

ADMINISTRAÇÃO:

2

Estudos organizacionais e sociedade

Elói Martins Senhoras
(Organizador)


Atena
Editora
Ano 2021

AD MI NIS TRA ÇÃO:



2

Estudos organizacionais e sociedade

Elói Martins Senhoras
(Organizador)


Atena
Editora
Ano 2021

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremo

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2021 Os autores

Copyright da edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Administração: estudos organizacionais e sociedade 2

Diagramação: Camila Alves de Cremo
Correção: Bruno Oliveira
Indexação: Gabriel Motomu Teshima
Revisão: Os autores
Organizador: Elói Martins Senhoras

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A238 Administração: estudos organizacionais e sociedade 2 /
Organizador Elói Martins Senhoras. – Ponta Grossa -
PR: Atena, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5983-433-4

DOI: <https://doi.org/10.22533/at.ed.334211709>

1. Administração. I. Senhoras, Elói Martins
(Organizador). II. Título.

CDD 658

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.

APRESENTAÇÃO

A construção do campo de estudos em Administração tem passado por uma crescente produção incremental de pesquisas em diferentes partes do mundo em razão das rápidas transformações da realidade social, razão pela qual o presente livro surge para ampliar os debates temáticos com um enfoque pluralístico e fundamentado na riqueza empírica da realidade de um conjunto de estudos de caso.

Esta obra, intitulada “Administração: Estudos organizacionais e sociedade 2”, apresenta uma rica agenda de análises que valorizam a riqueza empírica da realidade administrativa em sua concretude, valorizando no trabalho de campo a construção de reflexões e novos conhecimentos que podem eventualmente corroborar para o avanço das fronteiras científicas, sem um necessário comprometimento com paradigmas ou teorias de *mainstream*.

O objetivo da presente obra é analisar a realidade empírica das organizações e do desenvolvimento organizacional por meio de uma triangulação metodológica de levantamentos bibliográficos com estudos de casos que é funcional para despertar a replicação de uma reflexão crítica sobre a construção do conhecimento científico em Administração com base na análise da realidade.

Caracterizado por uma natureza exploratória, descritiva e explicativa quanto aos fins e uma abordagem quali-quantitativa, este livro foi estruturado pela conjugação de uma lógica convergente no uso do método dedutivo a fim de possibilitar divergentes abordagens teórico-conceituais para abordar a realidade empírica dos relatos de experiência e dos estudos de caso, assim resultando em uma pluralidade de debates.

Os 18 capítulos apresentados neste livro são oriundos de uma reflexão empírica construída por um conjunto de profissionais oriundos de distintas Instituições de Ensino Superior do Brasil e do exterior, corroborando assim para a expansão das fronteiras do conhecimento com base em um trabalho construído coletivamente com várias mãos e buscando difundir a pluralidade de pensamento.

Em nome de todos os pesquisadoras e pesquisadores envolvidos neste livro, comprometidos com o desenvolvimento científico dos estudos administrativos, convidamos você leitor(a) para explorar conosco, neste rico campo epistemológico, toda a riqueza empírica da nossa realidade organizacional contemporânea, pois urge a necessidade de avançarmos com análises mais abertas ao debate e à pluralidade teórico-metodológica.

Excelente leitura!


Elói Martins Senhoras

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

ORGANISATIONAL DEVELOPMENT. A GENERAL OVERVIEW

Tulio Barrios

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117091>

CAPÍTULO 2..... 17

CONSULTORIA EMPRESARIAL E MOTIVAÇÃO COMO FERRAMENTAS DE DESENVOLVIMENTO ORGANIZACIONAL

Diego Felipe Borges Aragão

Francisco Lucas de Sousa

Francisco Antônio Gonçalves de Carvalho

Ana Maria Soares de Sousa

Marcelo Araujo de Sousa

José Santana da Rocha

Neila Pio de Moraes


Neilany Araújo de Sousa

Luzia Rodrigues de Macedo

Maysa Mayanne Moraes de Moura

Thaíla Dália de Sousa Lacerda

Davir Rodrigues dos Santos Filho

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117092>

CAPÍTULO 3..... 28


POLÍTICAS SOCIAIS E DIFERENCIAIS NO DESENVOLVIMENTO: MUNICÍPIOS DE FRONTEIRA E NÃO FRONTEIRIÇOS

Edemar Rotta

Ivann Carlos Lago

Daniela Moraes de Lima

Neusa Rossini

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117093>

CAPÍTULO 4..... 44


SOCIEDADES COOPERATIVAS PRODUCTORAS Y SU FUNCIÓN EN LA VULNERABILIDAD SOCIAL EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Ana Luz Ramos-Soto

Igor Rivera

Denise Díaz de León

Jovany Arley Sepúlveda Aguirre

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117094>


CAPÍTULO 5..... 56

PRODUCTIVIDAD DE LAS TIC Y DISPARIDAD DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN LAS MUNICIPALIDADES PERUANAS, 2015-2019

Teófilo Lauracio Ticona

Jarol Teófilo Ramos Rojas


José Luis Morales Rocha
Mario Aurelio Coyla Zela
Solime Olga Carrión Fredes

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117095>

CAPÍTULO 6..... 75

O EFEITO “LAVA JATO” NO MERCADO DE CAPITAIS E NA TAXA DE CÂMBIO


Vanessa Martins Valcanover
Paulo Sérgio Ceretta

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117096>

CAPÍTULO 7..... 87

CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: CONTRIBUIÇÕES E AÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL DE MARINGÁ - PR


Cibele Mantovanni
Luciano Ferreira de Lima
Juliane Sachser Angnes
Marcos Roberto Kuhl

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117097>

CAPÍTULO 8..... 100

REFLEXOS DO COVID - 19 NA RECEITA TRIBUTÁRIA DOS MUNICÍPIOS MAIS POPULOSOS DO ESTADO DO PIAUÍ


Francinildo Carneiro Benicio
Anderson Lopes Nascimento
Augusta da Rocha Loures Ferraz
Cristiana Aragão Marques Correia Lima
Júlio da Silva Oliveira
Kelsen Arcângelo Ferreira e Silva
Gisele Leite Padilha
Ana Luiza Carvalho Medeiros Ferreira
Antônio Vinícius Oliveira Ferreira
Lennilton Viana Leal

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117098>

CAPÍTULO 9..... 134

DESENVOLVIMENTO RENDAS PETROLIFERAS: OS DESAFIOS DO PLANEJAMENTO NA ESCALA LOCAL


Irenice Aparecida Nunes de Sousa Deodato
Valdir Júnio dos Santos

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.3342117099>

CAPÍTULO 10..... 148

SOCIEDADE EM REDE: UM ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE OS MEIS DO MUNICÍPIO DE TRÊS LAGOAS

Raquel Prediger Anjos
Cleonice Alexandre Le Bourlegat

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170910>

CAPÍTULO 11..... 163

A EMPRESA JÚNIOR COMO GRANDE LABORATÓRIO PRÁTICO DO CONHECIMENTO E DA GESTÃO EMPRESARIAL NA FORMAÇÃO ACADÊMICA

Brenda Avany Gomes Braga

Leandro Reis Santana

Venicius Lucas dos Santos

Willias Santos da Silva

Meire Ane Pitta da Costa


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170911>

CAPÍTULO 12..... 171

CONOCIMIENTO DE LA DIMENSIÓN SOCIOAMBIENTAL Y CONFLICTOS EN LA GESTIÓN DEL ESPACIO UNIVERSITARIO

Aloisio Ruscheinsky

Josep Trenc Esplugas


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170912>

CAPÍTULO 13..... 181

LA EDUCACIÓN EN ACADEMIAS COMERCIALES EN ZACATECAS, MÉXICO: TESTIMONIOS DE SU IMPORTANCIA COMO MEDIO DE INSERCIÓN LABORAL Y MOVILIDAD SOCIAL PARA LAS MUJERES

José Roberto González Hernández

Yolanda Guadalupe González Carrillo

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170913>

CAPÍTULO 14..... 196

POLÍTICAS PÚBLICAS DE AÇÕES AFIRMATIVAS COMO FERRAMENTA PARA A REDUÇÃO DA DESIGUALDADE SOCIAL: UM DIAGNÓSTICO NO IFMA CAMPUS SANTA INÊS

Genilton Luis Freitas Marques

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170914>

CAPÍTULO 15..... 212

“BATEU, LEVOU!”: ESTUDO SOBRE A VIOLÊNCIA ENTRE ADOLESCENTES ESCOLARES NO ESTADO DE MINAS GERAIS

Cledinaldo Aparecido Dias

Vilma Oneide Dias

Kever Bruno Paradelo Gomes


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170915>

CAPÍTULO 16..... 226

INCLUSÃO SOCIAL ATRAVÉS DA INTEGRAÇÃO DE ALUNOS COM DEFICIÊNCIA: UM ESTUDO DE CASO DAS CONTRIBUIÇÕES DO GERENCIAMENTO DE PROJETOS NA EDUCAÇÃO INFANTIL E ENSINO FUNDAMENTAL DE ESCOLAS PÚBLICAS SITUADAS

EM UM MUNICÍPIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Michel Lopes França Chaves

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170916>


CAPÍTULO 17.....236

IMPLANTAÇÃO DE RASTREABILIDADE EM UM HOSPITAL GERAL, AVALIAÇÃO A PARTIR DOS PROCESSOS DE TRABALHO

Lucicleide Maria de Azevedo Campelo

Theo Duarte da Costa

Rodrigo d'Avila Vieira

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170917>


CAPÍTULO 18.....249

MODALIDADES DE REMUNERAÇÃO MÉDICA EM AMBIENTE HOSPITALAR: NA BUSCA POR UM MODELO SUSTENTÁVEL

Eric Ettinger de Menezes Junior

Daniel Souza Ferreira Magalhães

Emerson Flamarion Cruz

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.33421170918>

SOBRE O ORGANIZADOR.....266

ÍNDICE REMISSIVO.....267

CAPÍTULO 10

SOCIEDADE EM REDE: UM ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE OS MEIS DO MUNICÍPIO DE TRÊS LAGOAS

Data de aceite: 01/09/2021

Data de submissão: 22/06/2021

Raquel Prediger Anjos

Doutora em Desenvolvimento Local pela UCDB, Bolsista CAPES/PROSUP Campo Grande - MS
<http://lattes.cnpq.br/0064495639310824>

Cleonice Alexandre Le Bourlegat

Doutora em Geografia (Desenvolvimento Regional) pela UNESP, Professora do Programa de Doutorado em Desenvolvimento Local UCDB Campo Grande - MS
<http://lattes.cnpq.br/4742629741764407>

RESUMO: O ingresso no mercado como Microempreendedor Individual (MEI) é uma opção para quem pretende abrir um negócio com pequena estrutura financeira. O grande desafio que os MEIs enfrentam está em se consolidarem frente ao ambiente de concorrência e oscilações da economia. Em seu contexto territorial, o MEI, por ser um pequeno negócio apoia-se em relações pessoais e sociais, para a manutenção do negócio, e estas interações constituem os principais canais de aprendizado e produção de inovação, chamadas redes. Estas interações em âmbito local permitem a geração e circulação de bens intangíveis, como informações, conhecimentos, valores, práticas e aprendizado, dando às redes o papel de desenvolvimento do conhecimento coletivo considerado um diferencial

para o desenvolvimento e competitividade. O objetivo desta pesquisa é analisar a relação existente entre os MEIs do município de Três Lagoas do processo dinâmico de troca de experiências, percepções e conhecimentos tácitos existentes entre eles. Percebeu-se que esses MEIs já apresentam em relação ao apoio que as redes de relacionamento e, em particular a rede familiar exercem no sucesso de seu negócio.

PALAVRAS-CHAVE: Microempreendedor Individual; Redes; Desenvolvimento Local.

ABSTRACT: Entering the market as an Individual Microentrepreneur (MEI) is an option for those who want to open a business with a small financial structure. The great challenge that MEIs face is to consolidate in the face of competition and fluctuations in the economy. In its territorial context, MEI, being a small business, relies on personal and social relationships, for the maintenance of the business, and these interactions define the main channels of innovation production, called networks. These interactions at the local level allow the generation and circulation of intangible goods, such as information, knowledge, values, learning and learning, giving networks the role of developing collective knowledge, considered a differential for development and knowledge. The objective of this research is to analyze an existing relationship between the MEIs in the city of Três Lagoas in the dynamic process of exchanging experiences, perceptions and tacit knowledge between them. It was noticed that these MEIs already present themselves in relation to the support that the relationship networks and, in

particular, the family network exert in the success of their business.

KEYWORDS: Individual Microentrepreneur; Networks; Local Development.

1 | INTRODUÇÃO

A política pública brasileira voltada para desburocratização e combate à informalidade produziu a Lei Complementar nº 128/2008, possibilitando aos pequenos empreendedores autônomos, que viviam na informalidade, a formalização gratuita, rápida e desburocratizada de seus negócios, criando a categoria de Microempreendedor Individual (MEI). Essa nova condição exige desses empreendedores uma modalidade de contribuição tributária, por meio de um Sistema de Recolhimento de Valores Fixos e Mensais dos tributos, ao mesmo tempo em que lhes possibilitam usufruir de benefícios previdenciários. Esta Lei veio de encontro ao resultado da pesquisa do IBGE (2003), que constatou a existência de 10.525.954 de pequenos empreendimentos não-agrícolas que atuavam na informalidade. Na época, estes pequenos empreendimentos já respondiam pelo emprego de 13.860.868 pessoas, incluindo os empregadores informais.

O MEI pode ter uma receita bruta anual, atualmente de até 81 mil reais, a microempresa pode até 360 mil reais e a empresa de pequeno porte compreende as receitas brutas anuais entre 360 mil e 4,8 milhões de reais (RECEITA FEDERAL, 2018).

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2015 demonstrou que o número de MEIs dobrou entre 2012 e 2015 e, que após 5 anos de aprovação dessa Lei, o número de MEIs já havia ultrapassado as micro e pequenas empresas (MPEs), sendo considerada a maior categoria diante de outras escalas de empresas no Brasil. Até janeiro de 2019 eram 5.472 empresas (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2019).

Do total verificado pela pesquisa do Sebrae em 2015, apenas 22% vinham, de fato, do empreendimento informal. Entre eles estavam, por exemplo, ex-empregados, donas de casa, estudantes, aposentados ou desempregados. A metade deles tinha acesso ao ensino superior, embora 40% não tivesse ainda completado o ensino médio. Pelo menos 80% manifestaram aspiração em se transformar em microempresa, embora 76% não contasse com a experiência para esse fim. Desta forma, percebe-se que este novo formato de negócio permitiu a muitas pessoas, com diversidade de condições e de motivações econômicas, uma oportunidade no pequeno negócio (SEBRAE, 2015).

O ingresso no mercado como MEI tem sido visto como uma opção para quem pretende abrir um negócio no Brasil, para aqueles que possuem pequena estrutura financeira, que não tem como depender de instituições para obter financiamentos. É preciso lembrar que, de modo geral, os MEIs atuam em contextos territoriais de competitividade com outras escalas empresariais, sejam micro, pequenas, médias e até mesmo grandes empresas. O grande desafio que os MEIs enfrentam está em se consolidarem frente ao ambiente de concorrência e oscilações da economia (REVISTA G1, 2018).

Em seu contexto territorial, o MEI, por ser um pequeno negócio apoia-se em relações pessoais e sociais, para a manutenção do negócio, e estas interações constituem os principais canais de aprendizado e produção de inovação, chamadas redes (ALBAGLI, 2006). Estas interações em âmbito local permitem a geração e circulação de bens intangíveis, como informações, conhecimentos, valores, práticas e aprendizado, dando às redes o papel de desenvolvimento do conhecimento coletivo (ALBAGLI, 2006). Segundo a autora, o conhecimento é considerado um diferencial para o desenvolvimento e competitividade.

O objetivo desta pesquisa é analisar a relação existente entre os MEIs do município de Três Lagoas do processo dinâmico de troca de experiências, percepções e conhecimentos tácitos existentes entre eles. A estrutura da pesquisa inicia pela introdução, segue com o capítulo que aborda a competitividade por meio do conhecimento coletivo e suas redes no contexto local. Logo após é apresentado o capítulo dos materiais e métodos, seguido das discussões e análise da pesquisa acerca dos MEIs no município de Três Lagoas e suas redes, encerrando com a conclusão do trabalho.

2 | A SOCIEDADE EM REDE E O DESENVOLVIMENTO LOCAL

O desenvolvimento local, desse modo, é concebido a partir dos atores no seu território vivido. As políticas públicas possuem o papel de estimular estes atores à ação, mas a capacidade de construir estratégias que atendam suas necessidades e ampliem suas autonomias nascem deles e nisso consiste o desenvolvimento local. Este desenvolvimento ocorre como um processo no qual os atores criam suas próprias estratégias, portanto, de “baixo para cima”, ajustadas à sua cultura e às particularidades de seus territórios de vida. Nesse caso, as políticas públicas podem facilitar este desenvolvimento, com medidas indutoras, consentidas pela sociedade, mas que valoriza “uma identificação coletiva com uma cultura e um território” (PECQUEUR, 2005).

Como resultado, acontece o desenvolvimento econômico, concebido a partir do processo de construção social, que são as redes de articulação os negócios em um território, que se estabelece baseado nas especificidades manifestadas nos territórios. Estas especificidades transformam-se em vantagens competitivas, e, segundo Pecqueur (2005) possuem características únicas, que permitem inovar e gerar a capacidade de adaptação do território às dinâmicas das redes. Esta inovação pode ocorrer tanto no produto, como no processo ou na organização de um conjunto de empresas em rede.

Desta forma, o desenvolvimento parte do local, protagonizado pelos atores locais, enraizado na sociedade. Nesse processo, as relações econômicas acabam sendo reforçadas pelas relações sociais e culturais. Estas últimas são estas consideradas por Pecqueur (2005), como “relações não mercantis”, sendo por meio delas que se torna possível uma dinâmica de adaptação do local à economia mundial, geradora de produtos específicos. Os atores diferenciados, mas com interesses em comum, valorizam seus

recursos particulares, por meio da inovação, transformando-os em ativos específicos. O uso desses recursos locais por meio da cultura e dos conhecimentos construídos ao longo do tempo, permitem uma diferenciação capaz de lhes agregar valor, de modo a enfrentar a concorrência com produtos padronizados, sob forma de vantagem competitiva.

O fenômeno da mundialização promove os produtos padronizados, onde se fortalecem as grandes indústrias. As pequenas empresas sofrem com a concorrência, pois não conseguem oferecer seus produtos e serviços com preços compatíveis. Já há algum tempo Governos vem percebendo a dificuldade de desenvolvimento e o desequilíbrio territorial gerado pela macroeconomia globalizada. E a equidade é imprescindível para um território ser considerado desenvolvido.

O processo de desenvolvimento antes visto pela ciência econômica apenas como crescimento dos lucros e centralizado no Estado, vem sendo substituída gradativamente pela visão que leva em consideração, não só a área econômica, mas também social e ambiental, considerando assim o desenvolvimento como uma promoção do território, de forma ampla, proporcionando qualidade de vida às pessoas e ao meio em que vivem.

Este processo depende, segundo Pecqueur (2005) de haver condições para a inovação, bem como capacidade de adaptação do território e ambas estão relacionadas às dinâmicas das redes. A inovação de novos produtos, processo ou de uma nova organização de conjunto de empresas. A adaptação às interferências externas é baseada nos conhecimentos existentes, ligados à criatividade unidos à troca de informações entre os atores na busca por soluções.

É no contexto local que ocorrem condições para produzir soluções inovadoras, que respondam às necessidades do desenvolvimento, pois é onde estão as redes (PECQUEUR, 2005). Nele são criadas vantagens comparativas que não competem com o comércio padronizado global. (PECQUEUR, 2005).

Em meio às interações em âmbito local geralmente surgem, mesmo que não intencionalmente, a geração e circulação de bens intangíveis, como informações, conhecimentos, valores, práticas e aprendizado. As relações pessoais e sociais constituem os principais canais de aprendizado e produção de inovação em um lugar (ALBAGLI, 2006).

Nas interações locais é desenvolvido o conhecimento coletivo, estabelecido pelo processo dinâmico de troca de experiências, percepções e conhecimentos tácitos, e, segundo Albagli (2006) é importante reconhecer e capitalizar os conhecimentos específicos de cada território, pois, segundo a autora, o conhecimento é considerado um diferencial para o desenvolvimento e competitividade.

No início, a organização é o prolongamento do empreendedor, mas aos poucos ela vai se emancipando. Nessa fase de emancipação, torna-se importante verificar os laços que a organização mantém com seu ambiente de entorno, ou seja, sua inserção social no ambiente local e regional (JULIEN, 2010). É preciso atentar, nesse caso, para que empreendedor, organização e ambiente (ou meio) constituem os principais elementos

básicos do chamado “desenvolvimento endógeno”. O empreendedor é visto como catalisador da atividade empreendedora, a organização complementa e suplementa suas ações e o ambiente é quem responde por sua multiplicação e dinamismo, ao mesmo tempo em que é impactado por eles. Mas existe ainda a influência do fator tempo, que responde pelas diferentes oportunidades que levam os empreendedores a agir e ainda pela evolução particular do ambiente e seu dinamismo. O autor também coloca os fatores que contribuem para a emergência do desenvolvimento endógeno, que são: (1) informações, consideradas os combustíveis para fazer rodar a organização; (2) formação de redes, que permitem o melhor acesso, triagem e ajuste dessas informações à realidade da organização e de seu local de manifestação (3) inovação, que é alimentada pelas redes das quais participa o empreendedor.

Nessa nova lógica complexa, Julien (2010) reforça o papel chave exercido pelo ambiente do território vivido, para o sucesso da organização. Ele lembra que toda organização é um sistema aberto que extrai recursos de seu ambiente e age em mercados de consumo que fazem parte do mesmo ambiente. Manifesta-se nesse processo, uma forma de desenvolvimento, em que o ambiente exerce papel ativo na dinamização dos negócios, ao mesmo tempo em que usufrui de seus resultados. O ambiente local e regional constitui sempre um campo de oportunidades (proporciona ocasião de negócios), assim como pode significar um limite para a concorrência.

Partindo dessa lógica complexa, Julien (2010) procurou analisar as pequenas e médias empresas como elementos-chave do empreendedorismo e motor do desenvolvimento local e regional, quando conseguem criar redes de relacionamento com estratégias próprias, especialmente porque ainda continuam sendo as maiores geradoras de emprego. Trata-se de construir novas combinações entre os pequenos negócios, coerentes com o ambiente no qual se manifestam.

Esse comportamento leva à formação de redes inteligentes, formais ou espontâneas, capazes de trazer a informação necessária aos pequenos negócios, de proporcionar a aprendizagem interativa e conjunta, assim como para identificar novas oportunidades de negócios e de inovação (ALLEN, 1983). As redes produzem laços mais fortes, que proporcionam a aproximação e comunicação entre organizações congêneres, com relações de confiança, mas também laços mais fracos com outras organizações que podem trazer a informação diferenciada, e estas sim, capacitam empreendedores da rede a maiores mudanças (GRANOVETTER, 1982). Nesta conjuntura participam diversos atores, que vão desde proprietários de pequenos negócios, de grandes organizações, como também centros de pesquisa, organizações de apoio ou ainda empresas de serviços avançados, que fazem parte do ambiente local e regional. Este dinamismo transforma a inovação, de um mero fruto do processo cognitivo de um indivíduo, a um processo coletivo e interativo. Assim, as competências são construídas de forma relacional, englobando a bagagem do empreendedor, dos funcionários da sua organização e relacionando-as entre si e, se

possível ainda com os recursos externos.

3 | MATERIAIS E MÉTODOS

O objeto de estudo constitui-se dos Microempreendedores Individuais (MEIs), do município de Três Lagoas, no estado de Mato Grosso do Sul, bem como os sujeitos da pesquisa que fazem parte da amostra selecionada, de acordo com os critérios adotados na pesquisa. As informações da pesquisa irão retratar os fatos ocorridos no ano de 2019.

A pesquisa é do tipo exploratória, método de pesquisa é hipotético-dedutivo e adotou-se o método de Abordagem Integrada, mediante análise e interpretação sistêmica das informações coletadas sobre os elementos da situação/realidade estudada, mediante enfoque nas inter-relações e interdependências estabelecidas entre elas.

3.1 Coleta dos Dados

A implementação da pesquisa baseou-se em informações obtidas de fontes primárias. Por meio de informações obtidas junto aos sujeitos da pesquisa, utilizou-se como ferramenta formulário *Google* para aplicar um questionário estruturado. Foi elaborado e aplicado um questionário com questões fechadas, baseado em estatística não paramétrica, aplicada por meio digital (*Google Form*), aos MEIs de Três Lagoas que se dispusessem a respondê-lo. A última questão foi aberta, para serem preenchidas com números, de modo a permitir a posterior classificação, possibilitando a análise quantitativa e estatísticas. A estatística do Portal do Empreendedor indicava a existência de 5.394 MEIs no Município de Três Lagoas, em dezembro de 2018. A aplicação do questionário ocorreu no primeiro semestre de 2019 e ao atingir 276 respondentes, o questionário foi interrompido, diante de respostas que se tornavam redundantes.

O objetivo do questionário foi identificar entre os MEIS de Três Lagoas, possíveis redes de relacionamentos utilizadas por eles e de que modo estas já serviriam de suporte na manutenção de seu negócio. Para esse fim, o questionário foi organizado em duas grandes categorias. A primeira foi em relação à identificação do tempo de abertura do negócio como MEI e a possível existência de redes de relacionamentos. A segunda serviu para a análise do papel que as redes de relacionamento por eles mantidas (inclusive da família) vêm exercendo no suporte ao seu negócio. Nesse aspecto, buscou-se verificar quais são essas redes de relacionamento, a participação de outros MEIs na mesma, formas de cooperação e de troca de experiências estabelecidas por meio delas.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO DA PESQUISA DE CAMPO

O resultado da pesquisa apontou que, no tocante ao tempo de existência, pôde-se verificar que o aumento anual dos mesmos no Município de Três Lagoas tem sido relativamente proporcional, de modo que 28% deles já existem há mais de 4 anos e 52%, do

total há mais de 2 anos. No que tange às redes de relacionamento, a primeira constatação importante é a de que 87% dos MEIs pesquisados conhecem outros MEIs no Município de Três Lagoas.

Já quando questionados quanto ao número deles com os quais se relacionam, os resultados variam de zero a 100 (cem), sendo que a maioria conhece até 10 (dez) deles (Figura 3). Os outliers, os valores estatísticos atípicos apontados nos resultados, que conhecem de 20 (vinte) a 100 (cem) outros MEIs, são indicadores de haver redes organizadas entre eles (Figura 1). Isso supõe que já possam existir redes de relacionamentos entre eles.

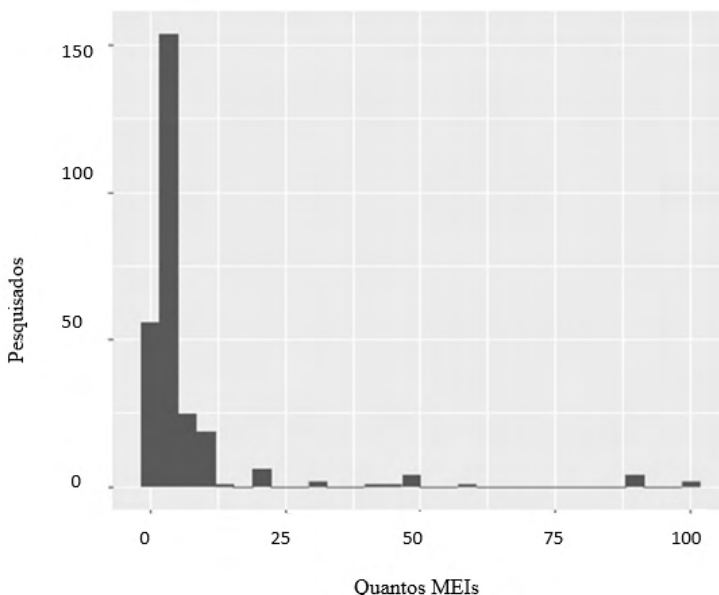


Figura 1 - Quantidade de MEIs em Rede.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Observa-se, conforme bem alerta Julien (2010), que a organização em sua fase inicial constitui o prolongamento do empreendedor, mas aos poucos ela vai se emancipando. Nesse processo, empreendedor, organização e ambiente de interações passam a constituir os principais elementos básicos do chamado “desenvolvimento endógeno”. Nessa fase de emancipação, segundo Julien (2010), torna-se importante verificar os laços que a organização mantém com seu ambiente de entorno, ou seja, sua inserção social no ambiente local e regional. Observe-se, nesse caso, a importância de os formuladores de políticas públicas atentarem para esse fato em Três Lagoas, no sentido de oferecer suporte ao fortalecimento dessas redes que auxiliam os MEIs em seu processo de emancipação.

As dinâmicas das redes também favorecem, segundo Pecqueur (2000) uma melhor forma de se ajustar às especificidades do território vivido. Por meios dessas interações

em redes, são repassados, não só recursos inéditos do local (PECQUEUR, 2005), como são produzidos os conhecimentos necessários para se promover o desenvolvimento do negócio de uma forma mais ajustada à realidade em que ele se insere (PECQUEUR, 2005; JULIEN, 2010). Foi relevante observar, por meio do questionário realizado junto a esses MEIs, que 76% deles já trocam experiências relativas a seu negócio, por meio de redes de relacionamento (Figura 2).

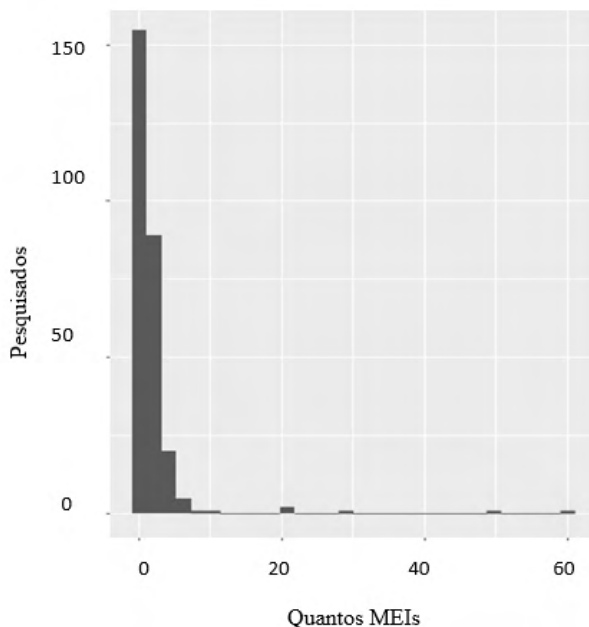


Figura 2 - Número de MEIs que trocam experiências com outros MEIs.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Quando essas redes são utilizadas para trocar informações úteis, os participantes podem por meio de laços de cooperação, criar suas próprias estratégias, para construir projetos comuns e processos de inovação (JULIEN, 2010). A formação de laços entre pequenas organizações locais, segundo Granovetter (1982), permite transferir a informação diferenciada. Por meio desse processo se torna possível a produção da inovação (MACHADO, 2016). A cooperação interorganizacional, nesse caso, propiciam, não só a inovação, como podem tornar seus integrantes mais competitivos no mercado (WEGNER; BORTOLASO e ZONATTO, 2016).

De fato, se pôde constatar, por meio das respostas obtidas dos MEIs, que essa troca interativa no âmbito das redes de relacionamento eles já conseguem aperfeiçoar o negócio, em busca de estabilidade, frente à crise financeira. Nesse processo interativo, por exemplo, ainda se verificou que transitam dicas para a escolha de fornecedor com melhor preço ou

logística, como comprar melhor a mercadoria ou fazer melhor o serviço, ensinar como usar a maquininha e gerenciar melhor o negócio.

Essa situação leva a deduzir, com base nas afirmações de Julien (2010) e Pecqueur (2005), que o pequeno empreendedor pode ser capaz de extrair do seu próprio território os principais recursos que necessita, sejam materiais e imateriais, por meio de processos de cooperação em rede. De fato, segundo a pesquisa, 49,28% dos MEIs pesquisados já têm consciência de que o apoio a seu negócio tem vindo basicamente dessas redes de relacionamento.

Dentre os entrevistados, 93% deles afirmaram ter consciência de que informações recebidas sobre o negócio, troca de experiências, troca de favores que incluem apoio financeiro, negócios com outras pessoas tem exercido grande peso para impulsionar seu negócio. O mais interessante é verificar que 33,33% desse apoio obtido têm vindo dos próprios MEIs, proporção nada desprezível, quando se leva em conta o curto período de tempo da existência de MEIS em Três Lagoas. Constatou-se que o apoio recebido de outros MEIs por meio dos relacionamentos estabelecidos, de fato, produz alto impacto positivo no andamento de seus negócios, como pode ser percebido no resultado da análise dos dados não lineares, representado pelos três asteriscos na variável Apoio recebido de MEIs, apresentado na Tabela 1.

	Variável Dependente
	Rede
Apoio MEI	0.141*** (0.042)
Constant	0.826*** (0.024)
Observations	276
Log Likelihood	- 83.293
Akaike Inf. Crit.	170.585

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Tabela 1 - Apoio recebido de outros MEIs.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Por outro lado, também foi possível verificar que as negociações e a troca de experiências entre os MEIs por meio das redes de relacionamento contribuem para o fortalecimento da própria rede (Tabela 2).

As ações cooperadas entre pequenos negócios que se entrelaçam por meio de redes, quando favorecem a integração e a troca de informações para o atendimento de nichos de mercado que não interessam a grandes firmas ou ao qual elas não possuem acesso, podem se constituir, segundo Penrose (2006), grandes oportunidades de crescimento a

esses pequenos empreendimentos.

	Variável Dependente
	Rede
Neg_Sim	0.102** (0.040)
Exp_Sim	0.107** (0.047)
Constant	0.736*** (0.043)
Observations	276
Log Likelihood	- 81.744
Akaike Inf. Crit.	169.487

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Tabela 2 - Negociações e troca de Experiência na Rede.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Entre os MEIs pesquisados, 55% chegaram a confirmar que mantinham negócios com outras pessoas autônomas ou pequenos empreendimentos.

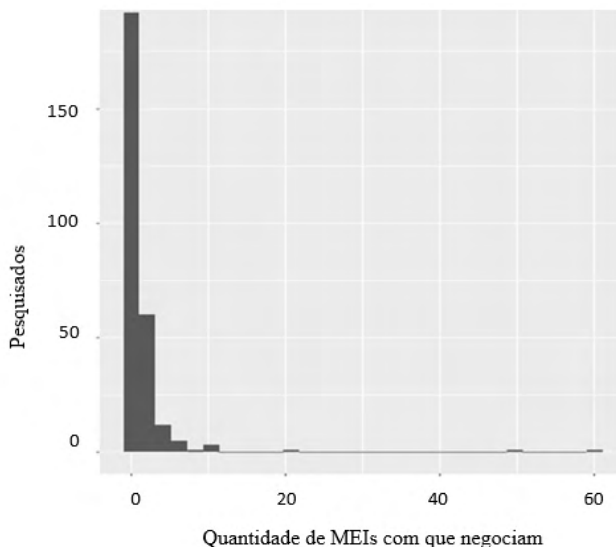


Figura 3 - Negócios estabelecidos entre MEIs.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

As transações utilizadas por meio dessas redes de relacionamento incluem troca ou compra mercadorias, empréstimos financeiros, bem como prestação de serviços que

complementem seu negócio ou força de trabalho diante de uma oportunidade vislumbrada. No ambiente interativo construído por meio dessas redes em Três Lagoas, os negócios estabelecidos dos MEIs entre si já estavam sinalizados por 45,65% dos pesquisados. Destes, 57% transacionam-se com apenas 1 (um) ou 2 (dois) apenas.

Nesse processo de relacionamento dos MEIs entre si, 60% deles afirmaram praticar trocas de experiências, consideradas importantes para a manutenção de seu negócio (Figura 7). Entre estes, 27% informaram que trocam experiências com apenas 1 (um) MEI, 40% com 2 (dois) e 15% com 3 (três) MEIs. Outros indicaram entre 4 e 60 MEIs. De um modo ou de outro, deduz-se que essa natureza de troca de experiências já vem ocorrendo.

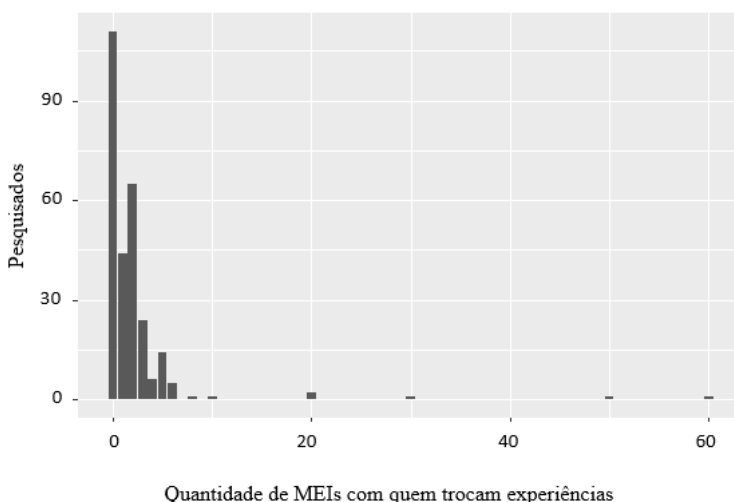


Figura 4 - Troca de experiências entre MEIs.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Metade (50%) dos MEIS pesquisados afirmou depender de troca de favores por meio de relacionamentos estabelecidos com pessoas mais próximas, que diz respeito, por exemplo, a alguém ficar no estabelecimento quando o empreendedor precisa sair, emprestar “maquininha” para venda a prazo, ou conseguir troco imediato. Estas trocas ocorrem com outros MEIs, conforme os resultados da pesquisa, entre 23,55% deles (Figura 5). Boa parte deles tem apenas um ou dois MEIs com quem trocam favores (23,55%), mas a pesquisa aponta ainda para *outliers* com vinte, cinquenta e sessenta contatos.

Testou-se ainda a força da rede de relacionamentos, analisando as variáveis da quantidade de MEIs na Rede de relacionamentos, a quantidade de MEIs com quem tem negócios, quantidade de MEIs com quem trocam experiências e o tempo de abertura do negócio (Tabela 3).

Variável Dependente	
Rede	
Rede de MEIs	0.002* (0.001)
Quantos.Neg	- 0.001 (0.008)
Quantos.Esp	0.003 (0.007)
Tempo	0.047*** (0.018)
Constant	0.729*** (0.049)
Observations	276
Log Likelihood	- 81.150
Akaike Inf. Crit.	172.300

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Tabela 3 - Negociações e troca de experiência com MEIs e Tempo de Abertura do negócio.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

A Tabela 3 permite avaliar pelo resultado do p valor, que o fator Tempo de abertura e ter MEIs em sua rede são determinantes para a promoção de redes inteligentes, onde flui informações necessárias aos pequenos negócios, proporcionando aprendizagem interativa e conjunta, além da identificação de novas oportunidades de negócios e de inovação. As variáveis que medem a quantidade de MEIs com que o entrevistado possui negócios e troca experiência não obtiveram resultado positivo na análise não linear.

O apoio da rede familiar na condução do negócio também se mostrou importante aos MEIs. Dentre os pesquisados, 64% confirmaram receber apoio de alguém da família nesse sentido. Essa afirmação dos MEIs na realidade de Três lagoas pode ser corroborada por Juchem e Lovatto (2004) segundo os quais um bom relacionamento com a família favorece o desenvolvimento do negócio. Também na assertiva de Julien (2010), o relacionamento familiar amplia a rede de relacionamentos, troca de informações e aporte de recursos financeiros. Donnelley (1964) reforça a ideia destes autores, ao afirmar que a família como equipe de trabalho, de fato, se torna fator propulsor do negócio.

Essa importância do suporte dado pela família no negócio também é confirmada pelo resultado altamente significativo no modelo dos dados não lineares, apresentados na Tabela 4. Pode-se visualizar, por meio dela, que o suporte da família, como também de amigos próximos, aumenta a probabilidade de receber apoio no negócio. Julien (2010) alerta que este apoio pode ocorrer de várias formas, seja para o investimento no momento da abertura do negócio, na ampliação da rede de relacionamentos e troca de informações,

seja no aporte de recursos financeiros quando ele se faz necessário. Para esse autor, as relações familiares e de amigos próximos servem com a fonte mais importante para se encontrar investidores nos pequenos negócios.

Variável Dependente	
	Apoio
Quantos.Fam	0.040 (0.025)
Fam_Sim	0.325*** (0.063)
Constant	0.261*** (0.047)
Observations	276
Log Likelihood	- 182.627
Akaike Inf. Crit.	371.250

Note: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Tabela 4 - Apoio da família no negócio.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Enfim, a pesquisa elaborada por meio dos questionários também ajudou a constatar, que 92% dos MEIs confirmaram que a necessidade de apoio é considerada um fator fundamental para a abertura e manutenção do seu pequeno negócio. Ao se aplicar a análise de similitude do sistema *Iramuteq*, para se interpretar o que pensam os MEIs de Três Lagoas sobre “ter apoio e quem apoia” por meio da nuvem de palavras, as três mais utilizadas foram “negócio”, “ajuda” e “apoio”.

Relacionados ao termo “negócio” e “ramo” aparecem os termos “manter” e “mais”, estes dois últimos diretamente associada à “família”, à qual também se associam a ideia de “apoiar” e de “dar”. Essas primeiras associações podem ser interpretadas sobre a importância que a família exerce na manutenção e crescimento do negócio, seja no sentido de apoiar como de suprir as necessidades que se fizerem necessárias. Relacionados ao termo “ajuda” aparecem os termos “receber”, “esposo” e “filho”, o que mais uma vez parece indicar o papel dos familiares mais próximos no apoio ao negócio do MEI. Associados ao termo “apoio” se correlacionam novamente os termos “familiar”, “pai”, “precisa”, “ajudar”, confirmando as interpretações anteriores sobre o importante papel da família nesse apoio. Mas os vários outros termos utilizados, tais como “motivação”, “crescer”, “crescimento”, “empresa” leva a uma interpretação otimista em relação ao futuro do negócio apoiado pela família.

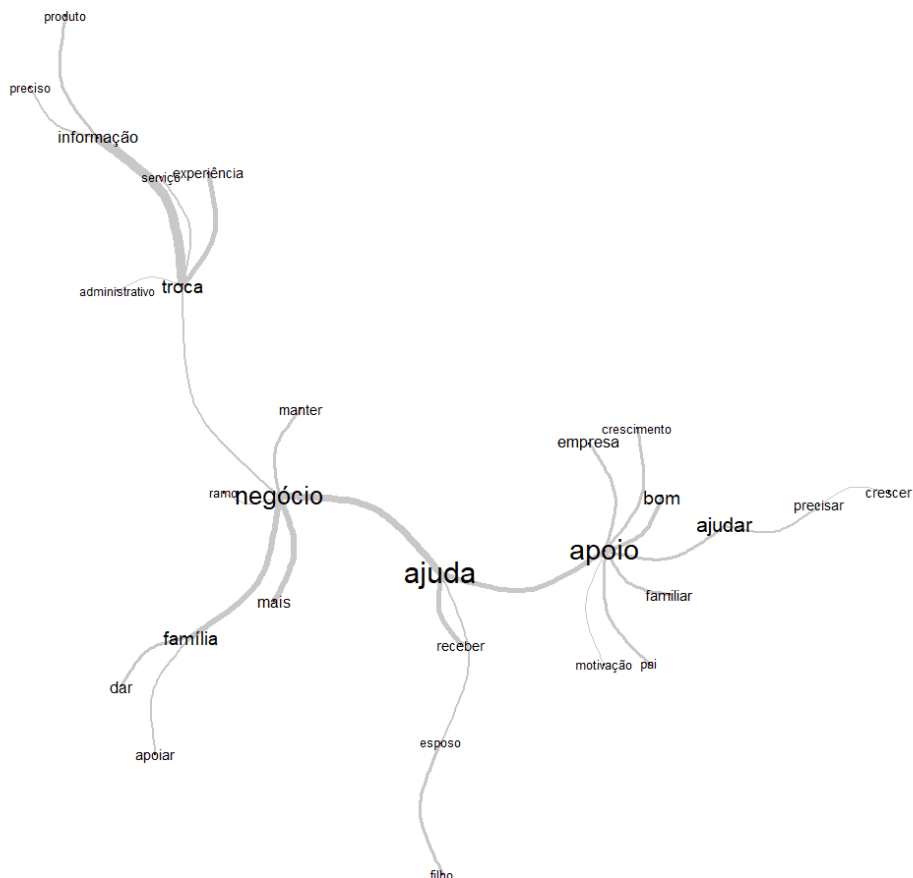


Figura 5 - Fatores de apoio ao negócio dos MEIs em Três Lagoas/MS.

Fonte: Questionário aos MEIs de Três Lagoas/ MS (2019).

Por fim, o termo “troca” está mais associado à dimensão “administrativa, assim como aos “produtos” e “serviços” do negócio. Dois termos mais fortes se associam a essa troca: a “informação” e a “experiência”.

5 | CONCLUSÃO

Para concluir sobre a análise a respeito dos resultados dessa pesquisa de campo, relacionada com as redes de relacionamento dos MEIs em Três Lagoas, se pode deduzir que, ainda que o Microempreendedor Individual (MEI) passe uma primeira ideia de que sua performance e estratégias sejam de natureza individual e de relativo isolamento, a pesquisa apontou outra direção. De um lado, a conscientização que esses MEIs já apresentam em

relação ao apoio que as redes de relacionamento e, em particular a rede familiar exercem no sucesso de seu negócio. De outro, a participação nas redes relacionamentos já estão sendo adotadas entre um número considerável dos MEIs, inclusive entre eles.

Pode-se afirmar que os MEIs em Três Lagoas já apresentam potencial para extrair de seu próprio território os principais recursos dos quais necessitam, (materiais e imateriais) por meio de redes.

REFERÊNCIAS

ALBAGLI, S. **Conhecimento, inclusão social e desenvolvimento local**. v. 1, n. 2. Inclusão Social: Brasília, abr./set. 2006.

ALLEN, R. C. **Collective invention**. Journal of Behavior and Organization. Vol. 4, p.1-24, 1983.

GRANOVETTER, M. **The strength of weak ties: a network theory revisited**. Sociological Theory, Volume 1, p. 201-233, 1983.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Diretoria de Pesquisas. Coordenação de Trabalho e Rendimento. **Economia informal urbana: 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>> Acesso em: 07/09/2011.

JULIEN, P.A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010.

PECQUEUR, B. **O desenvolvimento territorial: uma nova abordagem dos processos de desenvolvimento para as economias do sul**. Vol. 24, n 1 e 2. Revista Raízes. Campina Grande: jan/dez, 2005.

PENROSE, E. **Teoria do crescimento da firma**. Campinas: Unicamp, 2006.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. Acesso em 02.03.2018. **Estatísticas**. Disponível <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>

RECEITA FEDERAL. **Contribuição para o PIS-Pasep e Cofins incidentes sobre a Receita ou o Faturamento**. Capítulo XXII. Brasília: 2016. Disponível em <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/ecf-escrituracao-contabil-fiscal/perguntas-e-respostas-pessoa-juridica-2016-arquivos/capitulo-xxii-contribuicao-para-o-pis-pasep-e-cofins-incidentes-sobre-a-receita-o-o-faturamento-2016.pdf>

REVISTA G1. **Receita Federal cancela o CNPJ de 1,37 milhão de MEIs**. Economia, Darlan Alvarenga, G1. 02.02.2018. Disponível em <https://g1.globo.com/economia/noticia/receita-cancela-o-cnpj-de-137-milhao-de-meis-veja-lista.ghtml>

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE (Org.) **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2015.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Ação social 87, 88, 89, 90, 91, 93, 94, 96, 97

Ações afirmativas 196, 197, 198, 199, 200, 201, 204, 205, 206, 208, 209, 210, 211

Administração 18, 19, 22, 27, 31, 75, 86, 98, 99, 100, 104, 130, 131, 145, 180, 200, 201, 202, 203, 204, 207, 228, 235, 236, 238, 249, 266

Adolescência 212, 213, 215, 221, 223, 224

Adolescente(s) 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224

Alunos com deficiência 226, 228, 229, 232, 234

Ambiente organizacional 17, 18, 21, 22, 25, 26, 27

B

Bacia de Campos 134, 138, 139, 141

Brasil 20, 21, 27, 28, 31, 34, 36, 37, 39, 41, 42, 76, 77, 79, 83, 84, 86, 88, 90, 94, 101, 102, 103, 104, 130, 131, 146, 147, 149, 162, 163, 164, 166, 167, 168, 169, 172, 176, 194, 197, 198, 199, 200, 203, 209, 210, 211, 213, 216, 218, 219, 220, 223, 224, 227, 234, 238, 247, 249, 250, 254, 258, 259, 264

C

CODEM 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98

Conhecimento 19, 20, 21, 79, 112, 148, 150, 151, 162, 163, 164, 165, 169, 201, 230, 240, 243, 245, 252

Consultoria 17, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 103, 169

Cooperativas 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 137, 258, 263, 266

Custos 134, 135, 215, 236, 238, 239, 240, 241, 243, 246, 247, 249, 250, 251, 255, 256, 257, 262, 263

D

Desenvolvimento 1, 17, 20, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 40, 41, 42, 75, 77, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 95, 96, 97, 98, 99, 104, 107, 113, 133, 134, 136, 137, 138, 145, 146, 147, 148, 150, 151, 152, 154, 155, 159, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 169, 170, 197, 201, 207, 209, 213, 215, 228, 230, 233, 234, 239, 241, 247, 266

Desigualdade social 196, 197, 198, 208, 209, 210

E

Educação empreendedora 163

Empreendedorismo 152, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 169

Empresa de *facilities* 226, 230, 231, 234

Empresa Júnior 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170

Ensino 134, 149, 164, 165, 169, 180, 200, 205, 207, 208, 209, 218, 219, 220, 223, 224, 226, 228, 229, 232, 233

Escola 197, 201, 204, 205, 207, 209, 212, 213, 215, 216, 217, 218, 220, 221, 222, 223, 231, 232, 233, 266

F

Fronteira 28, 29, 30, 31, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 98, 131

Fundo público 28, 29, 30, 31, 33, 34, 35, 36, 38, 40, 41, 42

G

Gestão 19, 21, 22, 27, 43, 89, 96, 100, 101, 104, 134, 136, 137, 163, 165, 169, 170, 180, 201, 204, 208, 226, 229, 231, 236, 238, 239, 240, 241, 242, 245, 246, 247, 248, 249, 251, 266

H

Hospital 236, 237, 240, 241, 244, 246, 247, 248, 249, 250, 252, 253, 255, 256, 257, 259, 263, 265

I

IBOVESPA 75, 76, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86

Inclusão social 162, 197, 199, 226, 229, 234

Inovação 95, 96, 148, 150, 151, 152, 155, 159, 166, 180, 226, 229, 266

L

Local 56, 57, 58, 59, 60, 62, 63, 64, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 89, 94, 99, 113, 120, 134, 137, 138, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 154, 155, 162, 179, 184, 185, 202, 203, 204, 208, 226, 227, 249

M

Médico 190, 203, 250, 251, 252, 253, 256, 257, 258, 262, 263, 264

MEI 148, 149, 150, 153, 158, 160, 161, 162

Mercado 18, 19, 20, 22, 25, 29, 32, 46, 48, 49, 57, 68, 75, 76, 77, 78, 79, 83, 84, 86, 89, 148, 149, 155, 156, 165, 166, 167, 168, 169, 197, 210, 227, 250, 253, 256, 264

Minas Gerais 42, 134, 212, 213, 214, 216, 218, 219, 220, 222, 226, 228, 229

Motivação 17, 18, 23, 24, 25, 26, 89, 160, 227

Municípios 28, 29, 30, 31, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 43, 88, 97, 100, 101, 102, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 114, 128, 130, 134, 138, 139, 140, 141, 142, 144, 145, 146

N

Norte Fluminense 134, 138, 139, 140, 141, 145, 147

O

Operação Lava Jato 75, 76, 78, 79, 82, 83

Orçamento 31, 32, 104, 109, 135, 143, 145, 146, 250, 256

Organização 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 30, 31, 33, 34, 102, 103, 138, 150, 151, 152, 154, 206, 212, 220, 238, 246, 251, 258, 259, 264

P

Paciente 236, 237, 238, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 248, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 263

Pagamento 79, 103, 106, 139, 140, 144, 145, 249, 251, 252, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 261, 262, 263, 264, 265

Paraná 89

Petróleo 78, 134, 138, 139, 140, 141, 143, 145, 146, 147

Políticas públicas 31, 33, 40, 41, 88, 95, 97, 98, 104, 134, 135, 136, 138, 146, 147, 150, 154, 180, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 204, 209, 210, 211, 214, 222, 228, 229, 253, 266

Políticas sociais 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 40, 41, 42, 43, 134, 135, 139

Processos 17, 18, 19, 21, 22, 23, 26, 29, 31, 35, 89, 112, 155, 156, 162, 169, 198, 204, 205, 209, 212, 213, 236, 240, 242, 243, 247, 251

Q

Qualidade 22, 25, 32, 45, 87, 88, 91, 94, 95, 96, 97, 98, 114, 137, 151, 165, 167, 204, 207, 212, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 243, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264

R

Rastreabilidade 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248

Rede 78, 148, 150, 152, 154, 156, 157, 158, 159, 162, 166, 169, 197, 200, 210, 216, 226, 228, 229, 231, 233

Remuneração 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265

Rendas petrolíferas 135, 141, 142, 143, 144, 145, 146

Rio Grande do Sul 28, 29, 30, 34, 41, 42, 75, 131

Royalties 57, 134, 139, 140, 141, 142, 143, 145, 146

S

Saúde 28, 29, 34, 35, 38, 39, 40, 41, 78, 83, 86, 88, 92, 95, 101, 102, 103, 105, 110, 113,

116, 127, 131, 132, 133, 144, 197, 213, 214, 220, 222, 223, 224, 228, 231, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 246, 248, 249, 250, 251, 252, 254, 255, 256, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265

Sociedade 1, 29, 31, 33, 41, 42, 44, 76, 87, 88, 89, 92, 94, 96, 97, 98, 99, 104, 108, 131, 136, 137, 148, 150, 164, 165, 166, 169, 198, 200, 209, 210, 222, 227, 228, 229, 234, 266

T

Taxa de câmbio 75

U

Universidade 17, 28, 75, 86, 87, 99, 130, 134, 164, 169, 196, 210, 211, 212, 216, 223, 224, 226, 249, 259, 266

V

Violência 134, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224

AD MI NIS TRA ÇÃO:

2

Estudos organizacionais e sociedade

🌐 www.atenaeditora.com.br

✉ contato@atenaeditora.com.br

📷 @atenaeditora

📘 www.facebook.com/atenaeditora.com.br

Atena
Editora

Ano 2021

ADMINISTRAÇÃO:

2

Estudos organizacionais e sociedade

🌐 www.atenaeditora.com.br

✉ contato@atenaeditora.com.br

📷 @atenaeditora

📘 www.facebook.com/atenaeditora.com.br


Atena
Editora
Ano 2021