

MAIS MEI GOVERNADOR VALADARES
UM PROJETO DE APOIO AO MICROEMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL
2ª EDIÇÃO

RELATO DE EXPERIÊNCIA

PROPONENTES

Alcielis de Paula Neto, PhD

Prof. Departamento de Administração - UFJF-GV – Coordenador do Projeto

Stela Cristina Hott Correa, PhD

Prof. Departamento de Administração – UFJF-GV – Coordenadora do Projeto

Aline Silva de Souza

Graduanda do Curso de Administração – Aluna colaboradora bolsista do projeto

Fernanda Campos de Souza

Graduanda do Curso de Administração – Aluna colaboradora voluntária do projeto

Gabriel dos Santos Damas

Graduanda do Curso de Administração – Aluno colaborador voluntário do projeto

Naiara de Oliveira Santos

Graduada do Curso de Administração – Aluna colaboradora voluntária do projeto

Relato de Experiência do Projeto Mais MEI GV – 2ª. Edição

Palavras-chaves: Microempreendedor Individual – MEI. Formação e capacitação gerencial. Extensão Universitária. Competências empreendedoras

1 INTRODUÇÃO

O projeto de extensão "Mais MEI Governador Valadares-MG: um projeto de apoio ao microempreendedorismo individual – 2ª. Edição" teve como objetivo prioritário prestar capacitação e formação gerencial aos Microempreendedores Individuais (MEIs), radicados no município. Essa empreitada envolveu um triplo propósito, a saber:

- a) o ensino e a transferência de conhecimento e suporte técnico-teórico nos fundamentos da Ciência da Administração, com a apropriação de ferramentas e modelos de gestão profissional específicas e adaptadas aos MEIs, que favorecem o empreendedorismo e o desenvolvimento local. Neste caso, o foco era potencializar os pequenos negócios participantes para que eles se tornassem escaláveis, além de mitigar a insolvência de pequenas empresas prematuramente;
- b) acessar *in loco* organizações típicas na configuração de MEI, como laboratórios práticos e tangíveis de ensino, pesquisa e extensão, principalmente para os discentes do curso de Administração – UFJF/GV. Neste caso, a proposta é o contato com a realidade e o estudo do que é factível entre a teoria e a prática nos processos de ensino e aprendizagem;
- c) interface com a pesquisa em função das possibilidades do mapeamento científico das características e nuances da natureza do empreendedorismo por necessidade que busca qualificação mercadológica. Tal fato, sem dúvidas, é um dos maiores desafios do mundo empresarial contemporâneo, com muitas lacunas e problemas a serem solucionados.

Com efeito, este projeto contou, em um primeiro momento, sobretudo na proposição do projeto, com o apoio da Prefeitura de Governador Valadares, intermediado pela Secretaria Municipal de Desenvolvimento, Ciência, Tecnologia e Inovação, que busca estabelecer uma relação de parceria com a Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus Governador Valadares.

Na realidade, o presente projeto lançou um olhar sobre a problemática do gerenciamento de micros empreendimentos, que estão sempre vulneráveis ao amadorismo, à improvisação e à tentativa-e-erro como modo de sobrevivência e prosperidade. Com isso, essa iniciativa se propôs a reduzir a possibilidade de falência do Microempreendedorismo Individual a partir da capacitação técnica para a gestão de Microempreendimentos da cidade de Governador Valadares – MG. Também, procurou corroborar com o exercício da Extensão Universitária proposta pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF) no âmbito da “**Empreendedorismo**”, de forma a produzir impactos sociais e educacionais a partir da interação dialógica entre Sociedade, Governo e Instituição Pública de Ensino.

2 DESENVOLVIMENTO

Em atenção aos objetivos geral e específicos deste projeto “MAIS MEI GOVERNADOR VALADARES”, no ensejo da capacitação e formação aos Microempreendedores Individuais (MEI), situados na cidade de Governador Valadares - MG, por meio do acompanhamento e ensino de ferramentas de gestão profissional que favorecem o empreendedorismo e o desenvolvimento local, ressalta-se as principais empreitadas efetuadas:

- a formação de um núcleo de trabalho com os alunos da UFJF – Governador Valadares, para a execução do projeto composto por uma equipe de quatro integrantes mais os coordenadores oficiais;
- a elaboração de um material didático-pedagógico adequado ao ensino de técnicas de gestão aos Microempreendedor Individual, contemplando as principais áreas da administração e os desafios mais relevantes enfrentados por esta categoria de empreendedorismo.
- A formatação de um grupo de beneficiários diretos composto por Microempreendedores Individuais da cidade de Governador Valadares – MG, com engajamento consolidado 33 MEIs. Estes foram cadastrados em formulário correspondente dos beneficiários do projeto, com o devido registro de suas identidades organizacionais ou pelo menos uma pretensão delas.
- a captação das demandas mais latentes de aprendizado por parte do Microempreendedores Individuais no âmbito das técnicas básicas de administração, por meio da aplicação de um questionário online no google forms para o entendimento das “dores” mais angustiantes dos MEIs do ponto de vista gerencial, como também das estratégias de sobrevivência e manutenção de seus negócios.
- O desenvolvimento de histórias em quadrinhos com dicas de gestão e administração profissional como método de capacitação de Microempreendedores Individuais interessados de forma lúdica e divertida, bem como incentivando o protagonismo estudantil no processo de ensino das práticas de gestão. Essa produção envolveu a criação de pelo menos 10 tiragens de recomendações técnicas em gestão. Segue um exemplo ilustrativo.



Projeto Mais MEI
Mais conhecimentos. Mais resultados.

CAPÍTULO 1

ADMINISTRAÇÃO X EMPREENDEDORISMO

Dois caminhos que se completam!

Você pode ser pequeno no tamanho do seu negócio, mas pode pensar e administrar como um grande empreendedor!

1. O DESAFIO DE ANA

Ana: Meu negócio está crescendo... mas parece que quanto mais eu vendo, mais coisas para resolver aparecem!

João: Isso é sinal de que você está empreendendo!

Ana: Empreendendo? Eu só estou tentando dar conta de tudo!

Marina: É justamente aí que entra a Administração!

João: Amigo e parceiro de todos.

Marina: Conhecimento que ajuda o seu negócio.

2. MAS QUAL É A DIFERENÇA?

Ana: Então empreendedorismo e Administração são a mesma coisa?

Marina: Não. Eles estão relacionados, mas são coisas diferentes.

3. EMPREENDEDORISMO

Eu percebi uma oportunidade e tive uma ideia para atender esses clientes!

Exemplos:

- criar um novo produto
- abrir uma loja
- oferecer um novo serviço
- encontrar uma nova forma de vender
- identificar uma necessidade dos clientes

É identificar oportunidades, criar soluções e transformar ideias em negócios.

4. ADMINISTRAÇÃO

E depois que o negócio começa, alguém precisa organizar tudo isso!

Marina: Exatamente!

Isso envolve cuidar de:

- dinheiro
- pessoas
- clientes
- estoque
- vendas
- processos
- tempo
- informações

É planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos de um negócio para alcançar seus objetivos.

5. OS DOIS CAMINHAM JUNTOS

Ana: Tenho uma ideia! Vamos vender pela internet?

João: Ótimo! Mas quanto vai custar? Quem será nosso cliente? Como vamos controlar os pedidos?

Marina: É aí que empreendedorismo e Administração se encontram.

Ana: E... não tinha pensado nisso aqui.

EMPREENDEDORISMO	ADMINISTRAÇÃO
Pergunta principal: Que oportunidade posso aproveitar? • Cria ideias • Identifica oportunidades • Inova • Assume riscos • Cria novos negócios	Pergunta principal: Como vou organizar meu negócio para funcionar bem? • Planeja • Organiza • Controla • Toma decisões • Acompanha resultados

7. EXEMPLO NA PRÁTICA

Ana: Eu sei fazer bolos muito bons. Acho que posso transformar isso em um negócio!

Marina: Isso é empreendedorismo: você identificou uma oportunidade.

Ana: Agora preciso descobrir quanto gasto com ingredientes, definir o preço, organizar os pedidos e dividir meu trabalho.

Marina: Isso é Administração!

8. E SE EU VENDER MUITO?

Ana: Vendi 50 bolos esta mês!

João: Então você está ganhando muito dinheiro!

Ana: Será? Eu vendi bastante, mas não sei quanto realmente sobrou...

Marina: Vender bastante não significa necessariamente ter lucro. É preciso controlar os custos, as despesas e o dinheiro que entra e sai.

Ana: Então eu preciso administrar meu negócio, mesmo sendo pequeno!

Marina: Exatamente!

EMPREENDEDORISMO	ADMINISTRAÇÃO
É transformar oportunidades e ideias em ação.	É organizar os recursos e as atividades para que o negócio funcione e alcance seus objetivos.

JUNTOS

Empreender ajuda a criar e desenvolver o negócio. Administrar ajuda a organizar e manter o negócio funcionando.

10. MENSAGEM FINAL

Ana: Agora entendi! Empreender foi o primeiro passo. Administrar bem é o que me ajuda a continuar avançando.

Marina: Isso mesmo! É no próximo capítulo vamos descobrir como planejar, organizar, dirigir e controlar um negócio.

PRÓXIMO CAPÍTULO: Os 4 pilares da Administração →

DICA PARA O MEI

Você não precisa ter uma grande empresa para aplicar Administração. Comece pelo básico:

- ✓ Anote suas receitas.
- ✓ Controle suas despesas.
- ✓ Separe o dinheiro pessoal do do negócio.
- ✓ Conheça seus clientes.
- ✓ Organize seus pedidos.
- ✓ Planeje seus próximos passos.

Pequenas atitudes de organização podem fazer uma grande diferença no seu negócio.

CUIDADO!

"Eu vendi bastante, então meu negócio está dando lucro."

Nem sempre!

Antes de comemorar o resultado, descubra:

- Quanto entra?
- Quanto sai?
- Quanto realmente sobrou?

COLOQUE EM PRÁTICA

Reserve alguns minutos e responda:

MEU NEGÓCIO

1. O que eu vendo ou qual serviço ofereço?
2. Qual oportunidade permiti para começar meu negócio?
3. Quem são meus principais clientes?
4. Qual é a maior dificuldade de organização do meu negócio hoje?
5. O que posso começar a organizar esta semana?



Projeto Mais MEI
Mais conhecimentos. Mais resultados.

Juntos pelo seu negócio!

- A promoção de uma pesquisa por meio de um formulário virtual que, uma vez preenchido com zelo pelo MEI, já ofereceria recursos para a configuração de uma identidade organizacional para o seu próprio

negócio. O intuito era o acesso a um diagnóstico da realidade da empresa e dos interesses mercadológicos do MEI para facilitar a incorporação dos protocolos oficiais de gestão profissional. Segue alguns parâmetros sondados:

Perfil Setorial dos Respondentes

Os negócios dos respondentes são bastante diversificados, mas concentram-se predominantemente em atividades de comércio e prestação de serviços de pequena escala, com forte presença dos setores de alimentação e de beleza/estética — segmentos tipicamente informais-formalizados via MEI e com barreira de entrada relativamente baixa.

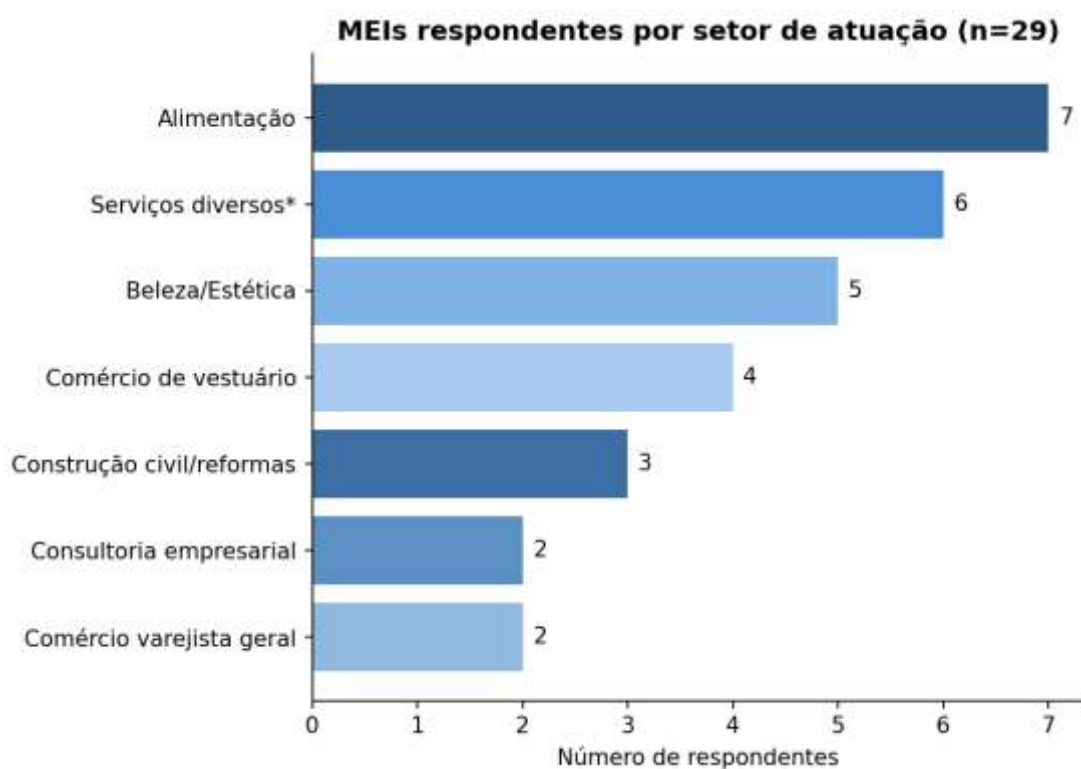


Figura 1 — Distribuição dos MEIs respondentes por setor de atuação (n=29).

Setor	Nº de MEIs	% do total
Alimentação (lanchonete, confeitaria, marmitas, doces, produtos saudáveis)	7	24%
Beleza e estética (cabeleireiro, barbearia, tranças, estética)	5	17%
Serviços diversos (educação, marketing, música, saúde, financeiro)	6	21%
Comércio de vestuário e costura	4	14%

Setor	Nº de MEIs	% do total
Construção civil e reformas (pintura, revestimento, PVC)	3	10%
Comércio varejista geral (móveis, colchoaria, cama/mesa/banho)	2	7%
Consultoria empresarial (RH, folha de pagamento)	2	7%

Observação: a categorização acima foi feita a partir da descrição livre do negócio fornecida por cada respondente na pergunta 6 do questionário, agrupando atividades correlatas.

Tempo Médio de Atuação como MEI

O tempo de registro como MEI varia bastante entre os respondentes, indo de poucos meses a mais de 15 anos de atuação. O tempo médio calculado é de aproximadamente 5,8 anos, com mediana de 4 anos — ou seja, a amostra reúne tanto negócios recém-formalizados quanto empreendimentos já consolidados.

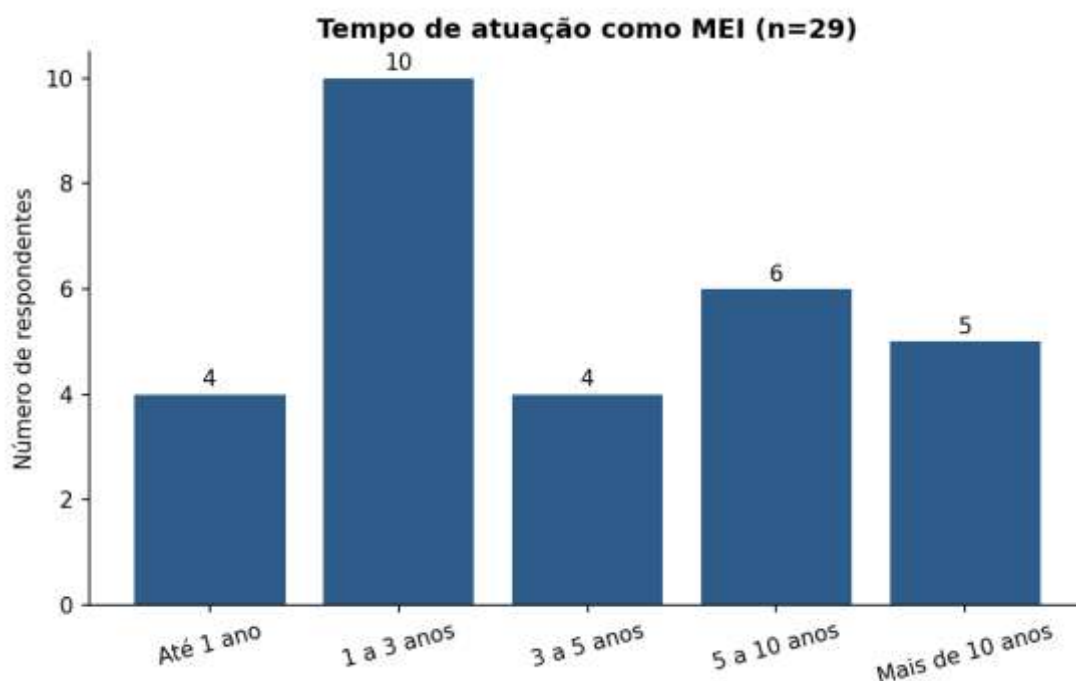


Figura 2 — Tempo de atuação como MEI, agrupado em faixas (n=29).

- Média: 5,8 anos | Mediana: 4 anos
- 34% dos respondentes têm entre 1 e 3 anos como MEI — negócios ainda em fase de estruturação.
- 38% têm mais de 5 anos de atuação (21% entre 5-10 anos e 17% com mais de 10 anos) — negócios mais maduros, porém ainda enfrentando desafios de gestão.

Essa heterogeneidade sugere que o treinamento precisa contemplar tanto conteúdos de fundamentos (para quem está começando) quanto de profissionalização e escala (para negócios mais maduros que já sentem o teto de crescimento do modelo atual).

Principais Melhorias e Competências que os MEIs Querem Desenvolver

Quando perguntados sobre qual competência gostariam de desenvolver para potencializar o negócio, os respondentes citaram, na grande maioria, temas ligados à gestão financeira e ao marketing digital, seguidos por gestão comercial/vendas, organização do tempo e habilidades comportamentais (comunicação, autoconfiança, delegação).

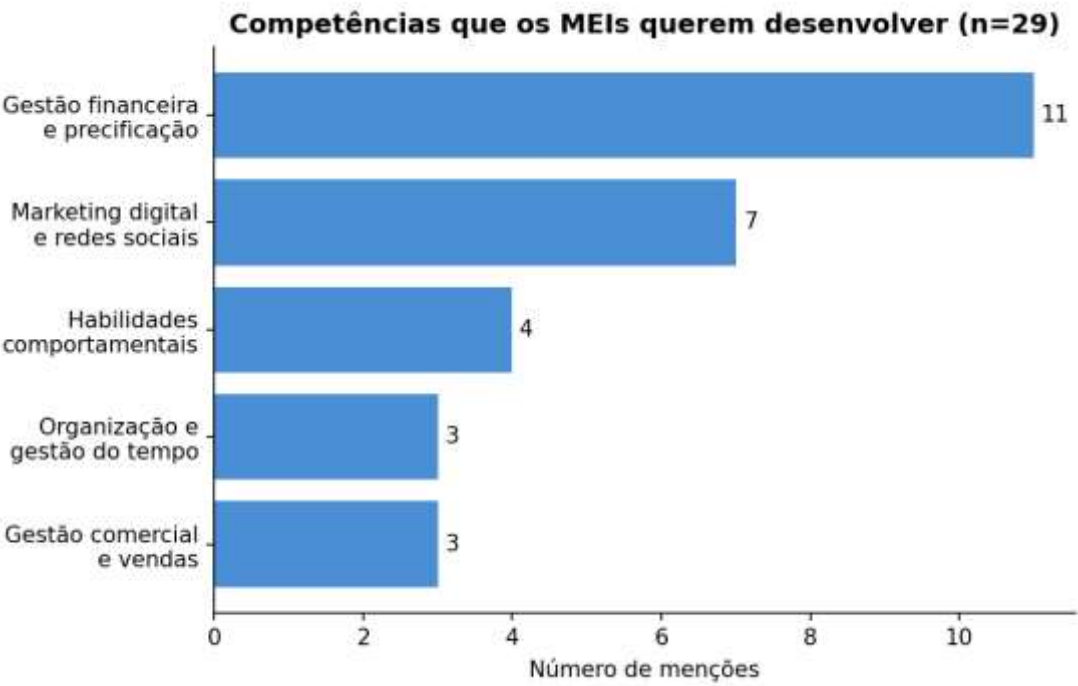


Figura 3 — Temas de melhoria mais citados pelos respondentes (respostas podem citar mais de um tema).

Tema	Exemplos de falas
Gestão financeira e precificação	“Gestão financeira e a precificação”; “misturo finanças pessoais com as da empresa”; “dificuldade para investir no negócio”
Marketing digital e redes sociais	“Um marketing melhor poderia alavancar minhas vendas”; “investir mais em propagandas”; “aptidão com redes sociais”
Gestão comercial e vendas	“Gestão comercial: prospecção de clientes, negociação, vendas”; “habilidade de vender meu serviço”
Organização e gestão do tempo	“Gestão do tempo e organização, para conciliar tarefas e focar no crescimento”

Tema	Exemplos de falas
Habilidades comportamentais	“Deixar de ser tão perfeccionista”; “perder o medo de arriscar”; “timidez”; melhorar a comunicação

Esse achado indica que os módulos de maior valor percebido pelo público são: (i) finanças e precificação para MEI, e (ii) marketing digital/redes sociais na prática — dois eixos que devem ser o núcleo do treinamento.

O que os MEIs Esperam que a Universidade Possa Ajudar

As respostas convergem para três formatos de apoio esperados da universidade, com forte ênfase na aplicabilidade prática e na proximidade com a realidade do pequeno negócio:

- Cursos, oficinas e palestras práticas e gratuitas — o formato mais citado, cobrindo gestão financeira, precificação, marketing, planejamento e tributação, com linguagem acessível e não excessivamente acadêmica.
- Consultoria e extensão universitária in loco — estudantes e professores acompanhando o negócio na prática (mencionado como parceria “teoria + prática”, estágios e projetos de extensão fora dos muros do campus).
- Conteúdo e formato adaptados à rotina do MEI — horários flexíveis, formato híbrido/online, linguagem simples e material de apoio (ex.: cartilhas).

Um respondente resumiu bem essa expectativa ao sugerir que universidades criassem “clínicas de negócios” fora do campus, indo até bairros e centros comerciais, adaptando a linguagem acadêmica à rotina corrida do microempreendedor. Vale notar que uma pequena parcela (1 resposta) não soube apontar como a universidade poderia ajudar, o que sinaliza a necessidade de comunicação clara sobre o propósito da iniciativa desde o convite inicial.

3 CONCLUSÃO

Em linhas gerais, o Projeto MAIs MEI GV 2ª. Edição apresentou uma proposta de intervenção social considerada inovadora e necessária ao progresso e ao desenvolvimento local pelos proponentes do projeto. Todavia, o ideal de potencialização dos micros empreendimentos por meio de uma formação e capacitação gerencial de excelência dos microempreendedores selecionados se revelou desafiador nos seus desdobramentos de aplicação prática.

Isso porque, mesmo com a metodologia didático-pedagógica especialmente pensada para os MEIs, sobretudo na lógica do processo de efetuação (Sarasvathy, 2001; Donato, 2014) a aderência do público-alvo só aconteceu de modo remoto. Portanto, a participação e o engajamento dos MEIs selecionados para o projeto foi passiva com o recebimento de material informativo lúdico sobre dicas de gestão ilustradas por meio de histórias em quadrinhos elaboradas e enviadas pela equipe do projeto.

As principais áreas funcionais da administração, com suas ferramentas, técnicas e métodos foram esboçadas nas representações encaminhadas

paulatinamente aos MEIs que preencheram o formulário de inscrição. Inclusive, o próprio preenchimento deste formulário já habilitava aos MEIs e aos colaboradores do projeto a configuração de uma identidade organizacional para as microempresas participantes. Isto é, a composição de diretrizes estratégicas organizacionais - DEOs (missão, visão, princípios e valores, dentre outras variáveis) que são o alicerce para o delineamento de uma gestão organizacional profissional, sobretudo do ponto de vista estratégico de atuação mercadológica. Inclusive, isso caracteriza uma consultoria preliminar aos MEIs que teriam a oportunidade de fazer uma autoavaliação do seu foco de atuação, além de um melhor direcionamento de suas capacidades internas, aptidões e competências institucionais. Da mesma forma (re)estruturar os “departamentos” e processos da sua organização.

Mesmo com o acionamento de instituições parceiras como o SEBRAE-MG, o CDL, a Sala Mineira de Empreendedorismo ligada à prefeitura municipal, além da SMDCTI apoiadora do projeto, mobilizar os MEIs para uma participação ativa e engajada foi complexo. As oficinas, os módulos dos cursos por áreas funcionais, as aulas expositivas e dialogadas foram desenvolvidas originalmente para serem presenciais e com visitas in loco. O material didático-pedagógico foi preparado com exclusividade e de modo autoral pela equipe do projeto, valorizando a interface síncrona presencial.

Entretanto, mesmo com a massiva estratégia de divulgação adotada, inclusive com a contribuição e intermediação de alunos do curso de Administração – UFJF/GV a insuficiência de quórum e a baixa confirmação de presença determinaram a prorrogação das aulas práticas previamente agendadas por três vezes, até a decisão de cancelamento. Tal fato justificou os ajustes no projeto como o envio do material desenvolvido por meios eletrônicos e redes sociais dos cadastrados. Ao todo, 33 MEIs preencheram o formulário e participaram da pesquisa correspondente, porém foram poucos os efetivamente confirmados no presencial do projeto nas instalações da UFJF/GV. Neste caso, o feedback dos MEIs quanto à efetividade do projeto e à melhoria contínua ficaram prejudicados, da mesma forma que a mensuração do impacto social almejado pelo mesmo se mostrou insipiente.

Pela pesquisa efetuada em formulário próprio no *google forms* foi possível diagnosticar e pressupor alguns fatores inibidores do baixo interesse em um letramento gerencial presencial por parte dos MEIs sondados, dentre eles destacam-se:

- O perfil marcante de empreendedores por necessidade que, de imediato, não vislumbram a otimização e o emprego de funções gerenciais essenciais, corroborando com a tentativa-e-erro, as improvisações e o amadorismo;
- O autodidatismo “alienado” de boa parte dos MEIs, que preferem recorrer à Internet e às redes sociais para a busca de soluções imediatas para problemas administrativos, menosprezando assim o conhecimento técnico-científico de ponta com a assessoria de professores com alto nível de graduação;
- A concorrência com atividades cotidianas e a falta de encaixe na agenda por questões particulares que acabam se sobrepondo à prioridade de manutenção e sustentabilidade de seus próprios negócios no longo prazo;
- A gratuidade do projeto que, por incrível que pareça, ofusca a credibilidade, a qualidade e a confirmação de garantias de sucesso (“Tudo que é de graça o Santo desconfia”);

- A logística e infraestrutura disponibilizada para as oficinas que, intuitivamente, os MEIs entendem não serem as mais adequadas;
- O receio da adoção de uma metodologia didático-pedagógica pedante e desestimulante, por mais que a proposta do projeto seja no teor de metodologias ativas e altamente participativas;
- Outras mais.

Ressalta-se que estes fatores também emergem da avaliação da primeira versão lançada do Mais MEI, do feedback de alunos intermediários e do retorno dos próprios MEIs via redes sociais, quando do lançamento das inscrições e do preenchimento do formulário de identidade organizacional.

Enfim, embora algumas limitações e fragilidades do projeto tenham se verificado, especificamente neste ponto da inconstância da mobilização dos MEIs na participação nas oficinas presenciais diretas com a equipe do projeto, muitas outras virtudes podem ser enumeradas. A qualidade do material didático produzido pelos colaboradores com a supervisão dos coordenadores do projeto, a dinâmica da criação de histórias em quadrinhos com os principais temas, conceitos e fundamentos das áreas funcionais da administração para envio aos MEIs, além dos resultados da pesquisa efetuada em consonância com um dos objetivos específicos do projeto.

Desta feita, o projeto em questão assume o papel fundamental de formar discentes habilitados para atender a demandas latentes do mercado, bem como, promove o ensino de técnicas de gestão consolidadas pela ciência da Administração numa tentativa de neutralização do amadorismo e das improvisações que afligem as organizações na modalidade de MEI. Ao mesmo tempo fomenta e incentiva atividades irradiadoras de desenvolvimento local, sobretudo, por meio de alternativas de geração de emprego e renda, uma das principais virtudes do empreendedorismo.

Para a proposição de projetos futuros congêneres recomenda-se atenção aos fatores de atratividade e sensibilização de MEIs no processo de formação e capacitação presencial. Isso sugere o entrelaçamento dessa iniciativa com outras de maior interesse tangível para os MEIs, como, por exemplo, políticas públicas direcionadas, parcerias institucionais, programas de financiamento e acesso ao crédito, bem como regalias nas oficinas, como brindes, coffee-breaks e outras recompensas materiais.

REFERÊNCIAS

DONATO, J. V. **Empreendedorismo e estratégia**: estudo da criação de duas empresas no setor de refrigerantes no Ceará. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2014.

SARASVATHY, S. D. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**, v. 26, n. 2. Apr. 2001. p. 243-263.