

MEI NO BRASIL E A GESTÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS: UMA ANÁLISE DAS RELAÇÕES ENTRE DESEMPENHO EMPRESARIAL E DINÂMICA ECONÔMICA

MEI IN BRAZIL AND SMALL BUSINESS MANAGEMENT:
AN ANALYSIS OF THE RELATIONSHIPS BETWEEN BUSINESS
PERFORMANCE AND ECONOMIC DYNAMICS



ISSN: 2595-8704 DOI: <https://doi.org/10.29327/2323543.29.1-15>

Eliziário Jackson Mesquita ¹

RESUMO

A expansão do Microempreendedor Individual (MEI) modificou significativamente a estrutura de formalização dos pequenos negócios no Brasil, aproximando questões tradicionalmente pertencentes ao campo das Ciências Econômicas de problemas próprios da Gestão Empresarial. Este artigo analisa as relações entre a formalização pelo MEI, a capacidade gerencial e o desempenho econômico dos pequenos negócios, considerando que a constituição formal de uma unidade produtiva não implica, por si só, sua capacidade de permanência, crescimento ou geração consistente de resultados. Desenvolve-se uma revisão bibliográfica e documental, fundamentada em estudos acadêmicos, publicações institucionais e legislação relacionada ao MEI. A análise evidencia que o regime contribuiu para reduzir barreiras de entrada na economia formal, mas também revelou um problema menos explorado: a distância entre a simplificação institucional da abertura do negócio e a complexidade efetiva de sua gestão. Aspectos como planejamento, controle financeiro, precificação, acesso ao crédito, produtividade, inovação e capacidade de adaptação condicionam o desempenho empresarial. Argumenta-se, portanto, que o MEI deve ser compreendido simultaneamente como instrumento de política econômica, mecanismo de formalização e unidade empresarial sujeita às limitações de produtividade e gestão características dos pequenos negócios. Conclui-se que políticas voltadas ao segmento precisam avançar da simples formalização para a criação de condições que favoreçam a qualificação gerencial, a produtividade e a transição sustentável para estágios empresariais superiores.

PALAVRAS-CHAVE: Microempreendedor Individual. Gestão empresarial. Pequenos negócios. Desempenho empresarial. Economia. Formalização.

ABSTRACT

The expansion of the Individual Microentrepreneur (MEI) has significantly changed the formalization structure of small businesses in Brazil, bringing issues traditionally addressed within the field of Economic Sciences closer to problems inherent to Business Management. This article analyzes the relationships between formalization through the MEI regime, managerial capacity, and the economic performance of small businesses, considering that the formal establishment of a productive unit does not, in itself, ensure its ability to survive, grow, or consistently generate results. A bibliographic and documentary review is conducted, based on academic studies, institutional publications, and legislation related to the MEI. The analysis shows that the regime has contributed to reducing barriers to entry into the formal economy, but it has also revealed a less explored problem: the gap between the institutional simplification of business registration and the actual complexity of business management. Factors such as planning, financial control, pricing, access to credit, productivity, innovation, and adaptability influence business performance. Therefore, it is argued that the MEI should be understood simultaneously as an economic policy instrument, a formalization mechanism, and a business unit subject to the productivity and management constraints characteristic of small businesses. It is concluded that policies aimed at this segment need to move beyond simple formalization toward the creation of conditions that foster managerial qualification, productivity, and sustainable transition to more advanced stages of business development.

KEYWORDS: Individual Microentrepreneur. Business management. Small businesses. Business performance. Economics. Formalization.

¹ Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Piauí (UFPI). Especialista em Gestão pela FAR – Faculdade Ademar Rosado e em Projetos Sociais: Elaboração e Captação de Recursos. Mestre em Gestão Empresarial pelo Instituto Superior de Gestão (ISG), Lisboa, Portugal, e doutorando em Ciências da Educação. E-MAIL: elizariojacksonmesquita@yahoo.com.br.

INTRODUÇÃO

A criação do Microempreendedor Individual (MEI) representou uma alteração relevante na forma como o Estado brasileiro passou a tratar parte significativa dos trabalhadores por conta própria e dos pequenos empreendimentos. Instituído no contexto das políticas destinadas às micro e pequenas empresas, o regime procurou reduzir custos de formalização, simplificar obrigações e ampliar o acesso de trabalhadores anteriormente informais a uma estrutura jurídica empresarial. A Lei Complementar nº 128/2008 consolidou essa modalidade e alterou a relação entre pequenos empreendedores, Estado e mercado (BRASIL, 2008).

O crescimento do MEI, entretanto, não pode ser interpretado apenas como fenômeno administrativo ou tributário. Sua expansão está relacionada a transformações no mercado de trabalho, à necessidade de geração de renda, à reorganização das formas de ocupação e às próprias características da economia brasileira. Sob a perspectiva econômica, o MEI ocupa uma posição particular porque se encontra na fronteira entre trabalho por conta própria, empreendedorismo e pequena unidade empresarial. A formalização modifica a condição jurídica do trabalhador, mas não elimina automaticamente as restrições econômicas que cercam sua atividade.

Os dados recentes ajudam a dimensionar essa transformação. O Mapa de Empresas registrou, no segundo quadrimestre de 2025, 24,2 milhões de empresas ativas no país, sendo 93,8% classificadas como micro e pequenas empresas. Dentro desse universo, os MEIs ultrapassavam 12,6 milhões de registros. No mesmo período, foram abertas 1,67 milhão de novas empresas, evidenciando a importância dos pequenos negócios na dinâmica de entrada e renovação do tecido empresarial brasileiro (BRASIL, 2025).

Esses números, porém, não devem ser confundidos com indicadores de desempenho

empresarial. A existência de milhões de registros não significa que todas essas unidades estejam produzindo resultados econômicos suficientes para assegurar sua permanência. A questão central desloca-se, portanto, da quantidade de empreendedores formalizados para a capacidade desses negócios de organizar recursos, atender mercados, controlar custos, estabelecer preços, gerar margem e adaptar-se às transformações do ambiente econômico.

É justamente nesse ponto que a Gestão Empresarial passa a dialogar de maneira direta com as Ciências Econômicas. Enquanto a análise econômica permite compreender incentivos, custos de formalização, mercado de trabalho, produtividade, renda e alocação de recursos, a gestão examina como os recursos disponíveis são efetivamente organizados e utilizados no interior da empresa. A condição de MEI não elimina a necessidade de administrar caixa, estoques, fornecedores, clientes, preços, riscos e investimentos.

Estudos recentes sobre autogestão de MEIs reforçam essa preocupação. Telles e Neves (2025), ao analisarem práticas de autogestão, identificaram a necessidade de qualificação e aperfeiçoamento das ferramentas gerenciais como elementos relevantes para a competitividade desses empreendimentos. A questão, portanto, não reside apenas em permitir que o indivíduo entre no mercado formal, mas em compreender se ele dispõe das capacidades necessárias para permanecer nele.

A literatura institucional do Sebrae também aponta nessa direção. Estudo sobre sobrevivência empresarial indica que aproximadamente 29% dos MEIs encerram suas atividades após cinco anos, enquanto fatores como planejamento insuficiente, falta de capacitação, dificuldades de acesso ao crédito e deficiências na gestão aparecem associados à mortalidade empresarial (SEBRAE, 2023).

Diante desse cenário, este artigo tem como objetivo analisar as relações entre MEI, gestão dos pequenos negócios e dinâmica econômica brasileira,

buscando compreender em que medida a formalização pode contribuir para o desempenho empresarial e quais fatores gerenciais e econômicos limitam essa trajetória.

A questão que orienta a discussão é: **em que medida a formalização como MEI contribui para o desempenho dos pequenos negócios e quais capacidades de gestão condicionam sua permanência e evolução no mercado brasileiro?**

A hipótese interpretativa adotada é que a formalização constitui condição favorável, mas insuficiente, para o desempenho empresarial. A existência de um ambiente institucional simplificado pode reduzir barreiras de entrada, porém resultados econômicos dependem da capacidade do empreendedor de combinar recursos escassos, interpretar sinais de mercado e transformar conhecimento em decisões gerenciais.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa de natureza qualitativa, de caráter exploratório e analítico, desenvolvida por meio de revisão bibliográfica e documental. A escolha dessa abordagem decorre da necessidade de articular diferentes dimensões do fenômeno estudado, uma vez que o MEI não pode ser compreendido adequadamente a partir de uma única variável, seja ela tributária, administrativa ou econômica.

A pesquisa bibliográfica concentrou-se em estudos relacionados ao empreendedorismo, informalidade, micro e pequenas empresas, gestão financeira, produtividade e desempenho empresarial. Foram considerados trabalhos acadêmicos e produções institucionais capazes de estabelecer conexões entre o comportamento dos pequenos empreendedores e as condições estruturais da economia brasileira.

Também foram utilizados documentos oficiais relacionados ao regime do Microempreendedor Individual. Entre esses documentos encontra-se o Portal

do Empreendedor, que define o MEI como a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário, estabelecendo limites e condições para o enquadramento no regime (BRASIL, 2026).

A dimensão documental também incorporou informações recentes do Mapa de Empresas e de órgãos públicos responsáveis pelas políticas destinadas às micro e pequenas empresas. Essa estratégia permite relacionar a discussão conceitual aos movimentos recentes da estrutura empresarial brasileira, evitando que o estudo fique restrito a uma interpretação exclusivamente teórica.

Do ponto de vista analítico, o artigo organiza a discussão a partir de quatro eixos: formalização e dinâmica econômica; gestão empresarial e capacidade decisória; desempenho, produtividade e sobrevivência; e políticas de apoio e perspectivas de evolução empresarial. A articulação desses eixos procura superar a separação convencional entre economia e administração.

Não se pretende, portanto, estimar causalmente o efeito da formalização sobre a produtividade dos MEIs. O propósito é interpretar criticamente as relações identificadas na literatura e nos dados documentais. A análise parte da compreensão de que o desempenho de um pequeno negócio resulta da interação entre condições externas — mercado, crédito, renda, concorrência e políticas públicas — e capacidades internas — planejamento, gestão financeira, conhecimento e tomada de decisão.

Essa delimitação é importante porque o universo dos MEIs apresenta elevada heterogeneidade. Existem empreendimentos orientados à expansão e outros constituídos principalmente como mecanismo de geração individual de renda. Consequentemente, tratar todos os MEIs como empresas em trajetória de crescimento pode produzir uma leitura inadequada da realidade econômica.

O MEI COMO INSTRUMENTO DE FORMALIZAÇÃO E DINÂMICA ECONÔMICA

A discussão sobre o MEI precisa ser iniciada pela informalidade. Em economias como a brasileira, o trabalho por conta própria não constitui fenômeno marginal. Ele está relacionado às condições do mercado de trabalho, às oportunidades disponíveis e às estratégias individuais de geração de renda. Nesse contexto, a formalização não representa simplesmente uma escolha burocrática, mas uma decisão econômica condicionada por custos, benefícios e expectativas.

A literatura econômica sobre o tema demonstra que alterações nos custos e benefícios associados à formalização podem modificar as escolhas ocupacionais dos indivíduos. Corseuil, Neri e Ulyssea (2014) destacam que a política do MEI alterou os incentivos enfrentados por trabalhadores por conta própria, afetando tanto a decisão de formalização quanto escolhas relacionadas à ocupação.

Essa perspectiva é importante porque impede que a formalização seja interpretada exclusivamente como resultado de uma mudança normativa. Quando o Estado reduz custos e simplifica procedimentos, altera a estrutura de incentivos enfrentada pelo empreendedor. A decisão de registrar-se passa a envolver benefícios previdenciários, possibilidade de emissão de documentos fiscais, acesso a determinadas relações comerciais e maior inserção institucional.

O governo federal atualmente apresenta entre os benefícios associados à formalização a obtenção do CNPJ, emissão de nota fiscal, possibilidade de venda para o governo, acesso a serviços bancários específicos e pagamento de tributos simplificados (BRASIL, 2026).

A formalização também possui uma dimensão simbólica e econômica. O CNPJ transforma a percepção jurídica da atividade e pode facilitar a relação do empreendedor com fornecedores, clientes e instituições financeiras. Entretanto, é necessário distinguir **formalização da unidade econômica** de **consolidação**

empresarial. Um empreendimento pode estar formalmente regular e, simultaneamente, apresentar baixa produtividade, reduzida margem de lucro e elevada vulnerabilidade financeira.

Essa distinção encontra apoio em estudos sobre a economia brasileira. Nogueira e Zucoloto (2019) discutem a relação entre pequenas empresas, informalidade e produtividade, chamando atenção para a necessidade de políticas que ultrapassem o discurso de incentivo ao empreendedorismo e enfrentem efetivamente as restrições de produtividade existentes no segmento.

O problema torna-se ainda mais relevante quando se observa o crescimento expressivo do número de MEIs. A quantidade de registros revela uma importante capacidade de entrada no mercado, mas não informa, isoladamente, sobre a qualidade econômica dessa inserção. O crescimento quantitativo pode coexistir com negócios de baixa escala, reduzida acumulação de capital e limitada capacidade de investimento.

Reis et al. (2020), ao examinarem a relação entre MEI e indicadores econômicos, identificaram associação entre períodos de expansão da categoria e movimentos positivos de determinados indicadores econômicos. Essa evidência é relevante, mas não autoriza concluir que o MEI, isoladamente, seja responsável pelo crescimento econômico. A relação deve ser compreendida dentro de um conjunto mais amplo de condições macroeconômicas.

A formalização, portanto, deve ser compreendida como uma porta de entrada institucional. Ela pode reduzir determinadas barreiras, mas não substitui as demais condições necessárias para que uma atividade econômica seja produtiva. O desafio das políticas públicas passa, nesse sentido, da abertura do CNPJ para a criação de condições que permitam ao empreendedor utilizar efetivamente essa formalização.

GESTÃO EMPRESARIAL E CAPACIDADE DE DECISÃO DO MICROEMPREENDEDOR

A condição de MEI frequentemente produz uma situação paradoxal: o empreendedor domina tecnicamente a atividade que executa, mas pode não dominar os instrumentos necessários para administrar o empreendimento. Saber produzir, vender ou prestar determinado serviço não significa necessariamente saber calcular custos, determinar preços, controlar fluxo de caixa ou avaliar investimentos.

Essa diferença entre conhecimento operacional e conhecimento gerencial constitui uma das questões centrais para compreender o desempenho dos pequenos negócios. O empreendedor pode possuir elevada competência profissional em sua atividade principal e, ainda assim, tomar decisões economicamente desfavoráveis por não dispor de informações suficientes sobre o próprio negócio.

A gestão financeira ocupa posição central nesse processo. Segundo o Sebrae (2024), a organização financeira permite conhecer gastos, melhorar o equilíbrio financeiro e criar melhores condições para decisões relacionadas ao negócio. A instituição chama atenção para uma dificuldade recorrente entre MEIs: a concentração na execução da atividade e a menor atenção dedicada aos instrumentos de administração.

Esse problema se manifesta, por exemplo, na confusão entre faturamento e lucro. Um empreendedor pode registrar vendas crescentes e, simultaneamente, apresentar resultado econômico reduzido. A ausência de controle de custos, despesas e margens pode produzir a falsa percepção de crescimento. Nesse caso, o aumento da movimentação financeira não representa necessariamente aumento da capacidade de geração de riqueza.

A precificação constitui outro ponto sensível. O preço precisa incorporar custos, despesas, margem desejada e condições competitivas. Quando o MEI define preços exclusivamente observando concorrentes ou

buscando vender mais barato, pode comprometer sua própria capacidade de reinvestimento. Estudos recentes sobre precificação de MEIs destacam justamente as dificuldades relacionadas ao limite de faturamento, custos e necessidade de conformidade legal (SANTIAGO; BOMFIM, 2025).

O planejamento também merece atenção. Curty et al. (2024) identificaram dificuldades de planejamento entre microempreendedores individuais e destacaram a necessidade de capacitação para elaboração e avaliação do planejamento inicial. O resultado reforça a ideia de que a simplicidade institucional do MEI não corresponde à simplicidade das decisões empresariais.

A gestão empresarial, nesse sentido, deve ser entendida como capacidade de transformar informações em decisões. Não se trata de exigir do MEI a estrutura administrativa de uma grande empresa, mas de desenvolver mecanismos compatíveis com sua escala: controle de caixa, registro de custos, acompanhamento de vendas, definição de metas, planejamento de compras e análise periódica de resultados.

A dimensão gerencial também envolve a capacidade de perceber mudanças no ambiente. Alterações nos hábitos dos consumidores, novas tecnologias, concorrência digital e mudanças nas condições de crédito podem modificar rapidamente a viabilidade de um pequeno empreendimento. O Sebrae destaca que os pequenos negócios precisam desenvolver capacidade de adaptação, inovação, aprendizagem e presença digital diante das transformações econômicas e tecnológicas (SEBRAE, 2025).

Assim, o desempenho do MEI não depende apenas da existência de uma oportunidade de mercado. Depende da capacidade de reconhecer essa oportunidade, estimar seus riscos, mobilizar recursos e transformar a oportunidade em resultado econômico. Essa passagem — da oportunidade percebida para a decisão empresarial — constitui uma das principais interfaces entre Economia e Gestão.

DESEMPENHO EMPRESARIAL, PRODUTIVIDADE E SOBREVIVÊNCIA

O conceito de desempenho empresarial não deve ser reduzido ao faturamento. Em pequenos negócios, desempenho envolve a capacidade de gerar resultado suficiente para remunerar o trabalho do empreendedor, cobrir custos, preservar capital de giro, realizar investimentos e manter a atividade em funcionamento.

A sobrevivência constitui, portanto, uma dimensão importante do desempenho. Um negócio que permanece aberto, mas acumula dívidas e não consegue remunerar adequadamente o empreendedor apresenta uma situação distinta daquela de uma empresa que gera resultados e amplia sua capacidade produtiva. A duração da atividade, embora relevante, não é suficiente para caracterizar sua qualidade econômica.

O estudo do Sebrae sobre sobrevivência empresarial evidencia essa questão. Segundo a instituição, 29% dos MEIs encerram suas atividades em até cinco anos. Entre os fatores associados ao fechamento aparecem planejamento deficiente, menor capacitação, dificuldades de acesso ao crédito e práticas de gestão menos estruturadas (SEBRAE, 2023).

Esses resultados permitem questionar uma interpretação excessivamente otimista do empreendedorismo. Se a abertura de empresas é tomada como principal indicador de dinamismo econômico, corre-se o risco de ignorar a qualidade e a permanência dessas unidades. A economia não se beneficia apenas porque existem mais CNPJs; ela se beneficia quando essas unidades conseguem produzir bens e serviços, gerar renda, utilizar recursos de maneira eficiente e sobreviver em condições competitivas.

A produtividade torna-se, então, variável fundamental. Nogueira e Zucoloto (2019) argumentam que as pequenas empresas brasileiras enfrentam problemas associados à baixa produtividade e ao estágio de desenvolvimento tecnológico e gerencial. A questão é

particularmente relevante para o MEI porque sua escala reduzida limita o acesso a determinadas tecnologias, serviços especializados e mecanismos de financiamento.

Entretanto, a pequena escala não precisa significar baixa capacidade de gestão. O uso de ferramentas digitais, sistemas de pagamento, redes sociais, comércio eletrônico e plataformas de relacionamento com clientes pode ampliar a capacidade competitiva sem exigir estruturas físicas elevadas. A transformação digital, nesse sentido, pode funcionar como mecanismo de compensação parcial das limitações de escala.

O problema é que a adoção tecnológica também depende de competências. Não basta disponibilizar ferramentas digitais; é necessário que o empreendedor compreenda como utilizá-las para gerar valor. Uma rede social pode ampliar vendas, mas também consumir tempo e recursos sem produzir retorno se não estiver vinculada a uma estratégia comercial.

Outro elemento relevante é o capital de giro. Pequenos negócios frequentemente enfrentam desequilíbrios entre o momento de pagamento de fornecedores e o recebimento de clientes. Sem planejamento financeiro, mesmo empreendimentos com vendas satisfatórias podem enfrentar problemas de liquidez. O Sebrae ressalta que a gestão financeira constitui componente essencial para a sobrevivência dos pequenos negócios e para decisões de investimento e expansão (SEBRAE, 2026).

O desempenho empresarial deve ser compreendido, portanto, como resultado da interação entre produtividade, gestão e condições econômicas. O MEI pode representar uma importante porta de entrada no mercado, mas sua consolidação depende da capacidade de converter trabalho e recursos em resultados economicamente sustentáveis.

CRÉDITO, INVESTIMENTO E RESTRIÇÕES À EXPANSÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

O acesso ao crédito constitui outro elemento relevante para compreender a trajetória econômica do MEI. Em princípio, a formalização pode ampliar a capacidade de relacionamento com instituições financeiras. Contudo, possuir CNPJ não significa necessariamente possuir crédito em condições adequadas.

A questão envolve assimetria de informações, capacidade de pagamento, histórico financeiro, garantias e percepção de risco. Pequenos negócios apresentam, em muitos casos, menor capacidade de oferecer garantias e menor disponibilidade de informações contábeis estruturadas. A própria informalidade financeira dentro do negócio pode dificultar a avaliação de sua capacidade real de pagamento.

O estudo do Sebrae sobre sobrevivência aponta que empresas encerradas apresentaram menor acesso ao crédito e menor capacidade de obtenção de empréstimos quando comparadas às empresas que permaneceram em atividade (SEBRAE, 2023).

Esse resultado permite observar que crédito e gestão estão diretamente relacionados. O financiamento não corrige automaticamente problemas administrativos. Pelo contrário, quando recursos externos são utilizados sem planejamento, podem aumentar a exposição financeira do empreendimento. A expansão financiada somente é economicamente justificável quando existe perspectiva razoável de geração de fluxo de caixa suficiente para suportar o custo do capital.

A decisão de investir também precisa considerar custo de oportunidade. Recursos utilizados na compra de equipamentos, publicidade, estoque ou expansão física deixam de estar disponíveis para outras finalidades. Para o MEI, cuja margem de erro é frequentemente pequena, decisões aparentemente simples podem produzir efeitos significativos sobre a liquidez.

A gestão financeira precisa, portanto, incorporar uma perspectiva econômica. Não basta registrar entradas e saídas; é necessário compreender o

comportamento dos custos, a margem de contribuição, o retorno esperado dos investimentos e a capacidade de pagamento. A gestão torna-se uma forma de alocação de recursos escassos.

Essa dimensão aproxima diretamente a realidade do MEI das Ciências Econômicas. A economia parte justamente do problema da escassez e da necessidade de escolhas. O empreendedor, mesmo sem utilizar formalmente conceitos econômicos, enfrenta diariamente decisões sobre quanto produzir, quanto cobrar, quanto investir, onde comprar e qual mercado atender.

Quando essas decisões são tomadas sem informação, aumenta-se a probabilidade de alocação ineficiente dos recursos. Quando são sustentadas por registros, planejamento e avaliação de alternativas, a capacidade de decisão tende a melhorar. A gestão empresarial pode ser entendida, assim, como mecanismo aplicado de racionalização da alocação econômica.

O desafio das políticas de crédito destinadas ao MEI não deveria ser apenas ampliar a oferta de recursos. É necessário combinar financiamento com orientação, educação financeira e mecanismos de acompanhamento. A disponibilização de capital sem desenvolvimento da capacidade gerencial pode produzir endividamento em vez de crescimento.

MEI, POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

A experiência brasileira com o MEI demonstra que políticas públicas podem alterar significativamente os incentivos à formalização. A criação de um regime simplificado reduziu barreiras que anteriormente afastavam trabalhadores por conta própria do sistema formal. Essa característica contribuiu para ampliar a base empresarial brasileira.

Entretanto, políticas públicas voltadas ao MEI não deveriam ser avaliadas apenas pela quantidade de

registros realizados. É necessário considerar indicadores de permanência, produtividade, renda, crescimento, acesso a mercados e capacidade de transição para categorias empresariais superiores.

A própria agenda governamental recente aponta para essa necessidade. Em 2026, o governo federal apresentou o pacote “MEI em Ação”, com iniciativas relacionadas à transformação digital, simplificação dos serviços públicos e fortalecimento da capacidade dos pequenos negócios. O programa reconhece dificuldades relacionadas à gestão e à disponibilidade de recursos como fatores que podem limitar o crescimento do MEI (BRASIL, 2026).

Essa mudança de perspectiva é relevante. A primeira geração de políticas relacionadas ao MEI esteve fortemente associada à formalização. O desafio contemporâneo é construir uma segunda etapa, orientada à consolidação econômica. Isso significa criar condições para que o empreendedor formalizado desenvolva competências e possa avançar em produtividade.

Nesse sentido, políticas de capacitação empresarial devem ser articuladas com crédito, inovação, digitalização e acesso a mercados. O empreendedor que aprende a administrar seu fluxo de caixa, mas permanece isolado de canais de comercialização, enfrenta limitações. Da mesma forma, crédito sem mercado ou tecnologia sem capacidade gerencial não necessariamente produzem expansão.

A participação do MEI em compras públicas constitui uma possibilidade particularmente relevante. O governo federal atualmente divulga mecanismos destinados a ampliar a participação dos pequenos empreendedores em oportunidades de fornecimento ao setor público, incluindo o Contrata+Brasil (BRASIL, 2026).

Essa aproximação com o mercado público pode representar mudança qualitativa para determinados empreendimentos. A empresa deixa de depender exclusivamente de consumidores individuais e pode acessar uma demanda institucional com características

próprias. Contudo, isso exige regularidade documental, capacidade de entrega, formação de preços e organização operacional.

Sob a perspectiva do desenvolvimento econômico, o MEI pode cumprir funções que ultrapassam a geração individual de renda. Pequenos negócios movimentam cadeias locais, contratam serviços, compram insumos, estabelecem relações comerciais e distribuem renda. Entretanto, o impacto agregado será maior quanto maior for a capacidade dessas unidades de elevar sua produtividade.

O papel do Estado, portanto, não deveria ser o de substituir a gestão privada, mas o de reduzir obstáculos que impedem o empreendedor de desenvolver capacidades produtivas. A política pública mais eficiente seria aquela que combina simplificação institucional com condições para aprendizagem empresarial, inovação e acesso a mercados.

ENTRE A SOBREVIVÊNCIA E O CRESCIMENTO: LIMITES DO MODELO

A existência do MEI trouxe uma questão que merece maior atenção acadêmica: todos os microempreendedores desejam transformar seus negócios em empresas maiores? A resposta provavelmente é negativa. Muitos empreendimentos têm como finalidade principal gerar renda para o próprio trabalhador, sem necessariamente buscar expansão de empregados, estrutura ou faturamento.

Essa constatação é importante porque o crescimento empresarial não deve ser tratado como único indicador de sucesso. Para determinados empreendedores, a capacidade de gerar renda estável, preservar autonomia e reduzir riscos pode representar resultado econômico satisfatório.

Entretanto, existe uma diferença entre optar conscientemente por uma atividade de pequena escala e permanecer pequeno por ausência de capacidade ou oportunidade de crescimento. Essa distinção precisa ser

incorporada às análises sobre MEI. O problema não está no tamanho reduzido em si, mas na impossibilidade de escolha decorrente de restrições econômicas.

A limitação de faturamento do regime é particularmente importante nesse debate. O MEI possui regras específicas de enquadramento e limite de receita, além de restrições quanto à contratação de empregados e participação societária (BRASIL, 2026).

Essas regras possuem função institucional: delimitam o público-alvo da política. Entretanto, também podem produzir uma espécie de fronteira empresarial. Quando o empreendimento cresce, o empreendedor precisa avaliar a migração para outra estrutura jurídica e tributária. Essa passagem pode ser percebida como sinal de sucesso, mas também pode gerar receio diante do aumento da complexidade e dos custos.

A transição empresarial, portanto, constitui uma etapa que merece maior atenção das políticas públicas. Se o empreendedor entende que crescer significa necessariamente assumir uma estrutura burocrática incompatível com sua capacidade administrativa, pode preferir permanecer pequeno, mesmo quando existem oportunidades econômicas de expansão.

Nesse sentido, a gestão empresarial assume função estratégica. O crescimento não deve ocorrer apenas porque o faturamento aumentou. É necessário desenvolver processos, controles, indicadores e planejamento que permitam ao negócio suportar maior complexidade.

O pequeno negócio que cresce sem desenvolver capacidade gerencial pode aumentar seu faturamento e, simultaneamente, elevar suas perdas. Mais clientes significam mais compras, maior necessidade de estoque, maior exposição a inadimplência e maior complexidade operacional. O crescimento, portanto, é também um problema de gestão.

A trajetória desejável não é necessariamente transformar todos os MEIs em empresas maiores. O

objetivo mais adequado é permitir que cada empreendedor disponha de condições para escolher racionalmente entre permanecer em determinada escala ou avançar. Para isso, informação, capacitação, crédito e ambiente institucional precisam estar disponíveis.

DISCUSSÃO: DA FORMALIZAÇÃO À CAPACIDADE ECONÔMICA DE GESTÃO

A análise desenvolvida permite sustentar que a formalização representa apenas uma das dimensões do desempenho dos pequenos negócios. O MEI resolveu parte importante do problema institucional relacionado ao ingresso de trabalhadores por conta própria na economia formal, mas não resolveu automaticamente problemas de produtividade, gestão e geração de resultados.

Essa conclusão não diminui a importância do regime. Pelo contrário, evidencia que seu impacto pode ser ampliado quando a formalização é articulada a outras políticas. A existência de mais de 12 milhões de registros de MEIs demonstra que a política alcançou escala suficiente para produzir efeitos sobre a estrutura empresarial brasileira (BRASIL, 2025).

O ponto crítico é saber o que ocorre depois da formalização. O CNPJ é o início de uma relação empresarial; não representa seu resultado. O empreendedor precisa continuar tomando decisões, enfrentando concorrentes, administrando custos e respondendo a mudanças no comportamento dos consumidores.

A literatura analisada indica que dificuldades gerenciais aparecem repetidamente entre os fatores associados à vulnerabilidade dos pequenos negócios. Planejamento, capacitação, gestão financeira e acesso ao crédito não são questões isoladas. Elas formam um sistema de capacidades que influencia a qualidade das decisões.

A partir dessa perspectiva, pode-se afirmar que existe uma espécie de “segunda barreira” depois da

formalização. A primeira barreira é institucional: entrar na economia formal. A segunda é gerencial: conseguir administrar o negócio de maneira economicamente viável.

Essa segunda barreira é menos visível, mas pode ser mais persistente. Abrir um CNPJ pode ser relativamente simples e rápido. Desenvolver competências de gestão, construir carteira de clientes, estabelecer reputação, controlar custos e acumular capital exige tempo.

A questão também recoloca o debate sobre empreendedorismo. Nem todo indivíduo que abre um negócio dispõe das mesmas condições econômicas, educacionais e financeiras. A capacidade empreendedora não deve ser tratada como característica exclusivamente individual. Ela é influenciada pelo ambiente institucional, pelas oportunidades de mercado e pelo acesso a recursos.

Essa interpretação aproxima-se de uma leitura institucional do empreendedorismo. O desempenho empresarial resulta da interação entre agente e ambiente. O empreendedor decide, mas decide dentro de estruturas de mercado, crédito, tributação, tecnologia e demanda.

Por isso, políticas públicas orientadas exclusivamente à responsabilização individual do empreendedor são insuficientes. Dizer ao MEI que ele precisa “se capacitar” é correto, mas incompleto. É preciso avaliar também se existem serviços acessíveis, crédito compatível, informações compreensíveis, canais de comercialização e condições econômicas para aplicar esse conhecimento.

A Gestão Empresarial e as Ciências Econômicas contribuem de maneira complementar para esse debate. A primeira permite compreender processos internos e decisões organizacionais; a segunda permite interpretar incentivos, restrições e relações entre agentes e mercados.

O MEI encontra-se justamente nesse ponto de interseção. Ele é simultaneamente trabalhador,

empreendedor, unidade produtiva e sujeito de uma política pública. Reduzir sua análise a apenas uma dessas dimensões significa perder parte importante do fenômeno.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise realizada permite concluir que o Microempreendedor Individual representa uma das mais relevantes experiências brasileiras de aproximação entre política econômica, formalização e empreendedorismo de pequena escala. Sua expansão modificou o cenário empresarial brasileiro e ampliou o número de trabalhadores que passaram a exercer atividades econômicas dentro de uma estrutura formal.

Entretanto, a formalização não deve ser confundida com desempenho. O registro empresarial cria condições institucionais, mas não garante produtividade, lucro, crescimento ou permanência. A trajetória do negócio continua condicionada à capacidade de administrar recursos, compreender o mercado, estabelecer preços e preservar sua capacidade financeira.

O principal argumento desenvolvido neste artigo é que a gestão empresarial funciona como elo entre a formalização e o desempenho econômico. O MEI pode ter acesso a um regime simplificado, mas permanece sujeito a problemas clássicos da atividade empresarial: escassez de recursos, concorrência, incerteza, custos, necessidade de investimento e comportamento variável da demanda.

Os dados sobre sobrevivência reforçam essa interpretação. A existência de uma taxa significativa de encerramento entre MEIs demonstra que a facilidade de entrada não elimina as dificuldades de permanência. O problema passa a ser menos “como formalizar?” e mais “como transformar a formalização em capacidade econômica sustentável?”.

A resposta exige políticas que ultrapassem o processo de abertura do CNPJ. Capacitação gerencial,

educação financeira, acesso ao crédito, digitalização, inovação e inserção em mercados devem ser tratados como componentes de uma mesma política de desenvolvimento dos pequenos negócios.

Também se conclui que o crescimento empresarial não deve ser imposto como único parâmetro de sucesso. Para alguns MEIs, permanecer em pequena escala pode ser uma escolha racional. O que precisa ser assegurado é que essa escolha ocorra em condições de informação e não simplesmente em razão da incapacidade de superar barreiras econômicas e administrativas.

Do ponto de vista das Ciências Econômicas, o MEI constitui uma importante unidade de análise para compreender as relações entre informalidade, trabalho por conta própria, produtividade, renda e políticas públicas. Do ponto de vista da Gestão Empresarial, representa um espaço privilegiado para investigar como indivíduos transformam recursos limitados em resultados econômicos.

O diálogo entre essas duas áreas revela que a sobrevivência empresarial não é resultado exclusivo da vontade do empreendedor nem consequência automática da política de formalização. Ela emerge de uma combinação entre condições econômicas, capacidades gerenciais, características do mercado e instituições.

Dessa forma, a principal contribuição do debate não está em defender ou questionar o MEI de maneira absoluta. Está em reconhecer seus resultados e, simultaneamente, identificar seus limites. A política foi capaz de ampliar a formalização; o próximo desafio consiste em ampliar a capacidade econômica dos formalizados.

O futuro do MEI no Brasil dependerá, em grande medida, da capacidade das políticas públicas de transformar a formalização em uma etapa de desenvolvimento empresarial, e não em um ponto de chegada. Isso significa construir uma trajetória na qual o empreendedor possa acessar conhecimento, crédito,

tecnologia e mercados sem perder a simplicidade institucional que tornou o regime atrativo.

Em última análise, a questão não é quantos MEIs o Brasil consegue registrar, mas **quantos desses empreendimentos conseguem transformar trabalho, conhecimento e recursos em atividade econômica capaz de gerar renda, preservar capital e permanecer competitiva**. É nesse deslocamento — da quantidade de formalizações para a qualidade econômica da gestão — que se encontra uma agenda relevante para a pesquisa em Gestão Empresarial e Ciências Econômicas.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2008.

BRASIL. Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Abertura de empresas cresce 14,1% no 2º quadrimestre de 2025 no Brasil**. Brasília, DF, 2025.

BRASIL. Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **MEI em Ação**. Brasília, DF, 2026.

BRASIL. Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Portal do Empreendedor**. Brasília, DF, 2026.

BRASIL. Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Cadastrar/formalizar Microempreendedor Individual (MEI)**. Brasília, DF, 2026.

CORSEUIL, Carlos Henrique L.; NERI, Marcelo Côrtes; ULYSSEA, Gabriel. **Uma análise dos custos e benefícios da formalização dos trabalhadores por conta própria**. Rio de Janeiro: Ipea, 2014.

CURTY, Leticia Maria Araujo; DAMASO, José Cláudio Garcia; ANDRADE, Lúcio Pereira de; DIAS, Rayla dos Santos Oliveira; FURTADO, Maria Inês Vasconcellos. **Microempreendedor Individual: análise de perfil baseada no planejamento inicial do negócio**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas, 2024.

GOMES SANTIAGO, Aiude Ramos de Passos; LEAL, Lennilton Viana. **Desafios do Microempreendedor**

Individual Florianense com relação à gestão financeira de seu negócio. **Management in Perspective**, v. 5, n. 1, p. 44-71, 2024.

NOGUEIRA, Mauro Oddo; ZUCOLOTO, Graziela Ferrero. **Um pirilampo no porão: um pouco de luz nos dilemas da produtividade das pequenas empresas e da informalidade no país**. 2. ed. rev. e ampl. Brasília, DF: Ipea, 2019.

REIS, Davi Lemos; RIBEIRO, Fernanda Teixeira Franco; QUERINO, Fabiane Fidelis; GOMES, Rafaela da Silva. Empreendedorismo: MEI e seus impactos econômicos. **Revista Pesquisa em Administração**, 2020.

SANTIAGO, Silas Eliezer Alves da Rocha; BOMFIM, Matheus Rodrigues de Pontes. Estratégias de precificação para microempreendedores individuais: identificação dos desafios do faturamento limitado e conformidade legal. **RACE – Revista de Administração do Cesmac**, 2025.

SEBRAE. **A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília, DF: Sebrae, 2023.

SEBRAE. **Como a gestão financeira pode ajudar o MEI**. Brasília, DF: Sebrae, 2024.

SEBRAE. **Tendências para MEIs em 2025**. Brasília, DF: Sebrae, 2025.

SEBRAE. **Como fazer a gestão financeira do pequeno negócio**. Brasília, DF: Sebrae, 2026.

TELLES, Larissa de Oliveira; NEVES, Luiz Fernando Costa. Análise das práticas de autogestão de microempreendedores individuais (MEIs). **Revista de Administração de Empresas Eletrônica – RAEE**, 2025.