos nosso meio de comunicação do WhatsApp, além de reuniões quinzenais para avaliar o rendimento em campo

MEI existe para diminuir a burocracia, incluir os informais e garantir alguma proteção social, sendo uma iniciativa que visa dar melhores condições de vida para quem trabalha ilegalmente, dando mais dignidade a partir da contribuição e dos benefícios relacionados à previdência social e a partir da regularização da sua atividade econômica.

## 6.6 Considerar as condições dos empreendedores informais

Considerando que o nosso grupo de empreendedores, em sua maioria, são pessoas com baixa escolaridade, que estão à margem do mercado formal por questões pessoais e/ou sociais, valorizar o ser humano enquanto elemento criador e detentor de conhecimentos e dar espaço para os saberes advindos da prática e não só do processo de escolarização é primordial para uma boa relação consultor/empreendedor.

No diálogo entre você e o entrevistado busque sempre uma comunicação empática, isso dará espaço para uma boa consultoria. Nosso foco não é definir quem pode ser empreendedor ou não.

Nosso objetivo com a pesquisa é promover a informação sobre o programa do MEI, a fim de estimular a formalização junto com uma certa proteção social para aqueles que são informais. Conforme nos diz o economista peruano Soto (1987) no livro *Economia subterrânea: uma análise da realidade peruana*, as atividades consideradas informais são aquelas que se desenvolvem à margem do direito. Para um entendimento mais preciso sobre o conceito de informal, no livro *“Um Pirlampo no Porão: Um pouco de luz nos dilemas da produtividade das pequenas empresas e da informalidade no Brasil”*, de Mauro Oddo Nogueira (2017), o autor apresenta uma definição mais aproximada da informalidade que é dada por Cacciamali (2007):

“O setor informal se constitui no conjunto de formas de organização da produção que não se baseia, para o seu funcionamento, no trabalho assalariado. Um conjunto de características define a organização de produção no setor informal: i) o produtor direto é o possuidor dos instrumentos de trabalho e/ou do estoque de bens necessários à realização de seu trabalho, e se insere na produção como patrão e empregado simultaneamente; ii) o produtor emprega a si mesmo e pode lançar mão de trabalho familiar ou de ajudantes como extensão do seu próprio trabalho; o proprietário obrigatoriamente participa de maneira direta da produção e da direção do negócio; iii) o produtor direto vende seus serviços ou mercadorias, o ganho é utilizado, principalmente, para consumo individual e familiar e para a manutenção da atividade econômica, e mesmo que o indivíduo aplique seu dinheiro com o sentido de acumular, a forma como se organiza a produção, como apoio no próprio trabalho, em geral não lhe permite tal acumulação; iv) a atividade é dirigida pelo fluxo de renda que fornece ao trabalhador e não por uma taxa de retorno competitiva; é dessa renda que se retiram os salários dos ajudantes ou empregados que possam existir (p.152).”

## 6.7 Antecipar desafios no campo

Existem problemas que podem ser encontrados no campo. Em seguida vamos antecipar situações desafiadoras e sugerir qual seria a melhor forma de lidar com eles:

- A. **Não encontrar o local** - Cada consultor vai estar com o endereço do local que deverá ser visitado, o nome do estabelecimento, o nome do empreendedor e o as coordenadas (GPS). Além disso, para quase todos os empreendimentos temos uma foto com do pesquisador com o empreendedor (tipo *selfie*), ou no caso que não foi autorizada a foto, temos a foto do negócio. Isso facilitará a identificação.

\*Pode acontecer casos nas quais as informações são insuficientes para achar o local, então pergunte aos vizinhos ou em comércios pelo empreendimento que está buscando. Se ainda assim não conseguir, favor encontrar em contato com a Viviane Linares, Gerente de Campo, pelo número 99572-8370 para novas orientações.

- B. **Receber uma recepção inesperada do empreendedor/a** - O seu trabalho como consultor é trazer conhecimento para a vida do empreendedor e melhorar minimamente as suas percepções profissionais e pessoais. Por isso, nunca se sinta constrangido ou culpado por estar no empreendimento da pessoa ocupando o seu tempo. Os empreendedores receberam uma chance única de receber informações muito bem preparadas de consultores altamente capacitados. Por isso, sempre procure ter inteligência emocional para não se afetar nas situações difíceis que possivelmente podem aparecer como ignorância, grosseria, indiferença, desdém e dificuldades do local como barulho alto, pessoas alcoolizadas ou fluxo intenso de clientes. Mantenha-se paciente e tenha foco no seu propósito de estar ali.
- C. **Não conseguir realizar a consultoria como deveria** - Como isso é um projeto de pesquisa que pretende entender o efeito da consultoria proativa no local do empreendedor para futuramente avaliar o sucesso deste atendimento mais completo e conveniente. É muito importante que as consultorias não fiquem diferentes em termos de qualidade entre si, ou seja, precisam manter um padrão. Porém entendemos que pode ter situações em que a consultoria não é possível de ser realizada da forma desejada. Nestes casos é muito importante anotar isso no campo de observações que terá no questionário para que esses imprevistos possam ser considerados na análise final.
- D. **Remarcar a consultoria e não ser atendida na 2ª vez** - Esperamos que a maioria das consultorias serão na primeira interação com o empreendedor. Porém, pode acontecer que o empreendedor está saindo da loja e a consultoria tem que ser marcado para um outro dia. Neste caso, é muito importante conseguir o comprometimento do empreendedor. Explicar que ele foi selecionado para receber uma consultoria gratuita e que a volta do consultor está vinculada com um custo e que por isso seria importante marcar uma hora em que o empreendedor poderia realmente atendê-lo. Em seguida,

sugerimos que escrevam a data e horário combinado no cartão da FGV para com o empreendedor. Também poderia ser útil pedir o número de contato para lembrar o empreendedor algumas horas antes sobre a consultoria. Com esses procedimentos podemos prevenir momentos de frustração e perda de tempo (por isso é muito importante considerar essa possibilidade e se organizar para isso). Ressaltamos que é importante deixar claro para o empreendedor que a marcação da 2ª visita vai acontecer e que ele não pode marcar um horário “só por marcar” para se livrar da 1ª visita.

- E. **Ser acusado de trabalhar para a prefeitura** - Tivemos o desafio no período de Agosto a Outubro de 2017, no bairro de Rio das Pedras, de lidar com falsas acusações que trabalhávamos para a prefeitura e principalmente para a gestão do atual prefeito, Marcelo Crivella. O fato na época envolvia um projeto de reurbanização, que iria remover casas nas áreas do Areal e Areinha, então, todos ficaram atônitos e com medo. Um grupo de mobilização contra o projeto da prefeitura, intitulado (“Melhorias sim! Covardia nao!”), ganhou muita força com a população local, então, todas as ordens que eles davam eram passivamente aceitas pelos moradores. Por conveniência esse mesmo grupo proibiu a entrada de qualquer agente de pesquisa em Rio das Pedras, alegando que não era o momento de recolher dados da população, pois isso poderia prejudicar mais ainda a situação dos moradores que seriam afetados com a remoção. Nesse contexto aconteceu a 1ª etapa da pesquisa, na qual decidimos fazer o nosso trabalho enfrentando a resistência e as falsas acusações inflamadas por esse grupo a população. Muitos empreendedores negaram participar sem mesmo ouvir a respeito do projeto, outros, no entanto, ouviram e mesmo assim se negaram a participar e enquanto outros participaram e constataram que o nosso trabalho não está relacionado em nada com a prefeitura. O fato descrito foi uma coincidência infeliz que causou um impacto negativo para a pesquisa dos Empreendedores. Hoje, quatro meses após o ocorrido, os ânimos se acalmaram e a manifestação já perdeu força, no entanto, o fato ainda se encontra recente na memória dos moradores e empreendedores da região. Portanto, sempre deixe muito claro que essa pesquisa não tem nenhum vínculo com órgão municipal, estadual ou federal e que é uma pesquisa internacional, além de ser baseada na cooperação da FGV-EBAPE e o SEBRAE Rio de Janeiro. Explique sempre com calma, quando for necessário, e teremos cartões personalizados com número e endereço para contato.
- F. **Empreendimentos Precários** - Em alguns bairros e áreas mais afastadas podem ser encontrados empreendimentos bem precários e com estruturas ordinárias para trabalhar. É importante manter o padrão da consultoria e a capacidade de transposição didática independente do perfil do empreendedor e a situação em que o negócio se encontra.

## 7 PROCEDIMENTOS

### 7.1 Preparação do material antes de ir para o campo

- A. Tablet carregado
- B. Caminho do Dia
- C. 10 Cartilhas da Consultoria na Mochila
- D. Garrafa de Água
- E. Calça confortável (legging, jeans, bermuda no joelho ou saia longa)
- F. Calçado de preferência e confortável

### 7.2 Preparação do itinerario

- A. Se familiarizar com o mapa.
- B. Planejar o seu itinerário baseado na distância entre os lugares e o funcionamento das lojas, como consta na sua planilha.
- C. Dúvidas como chegar no lugar? **Perguntar a Viviane com antecedência.**

### 7.3 Localizar empreendedor

- A. Se familiarizar com a foto do empreendedor/ empreendimento quando você estiver chegando perto para saber com quem vai falar.
- B. Consultar o endereço: seguir as informações da planilha, como endereço, quem entrevistou na época, nome do comércio e do empreendedor.
- C. Se não consegue achar, procurar o comércio mais próximo na rua, de preferência mais de um e perguntar sobre o empreendimento que está buscando.
- D. Localizou, confirmar o nome do comércio e o nome da pessoa - lembrando que a consultoria tem que ser dada para pessoa na lista e não pode ser dado para nenhum parente ou funcionário.
- E. Começa a consultoria seguindo o Manual de Consultoria.

### 7.4 O que fazer se o empreendedor não se encontra ou estiver ocupado?

#### 7.4.1 *Empreendedor ocupado*

- A. Marcar o melhor dia e horário da consultoria: negocie com autoconfiança a importância de ser um dia certo para voltar.
- B. Anotar em sua agenda de visitas



#### **7.4.2 Empreendedor não se encontra**

- A. Confirmar com a pessoa no local quando o empreendedor volta.
- B. Anotar em sua agenda de visitas.

#### **7.4.3 Empreendimento fechado no horário de funcionamento indicado**

- A. Confirmar com vizinhos o que aconteceu com este negócio antes de determinar que está fechado.

#### **7.4.4 Quando chegar em casa fazer o upload das fichas de consultoria.**

- A. Clique na opção em azul: upload responses
- B. No dia seguinte você deveria receber uma confirmação pela Viviane Linares via whatsapp sobre o número de fichas que entraram no sistema.

#### **7.4.5 Localização empreendimento: dono ocupado**

Observação: Em todas as circunstâncias o questionário já tem que estar na página inicial

- A. Consultar na lista a rua e nome do empreendimento;
- B. Não localizou na lista, procurar o comércio mais próximo na rua, de preferência mais de um, e perguntar sobre o empreendimento que procura;
- C. Localizou, confirmar o nome do comércio, nome e data de nascimento do empreendedor para garantir que está falando com a pessoa certa.

#### **7.4.6 Localização empreendimento: não localizou**

- A. Consultar na lista a rua e nome do empreendimento;
- B. Não localizou pela lista, procurar o comércio mais próximo na rua, de preferência mais de um e perguntar sobre o empreendimento que procura;
- C. Não localizou, registrar na planilha o horário e dia da visita para voltar em outro horário e dia: importante máxima organização quanto a isso para não perder tempo.

#### **7.4.7 Localização empreendimento: dono disponível**

- A. Consultar na lista a rua e nome do empreendimento;
- B. Localizou, confirmar o nome do comércio, nome e data de nascimento do empreendedor para garantir que está falando com a pessoa certa;
- C. Apresentação (anexo: entradas do consultor no negócio)

- D. Iniciar a consultoria;
- E. Colocar observações pertinentes daquela visita.

#### **7.4.8 Localização empreendimento: fechado**

- A. Consultar na lista a rua e o nome do empreendimento;
- B. Localizou, confirmar com 2 comércios vizinhos que o estabelecimento fechou e verificar o principal motivo disso, registrar no questionário de forma breve o que aconteceu com o empreendedor porque será menos um para a pesquisa, **não tem como substituir por outro.**

#### **7.4.9 Localização empreendimento: recusa.**

(evitamos ao máximo que isso aconteça, tentamos sempre reverter o jogo!)

- A. Consultar na lista a rua e o nome do empreendimento;
- B. Localizou, confirmar o nome do comércio, nome e data de nascimento do empreendedor para garantir que está falando com a pessoa certa
- C. Apresentação (anexo: entradas do consultor no negócio)
- D. Recusa, registrar o motivo pelo qual a pessoa não quis participar.<sup>29</sup>

### **7.5 Abordagem do Consultor**

**Lembre-se:** Antes de entrar você já deve estar com a página do questionário Qualtrics em aberto, com o nome do empreendedor e empreendimento fresco na memória. Aperte a mão do(a) empreendedor (a), para despertar confiança e quebrar a distância da comunicação física.

(Abordagem Indireta com Sutileza)

Me chamo \_\_\_\_\_

Sou consultor(a) da FGV em parceria com o Sebrae

Estou aqui porque dos 4000 entrevistados na pesquisa, 1200 ou 30% destes, foram sorteados para ganhar uma consultoria gratuita sobre o programa do Microempreendedor Individual, que é mais conhecido como MEI. Então, Sr.(a) \_\_\_\_\_, hoje eu estou aqui para fornecer informações sobre os direitos e deveres do MEI e o Sr.(a) \_\_\_\_\_ poderá tirar todas as suas dúvidas quanto a isso. Não precisa se preocupar em dar/fornecer nenhum dado, hoje estou aqui para conversarmos sobre o empreendimento e o que esse programa criado há 10 anos faz pela classe que trabalha por conta própria.

<sup>29</sup> Importante: Vamos evitar ao máximo que a pessoa se recuse em participar, isso não deveria e não pode acontecer com frequência porque vamos perdendo potenciais empreendedores para a pesquisa, e não podemos substituir. Se isso acontece com frequência é um problema grave para a pesquisa.

(Com a sua participação vamos fortalecer mais o entendimento sobre empreendedores informais que são tão importantes para a economia do nosso país, mas às vezes não tem o apoio devido. Concorda?)

O Sr.(a)\_\_\_\_\_ só precisa se preocupar em me ouvir e conversar comigo. Combinado? Preciso só que o Sr.(a) doe 10 minutos.

Podemos nos sentar ou chegar para o canto por conta do barulho?

Antes e mais nada quero deixar esse papel aqui, onde tem os principais resultados da pesquisa, na qual o(a) senhor(a) participou e representou a classe de empreendedores da Zona Oeste (se o empreendedor demonstrar interesse em ver antes da consultoria, explique os dados, caso contrário inicie a consultoria).

(Abordagem Direta mais Assertiva e Descontraída)

Me chamo\_\_\_\_\_Sou consultor(a) da FGV em parceria com o Sebrae. Estou aqui porque dos 4000 entrevistados na pesquisa, 1200 foram sorteados para ganhar uma consultoria gratuita sobre o programa do Microempreendedor Individual, que é mais conhecido como MEI. Então, Sr.(a)\_\_\_\_\_, hoje eu estou aqui para fornecer informações sobre os direitos e deveres do MEI e o Sr.(a)\_\_\_\_\_ poderá tirar todas as suas dúvidas quanto a isso.

Essa pesquisa tem por objetivo melhorar as informações para os autônomos informais como o Sr.(a)\_\_\_\_\_. Estou aqui para te auxiliar, não se trata de fiscalização ou algo parecido, mas em outros estados do Brasil essas iniciativas acontecem nos locais que estão mais distantes do Sebrae.

Vamos aproveitar essa chance então? Não tem custo nenhum, só da sua atenção e da sua curiosidade.

Antes e mais nada quero deixar esse papel aqui, onde tem os principais resultados da pesquisa, na qual o(a) senhor(a) participou e representou a classe de empreendedores da Zona Oeste (se o empreendedor demonstrar interesse em ver antes da consultoria, explique os dados, caso contrário inicie a consultoria.)

### **7.5.1 Apresentação Institucional**

Sou da Fundação Getúlio Vargas, que é uma Instituição de Pesquisa que fica em Botafogo.

\*Se for alguém curioso que queira saber mais, continue explicando que: o seu foco é em administração pública. Inclusive foi criada na época daquele presidente, o Getúlio Vargas, o(a) senhor (a) lembra?

Então, ele criou para fortalecer o conhecimento e o desenvolvimento de políticas públicas no nosso país.

E essa pesquisa na qual o(a) senhor(a) participou é da FGV em parceria com o Sebrae, que é aquela empresa que aparece na TV as vezes e tem aquela frase muito conhecida, “pequenas empresas e grandes negócios”, lembra? Então, o Sebrae também foi criado para fortalecer as pequenas empresas para virarem grandes negócios, e hoje o

nosso foco é na empresa individual que é o caso do senhor. Durante a nossa conversa, qualquer dúvida que o(a) senhor(a) tiver, por favor, me pare que eu explico. Combinado?

### **7.5.2 Entrega de Resultados 1ª etapa Pesquisa**

Lembra que o(a)\_\_\_\_\_ veio aqui no seu comércio e aplicou um questionário? Então, os resultados principais estão aqui.

### **7.5.3 Preenchimento da Cartilha de Consultoria**

Só escrever o nome e sobrenome da pessoa, a data da consultoria e seu nome e sobrenome com letra legível. Se não tem letra legível, favor nos informar que vamos providenciar um carimbo.

### **7.5.4 Contextualizar o MEI**

O(A) Senhor (a) sabe o que quer dizer MEI, tem alguma ideia, algum palpite?

Não tem: A letra M, quer dizer Micro. A letra E, Empreendedor, aquela pessoa que cria um meio para gerar renda ou inovações. A letra I, é de Individual, que é o seu caso, de quem trabalha por conta própria e é patrão e empregado ao mesmo tempo.

Esse programa existe desde 2009 para dar chances de os microempreendedores crescerem dentro da legalidade e com proteção social pelo INSS. Mas, infelizmente, poucas pessoas conhecem e por isso essas pesquisas e a parceria do Sebrae é importante porque dar a oportunidade do empreendedor pelo menos conhecer uma iniciativa criada para a melhoria dele.

### **7.5.5 Gravação**

Senhor(A)\_\_\_\_\_ para avaliar o meu trabalho e confirmar que eu expliquei tudo certo em relação ao programa do MEI, enquanto eu estiver falando sobre os direitos e deveres eu vou gravar, tudo bem? Lembrando que ninguém será identificado e serve para fins de controle de qualidade da pesquisa e prevenção de qualquer problema.

### **7.5.6 Direitos para fortalecer o empreendedor**

Focar nos benefícios previdenciários; falar sobre a carência de cada benefício.

### **7.5.7 Direitos para fortalecer o empreendimento**

Microcréditos; nota fiscal eletrônica; contratação de um empregado; alvará, depois Licenciamento Corpo de Bombeiros; Licenciamento Sanitário.

### **7.5.8 Vídeo com 10 dicas sobre o MicroEmpendedor Individual**

Oferecer o fone de ouvido e pedir que ele escute os benefícios para reforçar tudo o que foi dito - diga que é importante para o fortalecimento das informações, que outras pessoas que receberam a consultoria escutam também.

### **7.5.9 Consultoria Proativa**

Momento de Interação, perguntar se a pessoa entendeu, questioná-la de forma saudável sobre a sua visão de cada benefício no seu negócio.

### **7.5.10 Deveres do MEI**

- A. Documento de Arrecadação Simples; alertar sobre e que atualmente o valor não passa de 53,00 reais, só em caso de multa por atraso, mas que o Sebrae não envia sms ou boleto para a pessoa pagar, que em caso de dúvida sempre use o telefone.
- B. Declaração Anual Simples Nacional; alertar que deve ser feito até Maio, mas quanto antes melhor para evitar problemas, e não só isso, mas que é importante estar em dia com as suas obrigações

### **7.5.11 Consultoria Proativa**

Momento de Interação, perguntar se a pessoa entendeu, questioná-la de forma saudável sobre a sua visão de cada benefício no seu negócio.

### **7.5.12 Dúvidas e Explicação Focada**

Momento de Perguntar qual parte não ficou muito clara, se o(a) empreendedor(a) falar nenhuma, pergunta o que achou mais interessante o que gostaria de saber mais.

### **7.5.13 Lembre-se da Consultoria com o Empreendedor**

Reforçar ponto a ponto o que foi dado da seguinte forma:

Então, Sr.(a) \_\_\_\_\_ eu informei sobre

- A. O objetivo do MEI
- B. Os Direitos
- C. Aposentadoria por Idade
- D. Aposentadoria por Invalidez
- E. Auxílio-doença
- F. Pensão por Morte
- G. Microcrédito que depende da política de cada banco
- H. Nota Fiscal
- I. Seguro-Desemprego (regra nova - apenas se não declarar rendimentos)
- J. Os Deveres
- K. Licenciamentos: Alvará, Corpo de Bombeiros e Vigilância Sanitária
- L. DAS: pagamento mensal para ser MEI
- M. DASN: Declaração Anual de Faturamento (aquilo que entrou por mês x 12 meses.)

### **7.5.14 Oportunidade de se Formalizar no Local**

Agora Sr.(a) \_\_\_\_\_ tendo interesse em se formalizar de forma gratuita entrar em contato com a Viviane, pelo telefone 99572 8370, que ela virá aqui no seu comércio e fará a formalização de forma gratuita e exclusiva.

### **7.5.15 Agradecimentos**

Mais uma vez muito obrigada pela sua atenção e participação nessa pesquisa que só tende a fortalecer o microempreendedor individual. (Aperto de mão, sorriso e avaliação no qualtrics fora do empreendimento.)

### **7.5.16 Conclusões simpáticas**

O senhor continua com o nosso contato na caneta da pesquisa, aquela caneta azul? (caso ele fale que não, não temos mais caneta, então vamos reforçar o contato na cartilha do MEI.)

Lembre-se que o telefone continua o mesmo e qualquer dúvida que o senhor tiver é só nos procurar.

## 8 ÉTICA E COMPROMETIMENTO COM O TRABALHO

A vida em sociedade, que preza e respeita o bem-estar do outro, requer alguns comportamentos que estão associados à conduta ética (conjunto de princípios e valores morais que conduzem o comportamento humano dentro da sociedade). A ética profissional não é distante disso e é composta pelos padrões e valores da sociedade, mas no ambiente de trabalho em que a pessoa convive.

Não basta apenas estar em perfeitas condições para exercer o trabalho, é preciso também assumir uma postura ética. A ética profissional é comprometimento diário a responsabilidade, integridade, comprometimento, desenvolvimento e humildade. Sua maior recompensa é ser reconhecido, não só pelo seu trabalho de qualidade, mas também por sua conduta exemplar<sup>30</sup>.

Dessa forma o consultor e a consultora nessa 2ª etapa da Pesquisa Empreendedores Zona Oeste devem exercitar os seguintes procedimentos e se comprometer em praticá-los em cada visita:

- A. O empreendedor participante da pesquisa é único e insubstituível: em hipótese alguma podemos substituir a consultoria para algum parente do empreendedor ou para algum conhecido, ou alguém que estava no empreendimento, te abordou na rua e pediu informações sobre o MEI<sup>31</sup>.
- B. Observações no questionário são fundamentais: é necessário incluir no mínimo uma frase sobre a visita no empreendimento (por exemplo: "comentou que não esperava o nosso retorno avalio como positiva a consultoria e dou nota 7. demonstrou muita dúvida sobre carência do INSS".)
- C. Manter padrão de consultoria com abordagem indicada no manual de consultoria: pode adaptar para a sua linguagem, mas não pode perder o sentido.
- D. Informar que ao iniciar a explicação dos benefícios do MEI será gravado, para garantir que as informações foram passadas corretamente, e que nenhuma identidade será revelada: a gravação é para fins internos e controle de qualidade da pesquisa.
- E. Manter a integridade em campo e com a pesquisa, não tomar escolhas pessoais que comprometem o padrão da pesquisa sem antes consultar as responsáveis.

---

<sup>30</sup> Disponível: <http://www.ibccoaching.com.br/portal/comportamento/importancia-conduta-etica-trabalho/> Acessado: 26.fev.2018

<sup>31</sup> A metodologia dessa pesquisa é rigorosa e inflexível quanto a isso, só recebe informação quem participou da pesquisa e consta na lista.



- F. É importante entender que não se trata simplesmente de um trabalho que passa informações, mas uma pesquisa ampla, em que o seu desempenho em cada consultoria tem um impacto direto nos resultados da pesquisa. A pesquisa tenta avaliar se esta forma de atendimento direto pode gerar impacto ao pequeno empreendedor. Para poder gerar resultados mais aproximados da realidade, o seu trabalho sincero é fundamental durante o projeto todo.
  
- G. Tratar o material eletrônico de trabalho (tablet, fones de ouvido, carregador) com cuidado e devolver no tempo combinado.