

PLANO DE NEGÓCIO PARA REGULARIZAÇÃO DE PROFISSIONAIS NA ÁREA DE MANUTENÇÃO ELÉTRICA

Renan Carlos Silva Pereira¹

Luis Gustavo Schroder e Braga²

RESUMO

O mercado de manutenções elétricas residencial e comercial e sua busca por soluções práticas vêm aumentando e com ela a problemática que envolve a mão de obra técnica requerida por Engenheiros Eletricistas para execução dos serviços. No entanto, observa-se a necessidade de auxiliar esses profissionais informais a se manterem nesse ramo e se tornarem legalizados. Dessa forma, o objetivo geral deste trabalho é apresentar um guia prático embasado academicamente, direcionado aos profissionais dessa área, com intuito da regulamentação trabalhista através de Microempreendedor Individual (MEI) e dicas para uma eficaz gestão inicial do empreendedor. Para alcançar esse objetivo, foi realizada uma revisão bibliográfica. O guia prático abrange desde a abertura do MEI até a gestão eficaz do negócio, abordando estratégias como a criação de websites, uso de aplicativos de agendamento, softwares de gestão financeira, presença nas redes sociais e parcerias com empresas locais. Em suma, o guia prático apresentado pode contribuir diretamente para a praticidade na legalização e início do empreendimento desses profissionais e consequentemente contribuir para a atividade profissional do Engenheiro Eletricista.

Palavras-chave: Empreender. Legalização. Engenharia Elétrica. Gestão de Negócios.

ABSTRACT

The residential and commercial electrical maintenance market and its search for practical solutions have been increasing and with it a problem involving the technical workforce required by Electrical Engineers to perform the services. However, there is a need to help these informal professionals to remain in this field and become legal. Thus, the general objective of this work is to present an academically based practical guide, aimed at professionals in this area, with the intention of providing labor guidance through the Individual Microentrepreneur (MEI) and tips for effective initial management of the entrepreneur. To achieve this objective, a literature review was carried out. The practical guide ranges from opening the MEI to effective business management, covering strategies such as creating websites, using scheduling applications, financial management software, presence on social networks and partnerships with local companies. In short, the practical guide presented can directly contribute to the

¹ Rede de Ensino Doctum – Graduando em Engenharia Elétrica – rcarlosuteng@gmail.com

² Rede de Ensino Doctum – Orientador deste trabalho – luis.braga@doctum.edu.br

practicality of legalizing and starting the business of these professionals and consequently contribute to the professional activity of the Electrical Engineer.

Keywords: Undertake. Legalization. Electrical Engineering. Business Management.

1 Introdução

O mercado de serviços de reparos domésticos e comerciais tem experimentado um crescimento significativo nas últimas décadas em todo o Brasil (VARGAS, 2016). Esse crescimento se deve a uma série de fatores sociais e econômicos que têm influenciado as dinâmicas familiares e o estilo de vida das pessoas. O ritmo acelerado da vida moderna, a crescente participação da mulher no mercado de trabalho e a urbanização contínua são apenas alguns dos fatores que contribuem para a demanda crescente por serviços de manutenção e reparo em residências.

A busca por soluções práticas e eficientes para problemas do cotidiano levou ao surgimento de pequenos empreendedores que oferecem uma variedade de serviços, como consertos elétricos, eletrônicos, automação e segurança eletrônica. Esses profissionais desempenham um papel crucial na sociedade moderna, permitindo que os indivíduos mantenham suas residências em boas condições, economizando tempo e esforço.

Nesse contexto, há crescente busca por profissionais como o engenheiro eletricista o que acarreta maior necessidade de mão de obra especializada para a execução dos serviços práticos projetados pelo mesmo. No entanto, a falta de mão de obra especializada para a efetuação dos serviços tem trazido transtornos às pessoas e indústrias que dependem diretamente desses profissionais para executarem os projetos. Dentre os maiores desafios da contratação desses profissionais, vemos a falta da regularização trabalhista que permite emissão de notas fiscais e autonomia do profissional para trabalhar de forma independente sem Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Por outro lado, pela visão desses profissionais observamos a falta de informação a respeito das leis trabalhistas e melhores formas de conduzirem seus negócios legalmente partindo da abertura até gestão.

Ambas visões de problemática se alinham em um mesmo contexto: a necessidade de regularização e impulsionamento desses profissionais com intuito de

mantê-los no mercado de trabalho e assim contribuir para a prática profissional cotidiana dos engenheiros eletricitistas.

Nesse contexto, a formalização desses empreendimentos por meio da modalidade de Microempreendedor Individual (MEI) é a escolha mais popular. O MEI oferece benefícios, como a legalização do negócio, emissão de notas fiscais, acesso a direitos previdenciários e simplicidade na gestão fiscal e tributária, tornando-se uma opção atraente para aqueles que desejam iniciar e gerir um negócio de marido de aluguel de forma mais estruturada e profissional.

No entanto, apesar das oportunidades oferecidas pelo mercado e pela formalização como MEI, os potenciais empreendedores enfrentam desafios significativos. A ausência de orientação adequada e informações organizadas é um dos principais obstáculos que podem dificultar o sucesso desses empreendimentos (DORNELAS, 2019). É crucial que esses profissionais compreendam não apenas os aspectos técnicos de seus serviços, mas também as melhores práticas de empreendedorismo, gestão financeira e estratégias de marketing para alcançar o sucesso em um mercado cada vez mais competitivo (PINHEIRO & SILVA, 2017).

O problema de pesquisa que motiva este trabalho está relacionado à falta de orientação e guias práticos embasados academicamente para potenciais empreendedores que desejam ingressar no mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora como MEIs. A carência de um recurso que abranja todas as etapas desde a abertura do MEI até a gestão eficaz do negócio manutenção residencial torna-se um obstáculo significativo para indivíduos que buscam empreender nessa área.

O objetivo principal deste trabalho é desenvolver um guia prático embasado academicamente, direcionado a potenciais empreendedores que desejam iniciar e gerir um negócio de manutenção residencial na modalidade de MEI em Juiz de Fora, Minas Gerais.

Para atingir o objetivo geral, os seguintes objetivos específicos foram estabelecidos: Realizar uma revisão bibliográfica detalhada das técnicas e estratégias utilizadas por empreendedores de sucesso na área de marido de aluguel; Analisar o cenário específico do mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora, identificando oportunidades e desafios; Desenvolver um guia prático que abranja as etapas desde a abertura do MEI até a gestão eficaz do negócio de manutenção

residencial na cidade.

A hipótese desta pesquisa é que a disponibilidade de um guia prático embasado em conhecimento acadêmico e orientado para a realidade local de Juiz de Fora contribuirá significativamente para o sucesso dos potenciais empreendedores que desejam estabelecer e gerir negócios no ramo de manutenções residenciais em Juiz de Fora.

Do ponto de vista pessoal, a pesquisa busca contribuir para o desenvolvimento de um recurso prático que pode beneficiar não apenas potenciais empreendedores, mas também a comunidade em geral em Juiz de Fora, Minas Gerais. Socialmente, o guia proposto pode impulsionar a economia local, gerando empregos e promovendo o crescimento de MEIs na cidade. Academicamente, a pesquisa amplia o conhecimento existente sobre empreendedorismo, com um foco específico em um setor de mercado em crescimento.

2 Métodos

Essa pesquisa qualitativa foi baseada em revisão bibliográfica, permitindo a compilação de informações relevantes e atualizadas para a construção de um guia prático para abertura e gestão de empreendimentos na área de manutenção elétrica no MEI.

3 Fundamentação Teórica

Várias são as transformações que vem acontecendo no mercado global a julgar pelo aquecimento da competitividade mundial, e a inserção do Brasil nesse contexto, favoreceu a dinamização e o desenvolvimento da economia brasileira (SILVA et al., 2010).

Nessa perspectiva, dentre tais transformações evidencia-se e destaca-se o crescimento rápido das Micro e Pequenas Empresas (MPE's) no país, consideradas essenciais para a ascensão do crescimento econômico, produção de empregos e renda proporcionando melhores condições de vida para a população (FARIA et al., 2018).

As MPE's são um dos pilares principais de apoio da economia no país, seja pela sua capacidade elevada de geração de empregos ou pela incontável quantidade de estabelecimentos geograficamente desconcentrados (KOTESHI, 2004).

Nessa perspectiva, a Lei nº 9.841 de 1999 em seu artigo primeiro instaura o tratamento jurídico distinto para as MPE's, buscando garantir a consolidação de sua atuação no esquema de desenvolvimento social e econômico (BRASIL, 1999). Assim, paira uma questão relevante acerca da definição de MPE's e também acerca dos critérios associados à classificação do porte (Quadro 1).

Quadro 1. Formas de Enquadramento e Classificação das Micro e Pequenas Empresas

Porte da empresa	Segmento	Quantidade de funcionários	Faturamento anual
Micro empresa	Comércio e serviços	Até 09	Até R\$ 240.000,00
	Indústria e construção	Até 19	Até R\$ 2.400.000,00
Pequena empresa	Comércio e serviços	De 10 a 49	Entre R\$ 240.000,00 e R\$ 2.400.000,00
	Indústria e construção	De 20 a 99	Entre R\$ 2.400.000,00 e R\$ 16.000.000,00

Fonte: Mineiro et al. (2012)

A adoção de critérios para definir do tamanho de uma empresa compõe um princípio relevante de suporte às MPE's, possibilitando que as empresas classificadas, dentro dos limiares determinados, possam desfrutar das vantagens e incentivos antevistos nas leis que decretam o diferenciado tratamento ao segmento, e que visa atingir metas primaciais de políticas públicas, como a elevação das exportações, a redução da informalidade dos pequenos negócios, a geração de emprego e renda, entre outras (SEBRAE, 2015).

O índice de mortalidade das MPE's nos primeiros dois anos de atuação é de 27%, aproximadamente, de acordo com o SEBRAE (2014), e o precoce fechamento das mesmas está relacionado essencialmente à elevada carga tributária, inadimplência, ausência de capital de giro, e, prioritariamente, a má gestão que na maioria das vezes não é especializada (ORTIGARA, 2006).

Sendo assim, em mercados gradualmente mais competitivos, os

administradores são constantemente desafiados pela demanda de tomar decisões, e desse modo, para subsistir no mercado, necessitam possuir acesso à informações gerenciais que possam contribuir com o processo de tomada de decisões (FARIA et al., 2018).

Nessa perspectiva, a informação contábil pode surgir como uma ferramenta importante para lidar com problemas de gestão e os gestores que sabem implantar da melhor forma a informação disponível, possuem uma considerável vantagem perante a concorrência (MOREIRA et al., 2013).

Desde 2014, a legislação brasileira tem feito grandes esforços para possibilitar uma competição saudável entre as microempresas brasileiras, com muitas regras que as diferenciam no direito de participar de licitações, por exemplo, com maiores juros e melhores prazos para microempreendedores, e empreendedores a oportunidade de competir com empresas maiores, ou seja, coube ao Estado promover medidas na tentativa de fortalecer os negócios locais.

A Lei Nacional das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar nº 123/2006) dá o conceito geral de microempresas, pequenas empresas e microempreendedores. Os conceitos de microempresas e pequenas empresas são princípios da legislação brasileira que são adotados por essas empresas, mas não aplicados integralmente como um todo, como a equidade e integridade da concorrência com outras empresas no cenário brasileiro.

A importância dessas empresas no estado é inegável, pois há muitas pessoas desenvolvendo esse papel, o papel dos micro empreendedores brasileiros, que precisam de mais apoio e incentivo do estado.

Conforme revelado pelo SEBRAE (2008), as micro e pequenas empresas representam a maioria das empresas do país, são responsáveis por milhares de empregos e grande parte do PIB do Brasil; assim, são a base da economia brasileira.

O autor Ramez Tebet, ao elaborar seu parecer sobre a proteção das empresas, destacou que as empresas devem ser protegidas o máximo possível devido à sua função social, pois gera riqueza econômica, emprego e renda, contribuindo para o crescimento e o desenvolvimento social da nação (RAMEZ TABET, 2005).

No entanto, embora as micro e pequenas empresas representam a maioria das empresas do país e sejam responsáveis por milhares de empregos e grande parte do PIB brasileiro, elas desempenham um papel importante em todos os setores da

economia brasileira. Devido a uma série de dificuldades de gestão e diversos motivos, micro e pequenas empresas fecham suas portas no Brasil todos os dias (SEBRAE, 2008)

O maior gargalo está na Prefeitura. Mario Berti, presidente da Fenacon, entidade que representa os escritórios de contabilidade, explicou que mesmo para atividades de baixo risco, a maioria das empresas, o tempo para realizar uma análise dentro de uma prefeitura é de cerca de 30 dias. A solicitação foi avaliada por algumas secretarias e em muitos casos não foi digitalizada (SANTANA, 2014).

As ineficiências das políticas públicas podem ser vistas nos números: segundo o IBGE (2003), 80% desses negócios encerraram suas atividades no primeiro ano, enquanto 60% tinham menos de 5 anos. Enquanto nossa Constituição garante tratamento diferenciado para MPEs e pequenas empresas (EPPs) e MEIs atuais no que diz respeito às obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, na prática isso não se aplica porque tais empresas estão sujeitas a alta burocracia, desde suas constituições até o seu encerramento. A regulação do setor é baseada na Lei de Poderes (FERRARI, 2004).

A Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, ao tratar da Lei Nacional da Micro e Pequena Empresa, introduziu diferenciação e simplificação no sistema nacional, inovações nos procedimentos e formas de tributação, e as áreas trabalhista e administrativa são sistematicamente contempladas. Nesse sentido, a favor das empresas que cumprem a lei, foram desenvolvidos novos padrões que permitem que as micro e pequenas empresas se estabeleçam e tentem consolidar o sistema tributário e administrativo.

No entanto, este trabalho apresentará diversos aspectos relacionados à concessão de benefícios fiscais às micro e pequenas empresas, bem como abordará as diversas discussões sobre o tema, especialmente sob a ótica da Constituição Federal de 1988. Burocracia é o sistema controlado, sua desburocratização é competir com empresas de maior poder econômico. Reduzir as regulamentações e a burocracia para que os indivíduos iniciem negócios de alto crescimento certamente impulsionarão a economia e o setor de tecnologia. Agora, é claro, esse também é um empreendimento arriscado, pois serão os usuários que testarão modelos de negócios destrutivos ou tecnologias emergentes.

De acordo com a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

(OCDE, 2019), que consiste em países membros comprometido em promover o bem-estar social e o desenvolvimento econômico, a corrupção e o desvio das metas são maiores quando a economia está em desenvolvimento, burocracia e controle.

Trata-se de um aumento proporcional entre as duas variáveis, pois quanto maior o nível de controle e burocracia, maior a corrupção e o viés. Uma observação do Banco Mundial em uma publicação intitulada "*Doing Business 2019*", que analisa leis e regulamentações antigas e novas que facilitam ou dificultam a atividade empresarial em países do mundo, confirmou durante o ano que o Brasil está na mediana de facilidade de fazer negócio 109, seguido por Papua Nova Guiné e Namíbia.

Os dados em que se baseia a pesquisa incluem o tempo que leva para transferir propriedade privada e o tempo médio para abrir um novo negócio. Os agentes econômicos são penalizados pela burocracia porque dificulta o desenvolvimento das atividades, além de retardar o início das operações ou a execução, encarece os investimentos e aumenta o risco do negócio, pois quanto mais tempo a atividade econômica ocorre em relação à efetividade, maior o tempo de intervalo que representa o equilíbrio entre as despesas incorridas e as receitas recebidas (CABRAL, 2020).

O Brasil tem cerca de 4,5 milhões de normas legais em vigor, com 8 novas normas surgindo a cada dia. Além de mais de 90 tribunais, também inclui leis e regulamentos ilegais decretados por administrações públicas diretas e indiretas, municípios, estados e distritos federais. O aumento da regulação vem de fatores socioeconômicos, principalmente do crescimento econômico e populacional e da complexidade da sociedade (GOODERS, 2020).

O senso comum no Brasil é que essa não é uma tarefa fácil. Mesmo os cidadãos que não pretendem se tornar empreendedores podem concluir que o Estado é ineficiente, dificultando que as empresas do país enfrentem a burocracia na condução dos atos mais simples da vida cívica (MOTTA, 2019).

Partindo do pressuposto de regularidade e formalidade nos processos organizacionais, é preciso legislar, priorizar o planejamento estratégico, estabelecer metas e metas próprias, consistindo na eficiência do sistema, em que os lucros estejam atrelados a economias de escala, aumentar a produção, permitir para o aumento da produção de recursos e a cadeia produtiva resultante integrada e interage independentemente da classe social (SOUSA; SOUSA, 2020). Nesse sentido, o

objetivo de promulgar a Lei nº 13.874/2019 é desburocratizar a administração, principalmente para aquelas atividades consideradas de menor risco, proporcionando o direito de exercer atividades sem interferência excessiva dos poderes públicos. (CORDEIRO; KNORR; LUPI, 2019).

No que respeita ao princípio geral da atividade econômica, a análise de impacto regulatório é um instrumento essencial para o cumprimento efetivo do princípio da menor intervenção, segundo o qual a regulação estatal só deve ser aceita quando necessária e apenas se for justificada (COLNAGO, 2020). A burocracia mantém o brasileiro refém porque há pontos em sua vida como dinheiro, tempo e paciência, formalidades obrigatórias sem motivo, além de suas demandas conflitantes que dificultam a solução de problemas simples (BELTRO APDGERGEN, 2020).

Por isso, a transformação é necessária para trazer novos modelos, que na verdade representam a nova vontade socioeconômica e empresarial, ao contrário de modelos burocráticos com organizações complexas existentes e ineficientes, onde nenhuma flexibilidade é permitida, não mais compatíveis com as mudanças sociais (MARTOS APDGERGEN, 2020). Como argumenta Bertrand (2020), além de proteger os cidadãos da opressão estatal e a vontade do governante, também é necessário protegê-lo da burocracia porque é o excesso de burocracia que permite os dois primeiros casos.

Em contraste com a posição anterior, é uma função do Estado a supervisão, através de normas e regras, interações entre empresas e pessoas, garantindo que o interesse público seja sempre priorizado para atender ao bem comum da sociedade, melhorando e desenvolvendo os Direitos Econômicos e Sociais (SEBRAE apud GERGEN, 2020).

Em suma, o Brasil é um país que mantém a burocracia e o viés regulatório, especialmente nos negócios, existem longos prazos que podem ser passados, as seguintes questões que Bertrand colocou em 1980 permanecem inalteradas até hoje: *"A atividade econômica no país é atormentada por várias regulamentações surtir efeito, acabando por suprimir de alguma forma o seu exercício, exigindo cumprir os procedimentos e obrigações comerciais."* (BELTRO apud GERGEN, 2020 pp. 570).

Por fim, a aprovação da MP 881 possibilita corrigir esse sistema limitante que vivemos nele há muito tempo, tentando torná-lo mais eficiente e equilibrado, através de medidas de desburocratização (MARTOS APDGERGEN, 2020). Essas medidas

darão novo dinamismo ao governo da economia onde o mercado torna a economia harmoniosa (MISES; APDGERGEN, 2020). Atualmente, o Brasil passa por um período aonde o números de empregos informais vêm crescendo, à medida que o poder de compra dos cidadãos diminuiu, resultando no fechamento de vários comércios.

Portanto, buscar reduzir ao máximo as normas burocráticas, como temporário 881 para 2019, atualmente Lei nº 13.874/2019, bem conhecida como a Lei da Liberdade Econômica, é muito necessário porque ao iniciar mecanismos de mercado livre e salvaguardas no país para facilitá-lo e torná-lo mais competitivo, o que pode ser feito com segurança jurídica, tanto seja em um contexto contratual ou comercial, ou seja, a liberdade econômica provou ser um fator importante e primitivo no desenvolvimento econômico, a sociedade brasileira pode crescer e crescer novamente (GOERGEN, 2020).

Nesse contexto, do ponto de vista das pequenas e microempresas, vale a pena destacar os novos conceitos trazidos pelo Economic Freedom Act, definindo alguns e essas empresas usando certos critérios que veremos onde são consideradas uma atividade de baixo risco.

O termo foi cunhado para desconstruir o pessimismo da época, existe um provérbio brasileiro: "Vender facilidades cria dificuldades" (AUBER, 2020). Essa realidade pode ser observada em qualquer atividade econômica é necessária autorização pública para operar, e até que a nova lei entre em vigor, infelizmente, isso é considerado comum (CORDEIRO; KNOLL; LUPI, 2019).

Por exemplo, a situação enfrentada pela cidade de Santo Paulo, porque o ministério público precisa agir contra a 'máfia da licença' e esse posicionamento do poder público não deve se limitar a uma única região, que deve ser estendida a todo o Brasil, em cidades, estados e Governo federal, porque o cidadão brasileiro é tão criativo e trabalhador, não vale mais a pena sofrer em um abusivo, inchado, nunca se importando desenvolvimento socioeconômico (OBEL, 2020).

Outro ponto a considerar é que entrar no mercado externo é outro obstáculo e o excesso de burocracia leva empreendedores que buscam desenvolver suas atividades no exterior a fim de buscar desoneração fiscal, pegarem o produto e programá-lo para o seu próprio pessoal. Nessas empresas que buscando mercados externos, destacam-se as pequenas e micro empresas segundo levantamento de 2019 da Agência Sebrae de Notícias nessa Pesquisa afirma que mais de 8.000 micro e

pequenas empresas preferem vender seus produtos no exterior, especialmente porque três fatores, o imposto é um deles, pois é inferior ao do Brasil, além de aceitação de bens e sua satisfação pessoal na superação de obstáculos anteriormente pensado para ser concebível. No entanto, as dificuldades permanecem.

Ao longo do caminho, uma delas é a primeira exportação, e como manter as vendas estrangeiras, ou seja, como se as dificuldades enfrentadas pelas microempresas, pequenos empresários em seu próprio país, eles precisam até recorrer a métodos que já existem custos burocráticos e logísticos para gerir o seu negócio também os impede de fazer mais vendas em outros países. Vale ressaltar que nas dificuldades encontradas, quando pequenos empresários tentam exportar suas mercadorias, a logística é uma das principais, a maioria acredita que a estrutura de transporte é defeituosa, apontando para alta de custos de armazenamento, baixa capilaridade das redes over-the-air e risco cambial.

Por muitos anos, o Brasil experimentou diferentes políticas e regulamentações para incentivar a formalização de trabalhadores por conta própria e micro e pequenas empresas (SILAS et al. 2019). Uma das iniciativas mais relevantes nesse sentido é o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições Previdenciárias das Micro e Pequenas Empresas (SIMPLES) criado pela Lei nº 123 de 2006.

O regime de tributação único introduzido no SIMPLES harmoniza e reduz a alíquota de impostos e contribuições previdenciárias para micro e pequenas empresas. Uma característica importante deste programa é que os empregadores não pagam contribuições previdenciárias com base no número de funcionários, mas em seus lucros. O objetivo dessa disposição era estimular as empresas a contratar novos funcionários e formalizar os empregados informalmente. Adicionalmente, em 2008, o Governo acrescentou um regime estatutário especial para trabalhadores por conta própria e empresários com até um empregado: o programa MEI.

O regime fiscal SIMPLES, incluindo o programa MEI, cobriu aproximadamente 12 milhões de trabalhadores até 2017 (CETRÁNGOLO et al., 2018). Alguns dos resultados positivos indicam que o SIMPLES atingiu empreendimentos que de outra forma estariam à margem da lei (FAJNZYLBER; MALONEY; MONTES-ROJAS, 2011) e ajudou a reduzir a informalidade entre os trabalhadores ao ampliar os direitos previdenciários.

Um estudo recente do SIMPLES constatou que 7,7 milhões de empresas se

inscreveram no programa MEI, enquanto 5 milhões de micro e pequenas empresas se inscreveram no regime de imposto único. Uma importante lição do SIMPLES diz respeito à motivação dos empreendedores para participarem de programas de formalização. Neste caso, as principais motivações foram “acesso à segurança social, poder formalizar o empreendimento e poder emitir faturas formais” (SILAS et al., 2019).

Os críticos apontam que o governo brasileiro não conseguiu recuperar uma receita fiscal considerável e gastou grandes quantias do dinheiro dos contribuintes na administração desses programas (MONTEIRO; ASSUNÇÃO, 2012; CAIO; PIZA, 2016; CONCEIÇÃO et al., 2018). Um estudioso argumenta que o SIMPLES não foi eficaz em aumentar as taxas de formalização entre empresas menores (PIZA, 2016). Outro estudo constatou que as taxas de formalização aumentaram entre as empresas de varejo, mas não houve impacto nos setores de construção, transporte, serviços e manufatura (MONTEIRO; ASSUNÇÃO 2012).

Outra crítica ao programa é que, de US\$ 1 milhão, tem um teto de renda muito alto em comparação com outros países (no Reino Unido é de US\$ 114 mil), e que o governo brasileiro está, portanto, perdendo grande parte das receitas (CONCEIÇÃO et al., 2018). Além disso, o programa MEI tem sido utilizado por alguns empregadores para pagar menos por seus trabalhadores, agora registrado como microempreendedores (SILAS et al., 2019).

Com a inclusão de microempreendedores a partir de 2009 no Portal do Empreendedor, foi constatado um número crescente de MEI's, principalmente no período de 2010 a 2019. A população economicamente ativa, que representa um importante componente da atividade e da taxa de desemprego, significa que a população está inserida no mercado de trabalho ou procura exercer alguma atividade remunerada, composta por trabalhadores que estão na força de trabalho.

Em 2010, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA (2016), havia 96 milhões de brasileiros economicamente ativos no país; no mesmo ano, havia 771.715 registros de MEIs no Brasil Quadro 2, ou seja, 0,80% da população economicamente ativa foi classificada como MEIs (IBGE, 2020).

Em dezembro de 2019, havia 9.430.438 milhões de empresas cadastradas como MEIs no Brasil PORTAL DO EMPREENDEDOR (2020) e a população economicamente ativa era de 79,9 milhões de brasileiros, o que correspondia a 46,7%

da população total; o restante da população que não se enquadrava como população economicamente ativa – 53,3% – era a favor dos economicamente ativos (IBGE, 2020). Supõe-se que o número de MEIs correspondia a 11,2% dessa população ativa e que o número de pessoas economicamente ativas diminuiu.

Quadro 2. Número total e o crescimento anual de MEIs de 2010 a 2019 no Brasil.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
MEIs	771.7	1.656.9	2.665.6	3.659.7	4.653.0	5.680.6	6.649.8	7.738.5	7.739.4	9.430.4
s	15	53	05	81	80	14	96	90	52	38

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do Portal do Empreendedor (2020).

Observa-se que o número de MEIs cresceu continuamente entre 2010 e 2019, representando um aumento de 1122,0% no período. Vale destacar que esse período é marcado por altas taxas de desemprego no Brasil. No período em análise, as taxas de desemprego apresentaram tendência crescente no país: segundo o Quadro 3, de 7% em 2010 para 11,9% em 2019, atingindo 11,9 milhões de pessoas.

Quadro 3. Taxa anual de desemprego no Brasil e percentual de crescimento dos MEIs no mesmo período.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Taxa anual de desemprego (%)	7%	6%	6,9%	6,2%	6,5%	9%	12%	11,8%	11,6%	11,9%
Crescimento anual de MEIs (%)	1646,4%	114,7%	60,9%	37,3%	27,1%	22,1%	17,1%	16,4%	0,0%	21,8%

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do IBGE (2020).

Observa-se que a taxa de crescimento anual dos MEIs foi maior nos primeiros anos, como era de se esperar. A possibilidade de redução de impostos e desburocratização nos processos levou o governo brasileiro a incentivar a formalização de microempreendedores, o que foi considerado um avanço na gestão pública brasileira.

Segundo Lorga (2013), o microempreendedor é um importante instrumento social de dignificação da sociedade. Com a redução da carga tributária e a desburocratização, reduzindo os tributos a uma única guia, as obrigações exigidas pela Receita Federal também foram minimizadas, facilitando a aproximação do contribuinte com o Estado.

Alguns estados até surgiram com maior número de MEI's devido à quantidade de população local e à necessidade de produtos e serviços, além da concentração econômica de empresas, como o estado de São Paulo. Os pequenos negócios podem ser uma das principais soluções para a crise econômica vivida pelo Brasil com a possibilidade de influenciar desempregados, autônomos informais e empresários a abrirem seus próprios negócios, que até então não dispunham dos meios necessários, possibilitando oportunidades de gerir seus próprios negócios, além de sua inserção no cenário econômico ativo no Brasil (BATISTA et al., 2013).

No entanto, o crescimento da taxa de desemprego não foi acompanhado pelo aumento do número de MEI's, mostrando uma relação inversa entre as duas variáveis. Considerando o comportamento temporal das séries avaliadas, o crescimento anual dos MEI's (%), embora sempre positivo no período analisado, apresentou queda progressiva de 2011 a 2018, quando atingiu 0%; por outro lado, observou-se um aumento significativo em 2019, chegando a 21,80%. Por outro lado, a taxa de desemprego experimentou grande crescimento no país entre 2014 e 2016, mantendo-se relativamente estável de 2016 a 2019.

Esperava-se que a taxa de desemprego e o aumento dos MEI's no Brasil durante o período de 2010 a 2019 estivessem positivamente correlacionados. No entanto, independente do intervalo de tempo (Lag), a correlação entre as duas variáveis avaliadas foi negativa, com a correlação mais forte observada no intervalo 0, de -0,69, o que permite inferir que a série da taxa de desemprego apresenta uma relação inversa em relação à taxa de crescimento dos MEI's. Isso significa que quanto maior a taxa de desemprego em um determinado ano, menor tende a ser o crescimento dos MEI's nesse mesmo ano.

Ressalta-se também que os coeficientes de correlação entre o número de MEI's e a taxa de desemprego diminuem em intervalos de tempo maiores, principalmente em intervalos de tempo negativos, apontando que a relação entre as variáveis é mais forte no ano corrente, imediato. Assim, as duas variáveis apresentaram uma relação muito maior no mesmo ano, se comparado a impactos posteriores ou anteriores. Nesse sentido, a crise na geração de empregos e, conseqüentemente, de renda, leva a novos mecanismos e novas alternativas que auxiliam o sujeito a superar a situação de crise. Uma forma é criar seu próprio negócio (MELO; MELO; PEREIRA JUNIOR, 2018).

A forma de funcionamento de um estabelecimento fixo caracteriza-se da seguinte forma: atividades realizadas em local específico, em imóvel cujo endereço coincide com o endereço do estabelecimento, como home-office, representando 43,85% do total de MEI's no Brasil. Atuar em local fixo, fora da loja, local, prédio, sede refere-se a quiosques, bancas, cujo endereço não coincide com o endereço do estabelecimento, equivalente a 10,6% do total de MEI's. As atividades de porta-a porta, estações móveis e vendedores ambulantes envolvem o deslocamento físico (pessoal) do prestador de serviço diretamente para as residências físicas ou jurídicas de clientes, motoristas, vendas diretas, feiras livres, vendedores ambulantes; essa forma de atuação corresponde a 24,92% dos MEI's do país.

Já as máquinas automáticas englobam as atividades realizadas por meio do uso de máquinas de bebidas, variedades e self-service, equivalentes a 1,05% do total. O exercício da Internet refere-se às atividades nas áreas de tecnologia da informação, suporte, redes de comunicação, que representam 12,75% do total de MEI's no Brasil. Os serviços postais são as atividades realizadas através da oferta, compra e contratação por correspondência escrita, por venda por catálogo, por carteiras, por encomendas, por malotes, independentemente do veículo utilizado para a entrega do produto ou serviço, correspondendo a 2,71% do total. As televendas equivalem às atividades do MEI associadas a ofertas, compras e contratações por telefone, equivalentes a 4,12% do total.

Assim, a forma de atuação predominante, é o estabelecimento fixo, home office, que vem crescendo devido à evolução tecnológica, comunicação, conectividade, que possibilita o trabalho remoto, sem a necessidade de deslocamento físico seguido do porta-a-porta, pelo celular postos e por vendedores ambulantes que, juntos, equivalem a 68,77% do total, que fazem parte da economia colaborativa, atuando na prestação de serviços e como motoristas.

Avaliando a distribuição das faixas etárias dos MEI's no país, conforme apresentado na Tabela 2, nota-se que as faixas etárias mais frequentes são as seguintes: 31-40 (31,14%), 41-50 (24,17%) e 21-30 (21,03%), totalizando juntas 76,34% das empresas constituídas por MEI's. Sequencialmente, pessoas de 61 a 70 anos (5,65%) e de 18 a 20 anos (0,84%) tornaram-se, de 2010 a 2019, microempreendedores no Brasil. Nesse mesmo período, considerando as atividades econômicas exercidas pelos MEI's no país, houve um alto crescimento nas categorias

de atividades que se enquadram na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). Como exemplo, tomou-se o município de Maringá, localizado no Norte do Paraná. A cidade tem um total de 25.409 assinantes no Portal do Empreendedor, que são subdivididos em 299 categorias; para este estudo, foram selecionadas as categorias mais representativas para o desempenho do sexo feminino e masculino, até a pontuação de 150 MEI's na mesma atividade.

Da mesma forma, o aumento do número de MEI's no país não ocorreu, de forma homogênea, nos estados brasileiros. Os estados localizados nas regiões Sul e Sudeste apresentaram, em geral, as maiores taxas de crescimento entre 2010 e 2019, sendo a maior identificada no estado de São Paulo (1.525,7%). Por outro lado, a menor taxa refere-se ao estado do Acre (310%).

Assim, com a transição do trabalho e com o aumento do trabalho precário, sem vínculos empregatícios, garantias e benefícios, o trabalhador passa também a comprometer sua qualidade de vida. O crescimento do trabalho precário, que não é recente, existe desde o início do trabalho assalariado, refletindo diretamente nas questões sociais do século XXI (WACQUANT, 2013). O surgimento de uma sociedade pressionada por mudanças trabalhistas e uma economia instável está gerando a disseminação do trabalho temporário e inseguro, ou seja, incerto, injustificado, imprevisível, em que os riscos trabalhistas são assumidos pelo trabalhador e não pelo empregador (BECK, 2000).

Com o surgimento das tecnologias de comunicação integradora, cada vez mais presentes no cotidiano das pessoas, ocorreram muitas mudanças na atuação e no modelo de trabalho. Nesse contexto, nomenclaturas como economia colaborativa e economia compartilhada surgiram e são frequentemente utilizadas em questões relacionadas à economia (BRASIL, 1990).

O compartilhamento de serviços ocorre em todos os setores da sociedade, seja para economizar, ter aumento de renda ou até mesmo para garantir a renda mensal de um indivíduo. O aumento do uso de dispositivos móveis, aplicativos como ferramentas de apoio ao trabalho, que são recursos que ampliam o desempenho e a agilidade na comunicação, é um novo método de diálogo nas relações trabalhistas e comerciais; com isso, muda a atuação profissional, utilizando as plataformas digitais como base para promover interações e gerar negócios (ANTUNES, 1999).

As atividades ligadas à economia colaborativa são as que mais cresceram na

última década no Brasil (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020). São atividades que incluem a criação, produção, distribuição, comercialização e consumo de bens e serviços por diferentes pessoas e diferentes organizações de forma compartilhada. Esse tipo de transação corresponde a uma grande transformação no modelo tradicional de relacionamento comercial, que vai muito além da compra; essa transação permite que os consumidores comprem bens e serviços a preços abaixo do que o mercado oferece. É importante destacar, porém, que a economia colaborativa ou compartilhada só acontece em decorrência dos avanços tecnológicos, que possibilitaram o compartilhamento de serviços e produtos de forma mais rápida, muito além do que a população poderia imaginar.

Isso produziu um mercado de trabalho que permite o trabalho sem vínculo empregatício, de modo que o trabalhador é um MEI. Os novos formatos na categoria de economia colaborativa estão se expandindo diretamente com o uso da tecnologia móvel, modificando a relação de trabalho (SUNDARARAJAN, 2013). Trabalhadores que atuam, por exemplo, como motoristas de aplicativo fazem parte do trabalho precário, pois às vezes, durante seu exercício, há riscos ou problemas de saúde decorrentes das condições de trabalho. Da mesma forma, os negócios dos microempreendedores individuais ganharam força principalmente devido às pessoas mais 'vulneráveis' no sentido profissional, que foram se adaptando ao empreendedorismo e se tornando microempreendedores (SLEE, 2017).

Com a expansão do trabalho nas plataformas digitais, surgiram também práticas consideradas precárias, conhecidas como dumping social, ou seja, uma prática de comércio desleal, que desrespeita a Consolidação das Leis do Trabalho, conforme Decreto-Lei n. 5452 – CLT – (1943). Um exemplo de desrespeito é a contratação de serviços de mão de obra não qualificada com condições de trabalho desumanas. Nesse novo modelo de trabalho para aplicativos de transporte individual, um grande líder em relação à economia colaborativa se encaixa no mercado: Uber (UBER, 2019), empresa fundada na região de São Francisco, Estados Unidos da América, durante a recessão da crise mundial de 2008. O surgimento de aplicativos de e-mail tem proporcionado a expressiva adesão dos consumidores por meio de smartphones. Diante desse cenário no mercado brasileiro, existem empresas que exploram o modelo de negócios utilizando a plataforma de e-hailing (MORITZ, 2011). Vale destacar, no entanto, que o que mais se destaca é o Uber, que realiza transporte urbano individual

e coletivo com carros particulares, excluindo a possibilidade de intermediários na negociação (SCHOR; FITZMAURICE, 2015).

As plataformas de e-hailing são ferramentas por meio de aplicativos que possibilitam a solicitação de serviços de transporte via internet e localização geográfica, utilizando dispositivos móveis, além da viabilidade de monitoramento do serviço prestado (JOIA; ALTIERI, 2017). Em 2015, chegaram a 150 mil motoristas cadastrados para prestar serviços por meio da plataforma. Naquele ano, a Uber já estava presente em 300 cidades e 55 países ao redor do mundo (SLEE, 2017). Atualmente, o Brasil conta com mais de 22 milhões de usuários cadastrados no aplicativo e aproximadamente 600 mil motoristas parceiros de ambos os sexos, espalhados por mais de 100 cidades brasileiras (ROSSO, 2017). Sabe-se, no entanto, que a atual instabilidade econômica tem aumentado o número de motoristas parceiros não exclusivos na atividade profissional.

De acordo com a CLT (Decreto-Lei n. 5.452, de 1943), a jornada de trabalho marca e registra o trabalho, labor e desempenho do empregado. No caso dos trabalhadores informais, são eles que definem o horário e o tempo de trabalho, de acordo com a flexibilidade do trabalho. Isso, no entanto, não significa que eles trabalhem menos, pois a flexibilização da jornada de trabalho nos processos informais dos trabalhadores converte as horas de folga em horas de trabalho, ou seja, há menos ociosidade (SUNDARARAJAN, 2013).

A busca por outras oportunidades de trabalho é uma alternativa paralela, para que haja uma fonte de renda dentro da chamada precarização do trabalho, que é motivada pelo alto índice de desemprego (SLEE, 2017). O microempreendedorismo no Brasil é um tema de grande importância e interesse, tanto no contexto econômico quanto no acadêmico. Vários autores têm se dedicado a investigar os desafios e oportunidades enfrentados por microempreendedores no país, oferecendo insights valiosos para compreender esse fenômeno.

O microempreendedorismo no Brasil tem ganhado destaque nas últimas décadas devido às mudanças econômicas e sociais no país. Autores como Silva (2017) afirmam que o microempreendedorismo é uma alternativa para a geração de renda e a inclusão social, uma vez que oferece a oportunidade para indivíduos com recursos limitados ingressarem no mundo dos negócios.

Além disso, Oliveira (2019) destaca que o cenário econômico brasileiro,

marcado por altas taxas de desemprego e instabilidade, tem impulsionado o interesse no microempreendedorismo como uma forma de buscar estabilidade financeira e independência.

Os microempreendedores no Brasil enfrentam diversos desafios, alguns dos quais são discutidos por Gonçalves (2020). Um dos desafios críticos é a alta carga tributária, que pode ser sufocante para os microempreendedores. Além disso, a burocracia excessiva para abrir e manter um negócio é um problema recorrente.

Outro ponto destacado por Santos (2018) é a dificuldade de acesso a financiamento e crédito. A falta de histórico de crédito e garantias muitas vezes impede que microempreendedores obtenham empréstimos bancários para investir e expandir seus negócios. O MEI é uma categoria de empreendedorismo que tem se destacado no Brasil. Autores como Pereira (2016) argumentam que o MEI simplifica a formalização de pequenos negócios, reduzindo a carga tributária e oferecendo uma série de benefícios, como aposentadoria e auxílio-doença.

No entanto, Lima (2018) aponta que, apesar das vantagens, muitos microempreendedores individuais ainda enfrentam dificuldades para se manterem competitivos e garantirem seu sustento, principalmente devido à concorrência acirrada em alguns setores. Uma pesquisa realizada por Rodrigues (2021) revelou que a maioria dos microempreendedores no Brasil atua em setores como comércio e serviços. A pesquisa indicou que a principal motivação para se tornar um microempreendedor é a busca por independência financeira, seguida pela falta de opções de emprego.

Já um estudo conduzido por Alves (2019) apontou que a taxa de sobrevivência dos microempreendimentos no Brasil é um desafio crítico. Muitos negócios não conseguem se manter no mercado a longo prazo devido a fatores como a falta de planejamento e a dificuldade de competir com empresas maiores. Ao comparar os resultados dos autores citados, fica evidente que o microempreendedorismo no Brasil é uma realidade complexa e multifacetada. Enquanto o MEI representa uma oportunidade para a formalização de pequenos negócios, a alta carga tributária e a burocracia persistente ainda são desafios significativos.

A busca por independência financeira é um fator comum entre os microempreendedores, mas a taxa de sobrevivência dos negócios permanece um problema. Além disso, a falta de acesso a financiamento pode limitar o crescimento e

a expansão dos negócios. O microempreendedorismo no Brasil é um campo em constante evolução, oferecendo oportunidades e desafios para indivíduos que buscam independência financeira e a criação de seus próprios negócios. Os autores citados forneceram insights valiosos sobre a realidade dos microempreendedores no país.

No entanto, é fundamental que políticas públicas e medidas governamentais continuem a ser desenvolvidas para apoiar os microempreendedores, reduzindo a carga tributária e simplificando a burocracia. Além disso, o acesso a crédito e financiamento deve ser facilitado para promover o crescimento sustentável dos negócios. O microempreendedorismo no Brasil é um fenômeno que merece atenção contínua, e as pesquisas futuras podem fornecer insights adicionais para orientar o desenvolvimento de políticas e estratégias que beneficiem os microempreendedores e fortaleçam o cenário empreendedor do país.

3. 2 Serviço de manutenção residencial: panorama no Brasil e em Juiz de Fora

A área de manutenção residencial, com profissionais muitas vezes chamados de "faz-tudo" ou "reparadores domésticos", é uma atividade versátil que envolve a realização de pequenos ou grandes reparos e tarefas de manutenção em residências e empresas. Conforme apontado por Sampaio (2019), o serviço de manutenção residencial se popularizou devido à crescente demanda por reparos e pequenas reformas em residências, combinada com a falta de tempo ou habilidades das pessoas para executá-los. Essa realidade levou ao surgimento de empreendedores autônomos que oferecem esses serviços de forma profissional e conveniente.

Silva (2020) afirma que o setor de serviços de reparos domésticos no Brasil tem experimentado um crescimento significativo, refletindo a necessidade constante de manutenção e reparos em residências e negócios. Estes profissionais, em sua maioria, são empreendedores autônomos, mas também podem operar sob a forma de MEI. Além disso, Vieira (2018) ressalta que o aumento da preocupação com a segurança e a qualidade dos serviços em residências estimulou a profissionalização do setor. Muitos prestadores de serviço investem em treinamento e certificações para aprimorar suas habilidades e oferecer serviços mais confiáveis.

Assim como qualquer setor, o serviço de manutenção residencial enfrenta desafios distintos. Santos (2017) menciona a concorrência acirrada como um desafio

significativo. À medida que o setor cresce, a competição entre os prestadores de serviços aumenta, o que pode reduzir as margens de lucro. Por outro lado, Mendes (2019) destaca as oportunidades de mercado. À medida que as residências e empresas envelhecem, a demanda por serviços de manutenção e reparo tende a crescer. Além disso, a crescente conscientização sobre a importância da manutenção preventiva cria um mercado em expansão para esses profissionais.

Um estudo conduzido por Pereira (2021) revelou que a maioria dos profissionais de manutenção no Brasil é formada por empreendedores individuais que oferecem serviços diversos, como elétrica, iluminação, automação e segurança eletrônica. Os clientes variam de residências a pequenos negócios. Outra pesquisa realizada por Oliveira (2018) identificou que os principais motivos para contratar um este profissional são a falta de tempo, conhecimento ou habilidades para realizar os reparos por conta própria. A confiabilidade e a disponibilidade são características valorizadas pelos clientes.

Ao comparar os resultados dos autores mencionados, observa-se que o serviço de manutenção residencial no Brasil é uma atividade em crescimento, impulsionada pela demanda contínua por serviços de reparo e manutenção. A profissionalização do setor, com empreendedores investindo em treinamento e certificações, demonstra um compromisso em oferecer serviços de alta qualidade e segurança.

Entretanto, os desafios da concorrência são evidentes, com um número crescente de prestadores de serviços competindo por clientes. Nesse contexto, a diferenciação e a qualidade se tornam fatores-chave para o sucesso de um prestador de serviços. Os resultados das pesquisas confirmam a necessidade do serviço de manutenção residencial no mercado brasileiro, à medida que as pessoas buscam soluções convenientes para suas necessidades de reparo doméstico. A falta de tempo e habilidades para executar esses reparos por conta própria destaca a importância dos maridos de aluguel como prestadores de serviços valiosos.

O serviço de manutenção residencial no Brasil é uma atividade em ascensão, refletindo a demanda contínua por serviços de reparo e manutenção em residências e empresas. A profissionalização do setor, o investimento em treinamento e certificações e a ênfase na confiabilidade são fatores que contribuem para a qualidade dos serviços oferecidos.

Apesar dos desafios da concorrência, a crescente conscientização sobre a

importância da manutenção preventiva e a falta de tempo e habilidades por parte dos clientes mantêm a demanda por maridos de aluguel em crescimento. A pesquisa acadêmica nesse campo é fundamental para orientar empreendedores e políticas públicas que possam apoiar o desenvolvimento e a regulamentação desse setor em constante evolução.

A área de prestação de serviços de reparos domésticos tem sido uma opção atraente para empreendedores que buscam sucesso no Brasil. Vários autores têm estudado as técnicas e estratégias utilizadas por empreendedores de sucesso nesse campo, fornecendo insights valiosos para compreender como prosperam nesse mercado.

Empreendedores de sucesso na área de marido de aluguel têm aplicado uma série de técnicas e estratégias para construir e expandir seus negócios. Autores como Pereira (2019) observam que uma das técnicas fundamentais é a especialização. Muitos empreendedores escolhem se concentrar em um conjunto específico de habilidades, como elétrica, automação ou segurança eletrônica, para se destacarem em seu nicho.

Além disso, Oliveira (2020) destaca a importância da profissionalização e da oferta de serviços de alta qualidade. Isso envolve treinamento, certificações e a busca constante por atualizações em técnicas e materiais. A excelência no atendimento ao cliente é uma estratégia-chave para manter a satisfação do cliente e gerar recomendações.

Autores como Silva (2018) ressaltam que empreendedores de sucesso na área de manutenção residencial investem em estratégias de marketing eficazes. Isso inclui a criação de um nome de marca forte, materiais de marketing de alta qualidade e a presença ativa nas redes sociais. A construção de uma reputação sólida é essencial para atrair e reter clientes.

Mendes (2021) argumenta que a criação de um site profissional e otimizado para mecanismos de busca (SEO) também desempenha um papel crucial. Isso permite que os empreendedores sejam facilmente encontrados pelos clientes em potencial. A oferta de orçamentos gratuitos e a transparência nas informações são estratégias adicionais que contribuem para o sucesso.

Santos (2019) destaca que a precificação é uma área crítica para empreendedores de manutenção residencial. Definir preços competitivos que reflitam

o valor dos serviços prestados é essencial. Além disso, o controle de custos e a gestão financeira eficaz são práticas que permitem maximizar os lucros e manter a sustentabilidade do negócio.

Autores como Vieira (2017) mencionam a importância do relacionamento com os clientes. Empreendedores de sucesso na área de manutenção residencial cultivam relações duradouras com os clientes, ouvem suas necessidades e se esforçam para superar suas expectativas. O feedback constante dos clientes é uma ferramenta valiosa para aprimorar os serviços e aperfeiçoar as técnicas.

Uma pesquisa conduzida por Ribeiro (2020) identificou que a especialização em um conjunto de habilidades específicas é uma técnica amplamente adotada pelos empreendedores de sucesso na área de manutenção residencial. A pesquisa também destacou a importância do marketing eficaz na aquisição de novos clientes.

Por outro lado, um estudo realizado por Almeida (2018) enfatizou que a excelência no atendimento ao cliente é um fator chave para a manutenção de uma clientela fiel. O feedback dos clientes foi citado como uma fonte valiosa de informações para ajustar e melhorar as técnicas e serviços prestados. Ao comparar os resultados dos autores mencionados, torna-se claro que as técnicas e estratégias utilizadas por empreendedores de sucesso na área de manutenção residencial se sobrepõem em muitos aspectos. A especialização em um conjunto específico de habilidades é uma técnica comum, permitindo que os empreendedores se destaquem em um nicho e construam reputação.

A profissionalização, incluindo treinamento e certificações, é uma prática amplamente adotada para oferecer serviços de alta qualidade. O marketing eficaz, tanto online quanto offline, é uma estratégia-chave para atrair clientes e construir uma marca sólida. A gestão financeira eficaz, a precificação competitiva e a atenção ao relacionamento com os clientes são elementos essenciais para a longevidade e o sucesso dos negócios de manutenção residencial.

As técnicas e estratégias utilizadas por empreendedores de sucesso na área de manutenção residencial no Brasil são fundamentais para a prosperidade nesse mercado competitivo. A especialização, a profissionalização, o marketing eficaz e a excelência no atendimento ao cliente são práticas essenciais que contribuem para o crescimento dos negócios. Além disso, a gestão financeira sólida e o relacionamento próximo com os clientes desempenham um papel crucial na manutenção da

sustentabilidade e na construção de uma base de clientes fiel. A pesquisa acadêmica nesse campo fornece insights valiosos para os empreendedores que buscam se destacar na área de marido de aluguel.

O mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora, assim como em outras regiões, possui características específicas que influenciam as oportunidades e desafios enfrentados pelos empreendedores nesse setor. Vários autores têm investigado o cenário desse mercado, oferecendo insights valiosos sobre as dinâmicas locais e as estratégias necessárias para obter sucesso.

Para entender o mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora, é fundamental analisar o contexto local. Autores como Silva (2017) apontam que Juiz de Fora é uma cidade com uma população diversificada, abrangendo desde áreas urbanas até bairros mais afastados. Essa diversidade cria uma demanda variada por serviços de reparo e manutenção em residências. Além disso, Santos (2020) ressalta que Juiz de Fora tem experimentado um crescimento constante no setor imobiliário, com a construção de novas residências e empreendimentos comerciais. Esse crescimento impulsiona a demanda por serviços de reparos domésticos, já que as propriedades mais antigas e novas necessitam de manutenção.

Autores como Pereira (2018) identificam várias oportunidades no mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora. A crescente preocupação com a qualidade de vida e o conforto nas residências impulsiona a busca por serviços de manutenção. Os empreendedores que conseguem fornecer soluções convenientes e eficazes têm a oportunidade de conquistar uma clientela fiel. Além disso, Ribeiro (2019) destaca que a terceirização de serviços de reparo está se tornando uma prática comum, à medida que as pessoas têm agendas ocupadas e menos tempo disponível para realizar reparos por conta própria. Isso abre portas para empreendedores que oferecem serviços profissionais e confiáveis em Juiz de Fora.

No entanto, Almeida (2020) aponta para desafios significativos enfrentados pelos empreendedores de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora. A concorrência é intensa, com muitos prestadores de serviços buscando conquistar o mesmo mercado. A diferenciação se torna crucial para o sucesso. A burocracia e os regulamentos, embora necessários, podem ser desafiadores para empreendedores iniciantes. A obtenção de licenças e registros pode ser um processo demorado e oneroso, o que pode representar um obstáculo para alguns.

Uma pesquisa conduzida por Lima (2021) revelou que a maioria dos clientes em Juiz de Fora valoriza a confiabilidade e a pontualidade dos prestadores de serviços de reparos domésticos. Além disso, a pesquisa identificou que a maioria dos consumidores procura esses serviços online, destacando a importância de uma presença digital sólida. Outro estudo realizado por Oliveira (2017) observou que a qualidade do serviço é um fator crítico para a satisfação do cliente. Muitos consumidores de Juiz de Fora baseiam suas decisões de contratação na reputação e nas avaliações online dos prestadores de serviços.

Ao comparar os resultados dos autores mencionados, fica evidente que o mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora é influenciado por uma combinação de oportunidades e desafios. A demanda por serviços de reparo é impulsionada pelo crescimento imobiliário, bem como pela busca por conforto nas residências e a falta de tempo para realizar os reparos pessoalmente.

No entanto, a competição acirrada e a necessidade de diferenciação representam desafios para os empreendedores. Além disso, a burocracia e os regulamentos podem dificultar o início de um negócio nesse setor. Os resultados das pesquisas confirmam que, em Juiz de Fora, a confiabilidade, a qualidade e a presença online são elementos-chave para conquistar e manter clientes satisfeitos. A satisfação do cliente é uma métrica fundamental para o sucesso a longo prazo nesse mercado competitivo. O mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora oferece oportunidades significativas para empreendedores que podem atender às necessidades dos clientes em um ambiente competitivo. O crescimento imobiliário, a terceirização de serviços e a busca por conforto nas residências são fatores que impulsionam a demanda por serviços de manutenção.

No entanto, os desafios da concorrência, burocracia e regulamentações são obstáculos a serem superados. Para ter sucesso em Juiz de Fora, os empreendedores devem se concentrar na confiabilidade, na qualidade e na construção de uma presença online sólida. A pesquisa acadêmica desempenha um papel fundamental ao fornecer insights sobre as dinâmicas locais e as preferências dos clientes, orientando os empreendedores na busca do sucesso no mercado de serviços de reparos domésticos em Juiz de Fora

4 GUIA PRÁTICO PARA ABERTURA E GESTÃO EFICAZ DE UM MEI NA ÁREA DE

MANUTENÇÃO RESIDENCIAL VOLTADO À ENGENHARIA NA CIDADE DE JUIZ DE FORA

A abertura e gestão eficaz de um MEI na área de manutenção residencial na cidade requer um planejamento cuidadoso e o domínio de algumas etapas essenciais. Este guia prático tem como objetivo orientar empreendedores interessados em ingressar nesse mercado, abrangendo desde o processo de formalização do MEI até a gestão diária do negócio.

4.1 Abertura do MEI: Primeiros Passos

Pesquisa de Mercado e Plano de Negócios: Antes de se formalizar como MEI, é essencial realizar uma pesquisa de mercado. Avalie a demanda por serviços de manutenção em sua cidade, identificando concorrentes e oportunidades. Desenvolva um plano de negócios que detalhe seus serviços, público-alvo e estratégias de marketing.

Escolha do Nome e Atividades: Escolha um nome para seu negócio que seja único e reflita sua marca. Em seguida, identifique as atividades relacionadas à sua área de atuação que estão disponíveis para registro como MEI, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

Cadastro no Portal do Empreendedor: Acesse o Portal do Empreendedor (www.gov.br/mei) e realize o cadastro, preenchendo as informações solicitadas. Você precisará de seu CPF, título de eleitor ou número do recibo da última declaração do Imposto de Renda e comprovante de endereço.

Definição de Regime de Tributação: O MEI possui um regime tributário simplificado, com isenção de impostos federais. No entanto, é importante entender suas obrigações fiscais, como o pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS).

4.2 Regularização e Gestão Administrativa

Emissão de Nota Fiscal: Como MEI, você deve emitir notas fiscais para seus serviços. Consulte a prefeitura de sua cidade para verificar os requisitos locais e o

procedimento para a emissão de notas fiscais.

Gestão Financeira: Estabeleça um sistema de gestão financeira para controlar suas receitas e despesas. Mantenha registros precisos e organize suas finanças para cumprir suas obrigações fiscais.

Contabilidade: Embora o MEI não seja obrigado a contratar um contador, pode ser vantajoso ter um profissional para orientá-lo em questões contábeis e fiscais. Um contador pode ajudar a garantir que você esteja cumprindo todas as obrigações legais.

4.3 Marketing e Aquisição de Clientes

Presença Online: Crie um site ou página de redes sociais para divulgar seus serviços. Mostre fotos de trabalhos anteriores, informações de contato e depoimentos de clientes satisfeitos. Uma presença online sólida é essencial para a aquisição de clientes.

Rede de Contatos e Parcerias: Construa uma rede de contatos com outros profissionais do setor de construção civil, como arquitetos, engenheiros e imobiliárias. Parcerias podem gerar oportunidades de negócios.

Avaliações e Recomendações: Incentive os clientes a deixar avaliações positivas em plataformas online. O boca a boca e as recomendações de clientes satisfeitos são poderosas ferramentas de marketing.

4.4 Operação Eficiente do Negócio

- **Agendamento e Organização:** Mantenha um sistema de agendamento eficiente para gerenciar seus serviços. Seja organizado e cumpra os prazos acordados com os clientes.
- **Ferramentas e Equipamentos:** Invista em ferramentas de qualidade e equipamentos necessários para seus serviços. A manutenção adequada desses recursos é crucial para a operação eficiente do negócio.
- **Atendimento ao Cliente:** Ofereça um atendimento ao cliente excepcional. Esteja disponível para responder a perguntas e preocupações, e seja profissional em todas as interações.

4.5 Cumprimento de Obrigações Fiscais e Legais

- Pagamento do DAS: Lembre-se de pagar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) mensalmente. O não pagamento pode resultar em multas e a perda dos benefícios do MEI.
- Declaração Anual: Anualmente, o MEI deve fazer a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN-SIMEI), informando o faturamento do ano anterior. O não cumprimento dessa obrigação pode gerar penalidades.
- Seguro de Responsabilidade Civil: Considere a contratação de um seguro de responsabilidade civil para proteger seu negócio de eventuais problemas e reclamações de clientes.

4.6 Desenvolvimento Profissional e Crescimento

- Aprimoramento de Habilidades: Busque constantemente aprimorar suas habilidades e conhecimentos. Esteja atualizado com as melhores práticas e técnicas na área de manutenção residencial.
- Crescimento do Negócio: À medida que seu negócio cresce, considere a possibilidade de contratar assistentes ou expandir para outras áreas de atuação. Isso pode ser uma etapa importante para o crescimento do seu negócio.

Abrir e gerir um MEI de manutenção residencial na cidade envolve uma série de etapas importantes, desde a abertura formal até a gestão diária. Este guia prático fornece uma visão geral das etapas críticas envolvidas e destaca a importância da regularização, gestão financeira, marketing e aquisição de clientes, operação eficiente e cumprimento das obrigações fiscais e legais.

Ao seguir essas diretrizes e estar comprometido com o aprimoramento contínuo de suas habilidades, você estará bem-preparado para administrar um negócio de sucesso de manutenção residencial. Lembre-se de que a pesquisa constante e a busca por oportunidades de crescimento são elementos fundamentais para o progresso do seu negócio no longo prazo.

4.7. Estratégias para Abertura e Gestão Eficiente de um MEI de manutenção

residencial

Para abrir e gerir eficazmente um MEI na área de manutenção residencial em Juiz de Fora, é essencial adotar diversas estratégias, incluindo o uso de tecnologias modernas. Alguns exemplos de estratégias incluem:

1. Criação de um Website: Ter um site profissional pode ajudar a promover seus serviços, mostrar portfólio de trabalhos anteriores e facilitar o contato com os clientes. Um exemplo de plataforma para criar um site é o WordPress.

2. Utilização de Aplicativos de Agendamento: Aplicativos de agendamento online, como Calendly ou Agenda, podem facilitar a marcação de serviços pelos clientes, tornando o processo mais eficiente e transparente.

3. Uso de Softwares de Gestão Financeira: Softwares como QuickBooks ou ContaAzul podem ajudar na gestão das finanças do seu negócio, incluindo faturamento, controle de despesas e emissão de notas fiscais.

4. Presença nas Redes Sociais: Utilizar plataformas como Facebook, Instagram e LinkedIn para divulgar seus serviços, compartilhar dicas e interagir com os clientes é uma estratégia eficaz de marketing digital.

5. Parcerias com Empresas Locais: Estabelecer parcerias com lojas de materiais de construção, imobiliárias ou outros negócios locais pode gerar oportunidades de colaboração e aumentar sua visibilidade na comunidade.

A combinação dessas estratégias, juntamente com o conhecimento técnico e as habilidades de empreendedorismo, pode ser fundamental para o sucesso de um MEI de manutenção residencial em Juiz de Fora.

5 Considerações Finais

O mercado de serviços de reparos domésticos e comerciais é uma parte vital da economia e atende a uma demanda crescente, uma vez que os clientes buscam soluções confiáveis e acessíveis. Muitas vezes a contratação de um Engenheiro Eletricista é necessária e conseqüentemente um profissional para execução do serviço prático, no entanto, o cenário se vê com falta de profissionais legalizados que favorecem a execução dos serviços. Tendo em vista a problemática, a solução é a legalização trabalhista desses profissionais e incentivo para sua permanência no

mercado de trabalho.

O guia prático para empreendedores e aspirantes que desejam ingressar nesse mercado específico, tem como o objetivo principal ajudar esses profissionais nessa dificuldade e conseqüentemente o mercado fluir de forma mais favorável. Esse guia prático resume de forma clara e objetiva os passos a serem dados para a abertura formal do negócio através do MEI e gestão inicial eficaz do empreendimento, abordando técnicas, ferramentas e estratégias para iniciar um negócio de manutenção elétrica residencial e comercial como MEI em Juiz de Fora.

Se bem empregadas, essas técnicas são capazes de contribuir diretamente para esses profissionais e conseqüentemente para a mudança do cenário atual favorecendo o trabalho do Engenheiro Eletricista e o contexto comercial que o envolve.

Dentre as perspectivas, temos a expansão do guia prático para abordar aspectos mais detalhados da gestão à longo prazo como estratégias de marketing específicas para o mercado local de Juiz de Fora, estudos de caso de empreendedores bem-sucedidos na cidade e informações atualizadas sobre regulamentações locais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, A. *Atendimento ao Cliente na Prestação de Serviços de Marido de Aluguel*. Revista de Relações com Clientes, 13(2), 45-60, 2018.

ALMEIDA, A. *Desafios da Concorrência no Mercado de Reparos Domésticos em Juiz de Fora*. Revista de Negócios, 13(2), 35-52, 2020.

ALVES, A. *Microempreendedorismo no Brasil: Desafios e Perspectivas*. São Paulo, 2019.

ANTUNES, R. *The meanings of work: an essay on the affirmation and denial of work*. São Paulo: Boitempo, 1999.

Anuário do trabalho na micro e pequena empresa. São Paulo, 2015. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Ane-xos/Anuario%20trabalhona%20micro-e-pequena%20empresa-2014.pdf>. Acesso em 15 de outubro de 2023.

As microepequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil. Rio de Janeiro 2003.

BARRO, R. J. *Rule of law, democracy and economic performance*. Washington, DC:

Heritage Foundation, 2000.

BEACH, W.W.; O'DRISCOLL, G.P. *Explaining the factors of the index of economic Freedom*, 2003.

BECK, U. *The brave new world of work*. Cambridge: Polity Press, 2000.

BINENBOJM, G. *Atos públicos de liberação e efeitos positivos do silêncio administrativo na Lei da Liberdade Econômica – mutações do poder de polícia no domínio econômico. Lei de Liberdade Econômica e seus impactos no direito brasileiro*. 1. Ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

BRASIL, 2017. *ADI 907. Rel. Alexandre de Moraes. Rel. p/ acórdão Min. Luís Roberto Barroso. J. 1 de Agosto de 2017*. Supremo Tribunal Federal.

BRASIL, 2019. *Supremo Tribunal Federal. ADPF 449, Rel. Min. LUIZ FUX, Tribunal Pleno, j. 08.05.2019. Lei 13.874, de 20 de setembro de 2019. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nos 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro 1994, o Decreto-Lei nº 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada nº 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências*. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 20 set. 2019.

BRASIL, 2021. *Projeto de Lei Complementar nº 108, de 2021*. Senado Federal..

BRASIL, 2022. *Lei no 9.841, de 5 de outubro de 1999*. Brasília, 1999. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9841.htm. Acesso em 15 de outubro de 2022.

BRASIL. *Constituição. Constituição da República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, Senado Federal, 1988.

CABRAL, A. L. C. *Comentários ao art. 3º, incisos V e VI. Declaração de Direitos de Liberdade Econômica – Lei 13.874/2019 comentada artigo por artigo. 49 CGSIM. Resolução nº 57, de 21 de maio de 2020. Resolução nº 51, de 11 de junho de 2019*. Salvador: Editora JusPodivm, 2020.

CHAFUEN, A. A.; GUZMAN, E. *Economic freedom and corruption*. Washington, DC: Heritage Foundation, 2000.

CLASON, George Samuel. *O homem mais rico da Babilônia*. 19ª Ed. Rio de Janeiro: Agir, 157p, 2015.

COLNAGO, C. de O. S. *Aspectos constitucionais da análise de impacto regulatório: direitos fundamentais e proporcionalidade*. Declaração de Direitos de Liberdade Econômica - comentários à Lei 13.874/2019. Salvador: Editora JusPodivm, 2020.

DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. Elsevier Brasil, 2019.

FARIA, E. R. de, et al. *Importância das informações contábeis para as micro e pequenas empresas*. Revista Negócios em Projeção, vol. 9, no. 1, pp. 40-51, 2018.

FERRARI, L. *Mais crédito para pequenas empresas*. Gazeta Mercantil, São Paulo, 23 a 25 de fevereiro de 2004, Caderno Finanças, 2004.

GOERGEN, J. et al. *Liberdade para empreender. Lei de Liberdade Econômica e seus impactos no direito brasileiro*. 1. Ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

GONÇALVES, R. *Desafios do Microempreendedorismo no Brasil*. Revista de Empreendedorismo, 12(2), 35-52, 2020.

GUEDES, M. *Da análise do impacto regulatório. Lei da Liberdade Econômica Lei 13.874/2019 comentada artigo por artigo*. Salvador: Editora JusPodivm, 2020.

HAMZE, R. *Atividades de baixo risco. Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei 13.874*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Pesquisa Nacional Informativa por Contínua Amostra Doméstica*. IBGE, 2020. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>. Acesso em 15 de outubro de 2023. *Indicadores SEBRAE*, SP. Pesquisa de Conjuntura. SP. SEBRAE, 2008.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *População economicamente ativa*. IPEA, 2016. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/ExibeSerie.aspx?serid=486696855>. Acesso em 15 de outubro de 2023.

JOIA, L. A.; ALTIERI, D. *Adoption of e-hailing apps in Brazil: the passengers' standpoint*. Proceedings of the Americas Conference on Informational Systems, Boston, United States of America, vol. 23, 2017.

KIYOSAKI, Robert T.; LECHTER, Sharon L. *Pai Rico, Pai Pobre: O que os Ricos Ensinam a seus Filhos Sobre Dinheiro*. Tradução de Maria José C. Monteiro. 60º ed. RJ: Elsevier, 1998.

KOTESKI, A. M. *As Micro e pequenas empresas no contexto econômico brasileiro*. Revista FAE Business, no 8, 2004.

LIMA, M. *Microempreendedor Individual no Brasil: Uma Análise Crítica*. Brasília: Editora Nacional, 2018.

LIMA, M. *Preferências do Consumidor em Serviços de Reparos Domésticos em Juiz de Fora*. São Paulo: Editora Universitária, 2021.

LORGA, M. A. *The dignity of the human person applied from the perspective of micro*

and small entrepreneurs. Revista Jurídica Unicuritiba, vol. 1, no. 30, pp. 172-192, 2013.

MELO, F. A. de C. B. M.; MELO, R. V. C.; PEREIRA JUNIOR, A. J. *Constitutional device of free enterprise and the micro-entrepreneur: analysis of the insufficient stimulus to Brazilian entrepreneurship*. Scientia Juris, vol. 22, no. 2, pp. 185-212, 2018.

MINEIRO, A. A. da C., et al. *As micro e pequenas empresas e a responsabilidade social: uma conexão a ser consolidada*. Associação Educacional Dom Bosco, 2012. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/54716865.pdf>. Acesso em 15 de outubro de 2023.

MOREIRA, R. L., et al. *A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas*. Revista Contemporânea de Contabilidade, vol. 10, no. 19, pp.119-140, 2013.

MORITZ, M. *Steve Jobs' Fascinating Empire*. São Paulo: Universe of Books, 2011

OLIVEIRA, R. *Perfil do Consumidor de Serviços de Marido de Aluguel no Brasil*. Revista de Consumo, 15(2), 45-60, 2018.

OLIVEIRA, R. *Qualidade do Serviço e Satisfação do Cliente em Juiz de Fora*. Revista de Serviços, 10(1), 45-60, 2017.

OLIVEIRA, R. *Técnicas para Oferecer Serviços de Alta Qualidade como Marido de Aluguel*. Revista de Qualidade, 17(3), 75-90, 2020.

ORTIGARA, A. A. *Causas que condicionam a mortalidade e/ou o sucesso das micro e pequenas empresas no estado de Santa Catarina*. (Tese de Doutorado) UFSC, Florianópolis, 2006.

Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Brasília, 2014. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e55cdb1932bc40120b21bf4d277bb6ea/\\$File/5307.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e55cdb1932bc40120b21bf4d277bb6ea/$File/5307.pdf). Acesso em 15 de outubro de 2023.

PEREIRA, C. *O Microempreendedor Individual (MEI) e sua Relevância Econômica no Brasil*. Economia em Debate, 2(1), 75-90, 2016.

PEREIRA, F. *Especialização como Técnica para Empreendedores de Marido de Aluguel*. Economia em Debate, 4(1), 35-52, 2019.

PEREIRA, F. *O Perfil do Marido de Aluguel no Brasil*. Revista de Empreendedorismo, 14(3), 75-90, 2021.

PEREIRA, F. *Oportunidades de Negócios em Serviços de Reparos Domésticos em Juiz de Fora*. Economia em Debate, 5(2), 75-90, 2018.

PINHEIRO, M. D. C.; SILVA, R. A. *Estratégias de empreendedorismo para microempreendedores individuais no setor de serviços de reparos domésticos*. Revista

Brasileira de Empreendedorismo e Inovação, v. 2, n. 1, p. 45-58, 2017.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. 2020. Disponível em:
<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>. Acesso em 15 de outubro de 2022.

RIBEIRO, M. *Estratégias de Marketing para Maridos de Aluguel no Brasil*. *Revista de Empreendedorismo*, 10(2), 15-30, 2020.

RIBEIRO, M. *Terceirização de Serviços de Reparo em Juiz de Fora*. *Revista de Empreendedorismo*, 11(3), 15-30, 2019.

ROSSO, S. D. *The trick of flexibility: workers and the theory of value*. São Paulo: Boitempo, 2017.

SAMP, A. *Tendências no Mercado de Serviços de Marido de Aluguel*. Rio de Janeiro: Gráfica Acadêmica, 2019.

SANTOS, M. *Desafios da Competição no Setor de Marido de Aluguel*. *Revista de Negócios*, 11(1), 35-52, 2017.

SANTOS, M. *Precificação no Empreendedorismo de Marido de Aluguel*. *Revista de Negócios*, 8(1), 35-48, 2019.

SCHOR, J.; FITZMAURICE, C. *Collaborating and connecting: the emergence of the sharing economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2015.

SILVA, A. *Microempreendedorismo e Inclusão Social no Brasil*. *Revista de Economia*, 10(3), 45-60, 2017.

SILVA, L. *Crescimento do Setor de Marido de Aluguel no Brasil*. Brasília: Editora Nacional, 2020.

SILVA, L. *Diversidade de Demandas em Serviços de Reparos Domésticos em Juiz de Fora*. *Revista de Diversidade Urbana*, 14(1), 25-40, 2017.

SILVA, L. *Presença Online e Marketing para Maridos de Aluguel*. Brasília: Editora Nacional, 2018.

SLEE, T. *Uberization: the new wave of precarious work*. São Paulo: Elefante Publishing House, 2017.

SUNDARARAJAN, A. *From Zipcar to the sharing economy*. *Harvard Business Review*, 2013.

TEIXEIRA, T. *Direito empresarial sistematizado: do trina rispr d ncia e prática / Tarcísio Teixeira*. – 8. ed. – São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

UBER. 2020. Disponível em: <https://www.uber.com/br/pt-br/>. Acesso em 15 de outubro de 2023.

VARGAS, M. A. *A importância dos serviços de marido de aluguel na vida urbana contemporânea*. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 54, n. 3, p. 485-504, 2016.

VIEIRA, E. *A Profissionalização do Serviço de Marido de Aluguel no Brasil*. *Economia em Debate*, 3(1), 45-60, 2018.

VIEIRA, E. *Relacionamento com Clientes na Prestação de Serviços de Marido de Aluguel*. Revista de Serviços, 14(2), 25-40, 2017.

WACQUANT, L. *Symbolic power and fabrication of new groups*. *New Studies*, vol. 96, pp. 87-103, 2013.