



## Microempreendedor Individual: Análise de Perfil baseada no Planejamento Inicial do Negócio

Letícia Maria Araújo Curty, Universidade Federal Fluminense, Brasil <sup>1</sup>

José Cláudio Garcia Damaso, Universidade Federal Fluminense, Brasil <sup>2</sup>

Lúcio Pereira de Andrade, Universidade Federal Fluminense, Brasil <sup>3</sup>

Maria Inês Vasconcellos Furtado, Universidade Lusíada, Portugal <sup>4</sup>

Rayla dos Santos Oliveira Dias, Universidade Federal Fluminense, Brasil <sup>5</sup>

### RESUMO

A figura jurídica do microempreendedor foi criada no Brasil no ano de 2006, através da Lei Complementar nº 123 (Brasil, 2006), posteriormente atualizada pela Lei Complementar nº 128 (Brasil, 2008). A partir de então, tornou-se possível que trabalhadores informais possam exercer suas atividades dentro da devida formalidade, com cargas tributárias reduzidas e obrigações simplificadas. Porém de forma antagônica a simplicidade do regime do MEI, a alta competitividade do mercado fez com que esses empreendedores tivessem que buscar um maior preparo e planejamento para conduzir os negócios rumo ao sucesso. O presente estudo buscou identificar e analisar o perfil do microempreendedor individual sob a ótica do planejamento de seu negócio. Para realização da pesquisa elaborou-se um formulário disponibilizado online, foram obtidas 50 respostas de microempreendedores formalizados das mais diversas partes do Brasil. Na análise foram utilizados métodos qualitativos e quantitativos, com destaque para as análises de correlação entre variáveis de resposta. A partir dos resultados, foi possível concluir que os microempreendedores não planejam o seu negócio por completo o que implica em dificuldades na gestão do seu próprio empreendimento. Por fim, o presente trabalho contribui para as reflexões sobre os fatores de sobrevivência das microempresas no Brasil e destaca para a necessidade de investimentos na capacitação dos empreendedores, em especial para a elaboração e avaliação do planejamento inicial do negócio.

**Palavras-chave:** Microempreendedor Individual; Planejamento Inicial; Empreendedorismo.

### INTRODUÇÃO

---

<sup>1</sup> [leticiaurty@id.uff.br](mailto:leticiaurty@id.uff.br)

<sup>2</sup> [joseclaudio@id.uff.br](mailto:joseclaudio@id.uff.br), <https://orcid.org/0000-0002-5960-5915>

<sup>3</sup> [landrade@id.uff.br](mailto:landrade@id.uff.br), <https://orcid.org/0000-0002-1206-0305>

<sup>4</sup> [m.ines.vf@gmail.com](mailto:m.ines.vf@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0003-1201-3936>

<sup>5</sup> [raylaoliveira@id.uff.br](mailto:raylaoliveira@id.uff.br), <https://orcid.org/0000-0002-6191-9323>

Curty, L. M. A., Damaso, J. C. G., Andrade, L. P., Furtado, M. I. V., Dias, R. S. O Microempreendedor Individual: Análise de Perfil baseada no Planejamento Inicial do Negócio. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas V.9, N°3, p. 01-26, Set/Out. 2024. Artigo recebido em 02/07/2024. Última versão recebida em 07/10/2024. Aprovado em 10/10/2024.

O presente estudo tem como foco principal a figura do microempreendedor e a abordagem do planejamento empresarial realizado na abertura e andamento de suas atividades. Segundo Dornelas (2016), o empreendedorismo começou a surgir de maneira efetiva no Brasil na década de 1990, em especial pela criação de entidades que apoiavam tal exercício no país como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. Mais de uma década depois, foi criada a figura jurídica do MEI a partir da lei complementar 128 criada no ano de 2008 e que entrou em vigor a partir de 01 de julho de 2009 (Brasil, 2008).

A nova lei fez com que diversos profissionais informais e/ou autônomos regularizassem seus negócios. O maior propósito dessa nova lei foi de possibilitar que profissionais dos mais diversos segmentos pudessem sair da informalidade (ilegalidade jurídica) e se adequar às legislações do país, colocando-se em dia com suas obrigações tributárias. A lei instituída representou uma inovação e desburocratizou a legalização de pequenos empreendimentos com o com a redução da carga de impostos, o que resultou em redução de custos e demais obrigações (Becker *et al.*, 2018).

A legislação permite ainda ao Microempreendedor Individual - MEI optar por recolher os impostos e contribuições a partir do Simples Nacional, com valores fixos mensais, independentemente receita bruta obtida no período de apuração (Brasil, 2008). O MEI surge, assim, como uma quebra nas barreiras presentes até então no sistema tributário brasileiro. No país, a complexidade dos tributos e altas cargas fazem com que os profissionais tenham receio em regularizar seus negócios. Conforme levantamento realizado pelo Banco Mundial, o Brasil foi classificado como sendo um dos países líderes no gasto de tempo com procedimentos tributários, exigindo das empresas entre 1.483 e 1.501 horas por ano para preparar, arquivar e pagar impostos (World Bank, 2021).

Para ter o empreendimento regularizado e enquadrado como MEI, é preciso atender a alguns requisitos, como por exemplo, ter faturamento anual dentro do teto da categoria que são revisados e divulgados anualmente. Também é limitado possuir, no máximo, um funcionário registrado e sua atividade deve estar elencada na lista de atividades permitidas pelo Simples Nacional (Brasil, 2006). Se esses requisitos estiverem satisfeitos, o empreendedor que quiser regularizar seu negócio poderá solicitar a abertura de CNPJ de forma online no portal do empreendedor sem que seja obrigatória a intervenção de um contador. Conforme a Lei nº 128 de 2008 o MEI não é obrigado a

contratar um contador, assim como não é exigido que apresente a escrituração contábil e fiscal (Pastor *et al.*, 2013).

Dessa forma, os custos tributários mensais do MEI são fixos e baseados no salário-mínimo vigente à época de apuração. O cálculo do tributo mensal corresponde a 5% do salário mínimo com o acréscimo de R\$1,00 para atividades de comércio, que representa o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) e R\$5,00 para atividades de serviço referente a taxa de Imposto Sobre Serviços (ISS). Caso a atividade seja relacionada a comércio e serviços, o MEI pagará os 5% do salário mínimo mais o valor de R\$6,00, correspondente a ICMS e ISS (BRASIL, 2006).

Em razão das diversas vantagens apresentadas por essa figura jurídica, muitos brasileiros aderem a esse regime anualmente. Nesse sentido, pouco mais de uma década desde a criação da lei, mais de 10 milhões de trabalhadores se formalizaram em todo o país. Porém a legalização por meio do MEI não garante o sucesso do negócio. Segundo Reis e Armond (2012), para alcance do sucesso, as características do empreendedor que precisam estar bem claras e definidas são a organização e conhecimento do negócio. Porém, mesmo que o empresário não possua formação em gestão ou áreas ligadas a conhecimento financeiro, com a globalização e o fácil acesso à informação, os responsáveis pelo empreendimento podem ter acesso a cursos de capacitação e outros recursos que facilitem a gestão de seu negócio (Curty, 2021).

Uma das principais características do empreendedor é a capacidade de assumir riscos, ou seja, a pessoa que representa verdadeiramente o perfil de empreendedor é aquela que assume riscos de maneira calculada e consegue avaliar suas chances reais de sucesso. No entanto, a avaliação dos riscos pode ser considerada uma forma de planejamento, e ainda, quanto menor são os recursos, maiores são os riscos do negócio (Dornelas, 2007).

Pesquisas no Brasil indicam que a maioria das empresas não resiste e encerra suas atividades empresariais ainda nos primeiros anos de funcionamento. De acordo com o levantamento realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2020, cerca de 60% das empresas criadas no Brasil encerraram suas atividades passados até cinco anos de sua existência. A maior parte desse montante é representada por micro e pequenas empresas (IBGE, 2022).

De acordo com o SEBRAE (2016), a falta de conhecimento quanto à educação financeira causa dificuldades no processo de continuidade das atividades de uma empresa. A educação empreendedora e o planejamento na abertura do negócio são importantes para a vida empresarial (Matos, 2018). Aliada ao despreparado dos empreendedores, a falta de planejamento prévio no processo de criação das empresas, que leva à desconsideração de questões-chave como a estimativa de mercado consumidor e a avaliação de fornecedores e concorrência, é prejudicial ao andamento do negócio, sendo um dos fatores determinantes da mortalidade das empresas (SEBRAE, 2016).

Tal afirmação é confirmada através de pesquisas realizadas pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2008), que disserta sobre a falta de orientação como desafio do empreender na abertura do negócio. “A maioria dos candidatos a empreendedor ainda adentra no mundo dos negócios sem a devida bagagem de conhecimentos e informações e desprovida de orientação de uma agência especializada” (Colbari, 2015).

Considerando que o planejamento tem importância relevante no início de um negócio, de acordo com renomadas instituições, inclusive a citada por Colbari (2015) e a GEM (2008), este estudo tem como objetivo responder ao seguinte questionamento: qual é o perfil do microempreendedor individual em relação ao planejamento do seu negócio?

Portanto, para responder ao problema de pesquisa, pretende-se: descrever os aspectos associados ao microempreendedor individual; verificar a relação entre o empreendedorismo e o planejamento; analisar os dados da pesquisa para mapear o perfil do empreendedor no contexto brasileiro. Com isto, espera-se que a pesquisa possa contribuir para gerar subsídios concretos para auxiliar futuros empreendedores na tomada de decisão da regularização de seus empreendimentos, permitindo gestões bem-sucedidas e melhor planejadas. Assim como fornecer informações para as entidades acerca da necessidade de capacitação dos empreendedores, reforçando a necessidade de planejamento dos negócios.

## **2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

A literatura que embasa pesquisa aborda o contexto do empreendedorismo e o perfil do empreendedor, assim como a relação entre o empreendedorismo e o planejamento.

## 2.1. EMPREENDEDOR E EMPREENDEDORISMO

O empreendedor pode ser compreendido como a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente (Chiavenato, 2012). O empreendedor precisa de iniciativa para colocar sua ideia em prática, uma vez que assume a responsabilidade pessoal do negócio em que está inovando.

Acerca do processo de empreender, são encontrados diversos desafios, variáveis e obstáculos, dentre eles, o planejamento adequado do negócio é fator preponderante para melhorar a assertividade das decisões e ações (Stradiotto, 2017). O planejamento é uma ferramenta essencial que irá auxiliar o empreendedor a enfrentar esses desafios.

A atividade de empreender é constantemente associada à inovação, que conforme Dornelas (2016) o empreendedor pode ser visto como aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos ou serviços, e também pela criação de novas formas de organização ou exploração de recursos materiais.

De forma geral, os empreendimentos são criados com a finalidade de obter lucro, o empreendedor no seu negócio pessoal tem o foco na maioria das vezes visando a lucratividade e uma fonte de renda. Para Dolabela (2006), o que caracteriza o empreendedor são suas atitudes e comportamentos criativos, considera que o empreendedor tem a capacidade de identificar a oportunidade, conseguindo assim transformar a oportunidade em algo lucrativo.

Em relação aos aspectos legais de formalização dessa atividade, no Brasil foi criado a figura do Microempreendedor Individual (MEI), que pode ser definido como a pessoa que trabalha de maneira individual, com a possibilidade de exercer uma ou mais atividades em um único Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e contratar um funcionário de maneira legal, de acordo com a Lei Complementar nº. 128 de 19 de dezembro de 2008 (Brasil, 2008).

A lei complementar nº 128, conhecida como Lei do MEI, possibilitou um novo cenário jamais visto antes no país. A partir da criação dessa legislação, passou a ser exercida "uma política específica voltada para as micro e pequenas empresas" (Campanha *et al.*, 2017). A nova lei surgiu com o intuito de fortalecer a classe dos microempreendedores através da formalização, por conta de sua crescente atuação nos REGMPE, Brasil-BR, V.9, N°3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

mercados e visão no aumento da geração de renda no país. Há uma convicção de que o poder econômico dos países depende de seus futuros empresários e da competitividade de seus empreendimentos, nesse sentido, essa legislação contribuiria para o fortalecimento da atividade empreendedora no Brasil (Dornelas, 2016).

A formalização do MEI apresenta uma quebra no perfil burocrático da legislação brasileira em geral. Segundo Silveira *et al.* (2017), dentre as facilidades do regime que implicam na diminuição da burocracia, podem ser citadas: a facilidade na declaração do faturamento; a isenção de taxas no registro inicial da empresa; a emissão do alvará de funcionamento de forma online pelo próprio empreendedor e as baixas taxas na contratação de um funcionário.

Becker (2018) ressalta essa facilidade no sistema ao defini-lo como uma forma inovadora e desburocratizante de legalização de pequenos negócios e serviços. Tais facilidades no regime do MEI, fizeram com que um número cada vez maior de empreendedores recorresse para a legalização de seus negócios de acordo com a categoria definida pela legislação.

Costa *et al.* (2024) afirma que o apoio do governo pode resultar em um impacto significativo nos empreendimentos. Dentre ações destacam o acesso à tecnologias e incentivo à inovação, além de programas de financiamento, incentivos fiscais e quadros regulamentares que facilitem o empreendedorismo. Esses incentivos contribuem ainda para o desenvolvimento dos empreendimentos e por consequência o desenvolvimento econômico. Porém mesmo com o mercado e governos abrindo as portas para a formalização e atuação do microempreendedor, são necessários conhecimentos acerca da gestão para que o empreendedor possa conduzir seus negócios e possa alcançar uma posição competitiva em meio a um mercado cada vez mais concorrido.

## 2.2. EMPREENDEDORISMO E O PLANEJAMENTO

Independente do porte da empresa é necessário utilizar o planejamento como ferramenta chave do negócio, pois a formalização e bons produtos ou serviços não garantem sucesso nos negócios. O planejamento é considerado uma atividade essencial não apenas para a abertura, mas principalmente para a continuidade empresarial, e se não realizado pode gerar grandes malefícios (Chiavenato, 2012).

Dolabela (2006) corrobora ao afirmar que muitos empreendedores de sucesso abriram suas empresas sem conhecer exatamente o que é um Plano de Negócios. E destaca REGMPE, Brasil-BR, V.9, N°3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

que empreendimento falharam e inclusive foram encerrados, por conta de erros elementares que poderiam ter sido evitados”. Para o autor, empreendedores de sucesso realizam o planejamento do seu negócio passo a passo, abordando desde o plano de negócios até o plano destinado aos investidores.

Assim, o planejamento é de suma importância para o empreendedor em seu negócio e pode evitar problemas futuros que gerem prejuízos no decorrer de suas atividades. Além da possibilidade de prevenir prejuízos. Maia (2008) ressalta que o planejamento estratégico não apenas estabelece os objetivos, como estrutura os cursos de ação necessários para alcançá-los.

Além de um bom planejamento, a necessidade da gestão para empreendimentos independe do caráter empresarial do negócio, ou seja, um empreendimento que vise fins lucrativos ou não, independente do porte, em qualquer circunstância será necessário que haja condições mínimas de gestão capazes de enfrentar os desafios e planejar as ações (Patzlaff *et al.*, 2009).

### **3. METODOLOGIA**

O presente estudo consiste em uma pesquisa com base descritiva, e adota como base da metodologia a coleta de dados através de questionário. Quanto à natureza dos dados, esta pesquisa pode ser vista como qualitativa, por receber respostas dos questionários e realizar posterior análise; e também, quantitativa quando observada através do escopo das totalizações realizadas.

A pesquisa descritiva objetiva a descrição das características de determinada população ou fenômeno, assim como pode identificar possíveis relações entre variáveis. Nesse sentido, Gil (2017) diz que a técnica de utilização de questionário pode ser definida como um conjunto de questões que são respondidas por escrito pelo pesquisado, onde a elaboração do questionário consiste basicamente em traduzir os objetivos específicos da pesquisa em itens bem redigidos.

A respeito da utilização dos métodos qualitativos e quantitativos em conjunto, isto é, quando se empreendem esforços em pesquisas na busca de respostas, poder-se-ão utilizar ambas as formas de pesquisa, pois os objetivos e as necessidades metodológicas assim o exigirão para que sejam obtidos dados corretos no estudo (Proetti, 2012).

Também Gil (2017) mesclam abordagens qualitativa e quantitativa quando diz que “elaboração das questões de pesquisa qualitativa, à seleção de uma amostra para ajudar a explicar os resultados quantitativos, à coleta e à análise dos dados”.

O questionário foi elaborado e aplicado através da ferramenta online *Google Forms* e respondido por uma amostragem de 50 microempreendedores formalizados dos mais diversos ramos de atividades aceitas pelo regime distribuídos no Brasil. A coleta de dados foi realizada no período entre 24 de fevereiro de 2021 e encerrada em 25 de março de 2021.

O formulário foi divulgado através das redes sociais em grupos destinados ao Microempreendedor e contou com a ajuda de divulgação de representantes do Conselho Regional de Contabilidade (CRC-RJ). Devido à situação pandêmica no período de realização deste estudo, ocasionada pela Covid-19, a entrevista presencial tornou-se inviável. Assim, a pesquisa foi conduzida de maneira *online*.

Ao final do período estipulado para coleta, os dados foram dispostos em planilha e serviram de base para a criação de gráficos e tabelas, sendo consideradas diferentes totalizações para estes fins para auxiliar na análise dos resultados da pesquisa. Os resultados são apresentados de forma qualitativa e quantitativa, com o uso de revisão bibliográfica para coleta de informações de fontes secundárias.

### 3.1. MEDIDAS DE CORRELAÇÃO

A correlação é um método de se mensurar a associação entre duas variáveis, podendo ou não haver causalidade entre elas (Cohen,1988). Compreendida como uma relação estatística entre variáveis, sendo considerada extremamente útil por permitir mensurar a interdependência entre elas. Há que se considerar que mesmo eventos sem relação de causa podem ter alto coeficiente de correlação, ou seja, nem sempre correlação implica causalidade.

Existem diferentes métodos de medir a correlação, sendo um dos mais utilizados o coeficiente  $r$  de Pearson, que quantifica a força e direção da relação linear entre duas variáveis. Os valores de  $r$  variam entre -1 e 1. Caso duas variáveis não se correlacionem,  $r$  é igual a zero, e quando se correlacionam totalmente,  $r$  é igual a 1 ou igual a -1 (Simpson, Pearson, 1904).



Há outras medidas, como a correlação de Posto de Spearman, ou  $\rho$  de Spearman ou Rhô de Spearman, que é um coeficiente não-paramétrico que avalia relações monótonas, sejam elas lineares ou não. Esta correlação é normalmente escolhida quando há valores atípicos ou que não apresentem distribuição normal, distorcendo a associação entre as variáveis X e Y. Nesta medição, as duas variáveis devem apresentar-se pelo menos numa escala ordinal (e.g., faixas de faturamento e faixas de tempo de abertura da microempresa). Tal como a correlação Pearson, varia entre -1 e 1 e consiste na correlação entre os postos de dois conjuntos de observações (Cohen; Cohen; Aiken, 1983). Outra medida é o  $\tau$  de Kendall, ou simplesmente Tau de Kendall. Esta correlação é também uma medida não-paramétrica que varia entre -1 e 1. O Tau de Kendall é uma opção favorável comparativamente com o Rhô de Spearman por possibilitar a generalização para um coeficiente de correlação parcial.

Através do valor obtido na correlação, do sinal e do coeficiente de determinação, sabe-se qual a força e direção de uma relação entre variáveis. Para Simpson e Pearson (1904), a força da correlação, que é a representação numérica da força de uma relação, varia entre os extremos -1 e 1, sendo classificadas como “altos”, entre 0,75 e 1; “consideráveis”, entre 0,50 e 0,75; “moderados”, entre 0,25 e 0,50 e “baixos” entre 0 e 0,25. Entretanto a classificação mais empregada é a de Cohen (1988), onde a força da correlação é classificada como “grande”, entre 0,50 e 1,00; “moderada”, de 0,30 a 0,49 e “pequena”, entre 0,10 e 0,29. Neste estudo optamos por empregar a classificação de Cohen (1988).

## **4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

### **4.1. PERFIL DOS PARTICIPANTES**

Considerando o faturamento médio mensal, os dados foram novamente dispostos na planilha. Os resultados são apresentados no Gráfico 1, considerando as faixas no eixo das abcissas até R\$1.000,00, Entre R\$1.000,00 e R\$3.000,00, Entre R\$3.000,00 e R\$5.000,00, Entre R\$5.000,00 e R\$6.000,00 e, por fim, Entre R\$6.000,00 e R\$6.750,00 e, no eixo das ordenadas, a quantidade de respondentes.

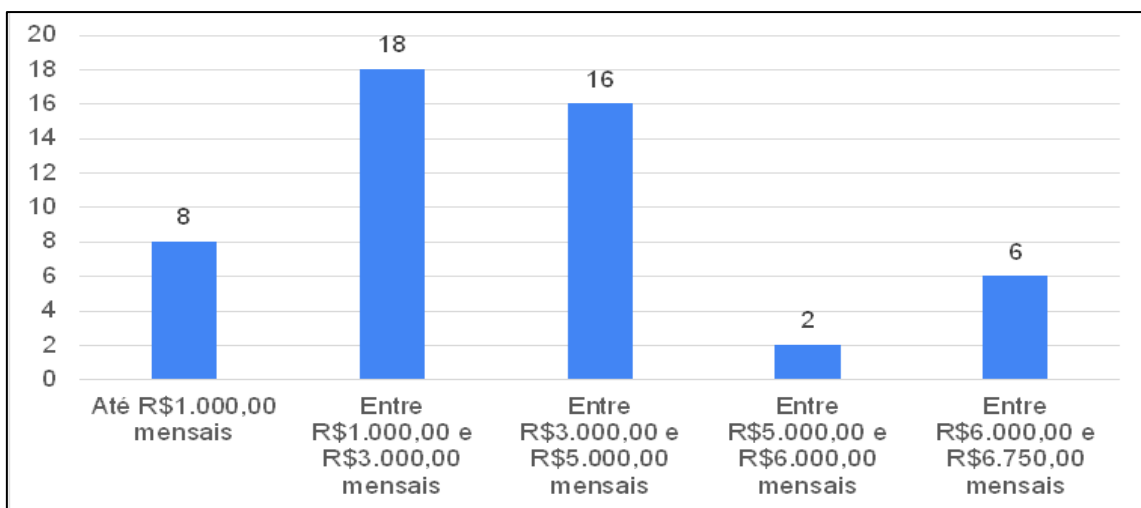
No Gráfico 1 é possível observar que a grande concentração do faturamento médio mensal encontra-se em duas faixas, Entre R\$1.000,00 e R\$3.000,00, com um total de 18 respondentes, e Entre R\$3.000,00 e R\$5.000,00, com um total de 16 respondentes.

REGMPE, Brasil-BR, V.9, N°3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

Embora o regime MEI tenha um limite mensal de faturamento e um possível reenquadramento tributário automático junto ao órgão competente caso o limite legal seja ultrapassado, o Gráfico 1 mostra que 6 respondentes, equivalente a 12% dos entrevistados, disseram faturar mensalmente um valor médio próximo ao limite de R\$6.750,00. Outra situação observada na disposição dos dados foi a de que 16% dos entrevistados possuem faturamento de até R\$1.000,00, valor abaixo do salário mínimo atual do Brasil.

Gráfico 1

*Faturamento Médio Mensal*



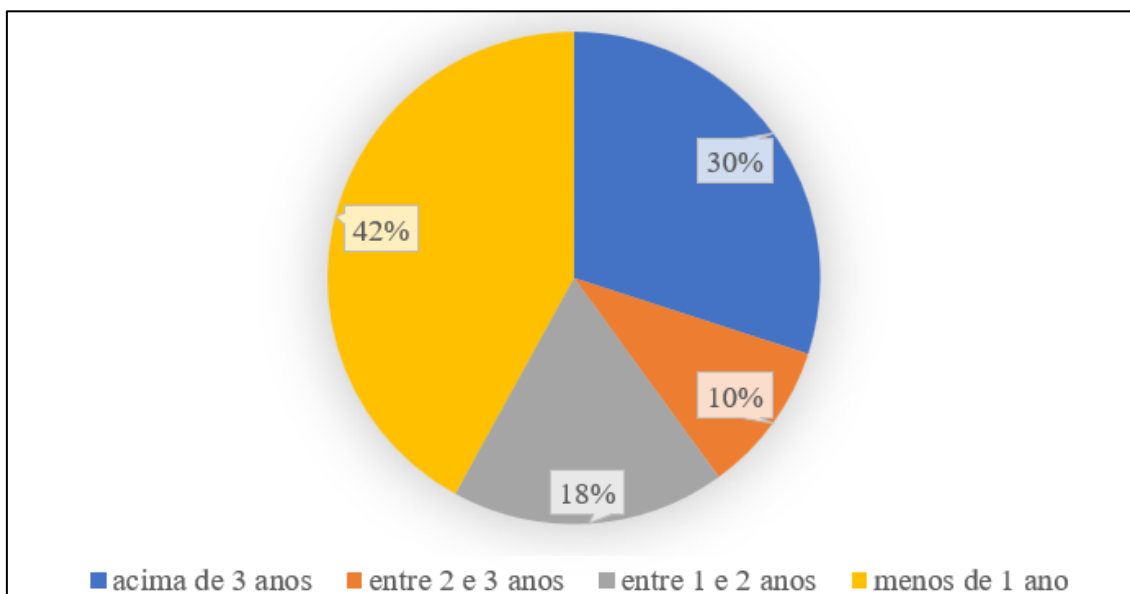
Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

A diferença entre o faturamento, pode ser explicada devido ao fato da categoria do MEI possibilitar que o empreendedor tenha tanto o negócio como único rendimento ou a possibilidade de usá-lo como uma fonte de renda extra.

Outra forma de analisar os dados considerou o tempo do negócio como MEI. Os dados foram novamente dispostos em planilha de acordo com essa abordagem. O Gráfico 2 evidencia a distribuição dos respondentes em relação ao o tempo de atividade, considerando as faixas: I) menos de um ano; II) entre um e até dois anos; III) acima de dois e até três anos e IV) acima de 3 anos.

Gráfico 2

*Tempo do Negócio Registrado como MEI*



Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

No Gráfico 2 é possível observar o percentual de respondentes conforme a respectiva faixa. A faixa “menos de um ano” exercendo a atividade como MEI teve 24 respondentes, o que corresponde a 42% da amostra, enquanto 30%, 16 entrevistados, estão há mais de três anos nos negócios. As faixas intermediárias, entre um e até dois anos e acima de dois e até três anos foram as menos frequentes, com 18% (9 respondentes) e 10% (5 respondentes), respectivamente.

Vale ressaltar que desde o início de 2020, o país já estava enfrentando a situação da pandemia da Covid-19, que resultou no fechamento de comércios, diminuição de salários e aumento do desemprego devido a medidas instaladas para o distanciamento social e redução do número de contágios. Em meio a esse cenário, o Brasil registrou aumento quase dois milhões no número de microempreendedores, representando cerca de 85% do total de empresas ativas no ano de 2020 (Brasil, 2022). A seguir são apresentadas as características acerca do planejamento no início das atividades do negócio.

#### 4.1. CARACTERÍSTICAS DA FASE INICIAL DO EMPREENDIMENTO

A Tabela 1 aborda sobre o planejamento na fase inicial do negócio. Foi perguntado aos microempreendedores, se eles já exerciam a atividade antes de se formalizar e 76%

dos entrevistados, totalizando 38 respondentes, responderam que sim, enquanto 24% (12 respondentes) só iniciaram suas atividades após realizada a formalização.

O exercício da atividade sem sua devida formalização, assim como praticado anteriormente pela maior parte dos entrevistados, faz com que o empreendimento não possa participar de licitações e que o empreendedor seja obrigado a apurar o imposto de renda de suas atividades como pessoa física. a Tabela 1 apresenta as perguntas, a quantidade de respostas afirmativas ou negativas, e a representação % em relação ao total de participantes.

Tabela 1  
*Fase Inicial do Negócio*

Questões	Sim		Não	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Você já exercia atividade antes de se formalizar?	38	76%	12	24%
Você procurou um contador antes/durante a abertura do MEI?	17	34%	33	66%
Você iniciou seu negócio com capital de giro?	18	36%	32	64%
Você realizou o planejamento financeiro (estipulando ganhos e gastos) antes da abertura do negócio?	25	50%	25	50%
O preço do seu produto/serviço foi elaborado levando em consideração todos seus gastos e lucro projetado?	40	80%	10	20%
Você elaborou o planejamento de capacidade de produção mínima e máxima?	10	20%	40	80%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

Como mencionado anteriormente, a legislação acerca do MEI dispensa a obrigatoriedade do profissional contábil na abertura e desenvolvimento de suas atividades. Quando questionados sobre a procura pelo profissional na abertura do negócio, observa-se na Tabela 1 que 66% (33 respondentes), afirmaram não contar com os serviços desse profissional. Apesar da maioria dos microempreendedores não recorrem aos serviços de um contador, na teoria os autores enfatizam a importância do profissional contábil para as empresas, independente do seu porte.

Segundo Moraes e Feitosa Filho (2019) até mesmo o microempreendedor, não tendo o contador somente com a finalidade fiscal, mas como suporte para gestão dos negócios. Embora exista essa importância, apenas 34% dos entrevistados totalizando 17 respondentes contrataram o serviço de um contador para auxílio nas suas atividades.

REGMPE, Brasil-BR, V.9, N°3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

Além disso, destaca-se que o capital de giro é fundamental para início e andamento das atividades de um empreendimento, pois através dele é possível cobrir os custos das atividades até a entrada de receitas. Para questionar sobre a existência de capital de giro planejado no início das atividades, foi fornecida a definição para que os empreendedores que não conheciam o termo pudessem responder corretamente ao questionamento. Diante disso, mais da metade dos entrevistados afirmaram ter iniciado o empreendimento sem ter planejado qualquer capital de giro, totalizando 32 respondentes (64%), contra apenas 18 microempreendedores (36%) que realizam tal planejamento. Esse resultado reforça uma preocupação, pois conforme apontado pela literatura, quanto menor são os recursos, maiores são os riscos do negócio e essa falta de capital de giro no início das atividades, acarreta em grandes riscos ao empreendedor.

Além do capital de giro, o planejamento financeiro inicial pode contar com outras ferramentas como por exemplo, a estipulação de ganhos e gastos. Essa questão foi levada aos entrevistados e 50% afirmaram ter realizado o planejamento financeiro com esses parâmetros e a outra metade (25 respondentes) não realizou esse planejamento. Acerca do planejamento financeiro 80% dos respondentes (40 respondentes) afirmaram ter elaborado o preço do produto/serviço levando em consideração os gastos e lucro projetado, porém apenas 20% de toda a amostra (10 respondentes) elaborou a previsão de capacidade de produção máxima e mínima do negócio.

#### 4.3. GESTÃO DO PLANEJAMENTO

A globalização fez com que diversas ferramentas digitais pudessem se tornar acessíveis e tornar aliadas no processo de controle e gestão de microempresas. Além de anotações em papéis, agora é possível realizar registros em planilhas e meios digitais.

O conjunto de dados sumarizado da Gestão do Planejamento é apresentado na Tabela 2, onde são exibidas as questões acerca da gestão, as quantidades e respectivas representatividades percentuais dos respondentes para o caso afirmativo, e as quantidades e respectivas representatividades percentuais respondentes negativos. A Tabela 2 evidencia como é feita a gestão do empreendimento, quanto ao auxílio das ferramentas e a organização dos registros.

Tabela 2  
*Planejamento Durante as Atividades*

Questões	Sim		Não	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Você realiza elabora planilhas e anotações organizadas mensalmente sobre seu negócio?	27	54%	23	46%
Você encontra diferenças no fechamento mensal devido à falta de registros de eventos referentes a saídas e entradas de dinheiro?	19	38%	31	62%
Você já teve prejuízos ocasionados pela falta de planejamento?	32	64%	18	36%
Você faz reservas mensais emergenciais de capital (ex.: depósito mensal de quantias para possíveis imprevistos e emergências)?	27	54%	23	46%
Você faz a definição de objetivos a curto, médio e longo prazo e cria estratégias em como alcançá-los?	33	66%	17	34%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

Cabe destacar, que embora a maioria dos respondentes tenha sinalizado um controle em planilha, 64% afirmaram já ter obtido prejuízos ocasionados pela falta de planejamento, contra (36%) dos quais declararam não obter prejuízo no negócio devido à falta de planejamento. Ou seja, mais da metade dos participantes, reconhecem o efeito da falta de planejamento nos resultados do negócio.

Pouco mais da metade dos respondentes, 54% da amostra afirmaram realizar a guarda de reservas mensais de capital para possíveis imprevistos e emergências, e um total de 66% (33 respondentes) declararam se planejar previamente definindo objetivos de curto, médio e longo prazo com estratégias para alcançá-las. A seguir é apresentado os resultados acerca do controle realizado pelos empreendedores.

#### 4.4. GESTÃO DE ESTOQUES

Com um procedimento similar ao usado no conjunto de dados sumarizado da Gestão do Planejamento, a Tabela 3 apresenta a sumarização dos dados para a Gestão do Estoque durante as atividades, onde é exibido as questões dessa gestão com as quantidades e respectivas representatividades percentuais dos respondentes.

Tabela 3  
*Gestão do Estoque*

Questões	Sim		Não	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Você possui mais de um fornecedor principal?	32	64%	18	36%
Você já deixou de atender seus clientes por conta da falta de estoque dos seus produtos e/ou matéria prima?	18	36%	32	64%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

Na Tabela 3 são expostas as respostas dos empreendedores quanto a existência de mais de um fornecedor principal para adquirir recursos necessários para suas atividades, em que 32 dos respondentes, representando 64% da amostra, alegaram ter mais de um fornecedor principal e outros 36%, possuem apenas um fornecedor principal. Quando as operações ficam concentradas em apenas um fornecedor, além de dificilmente conseguir boas negociações nos preços dos bens adquiridos, pode-se passar por faltas de itens no estoque que impeça o exercício da atividade do negócio. Em conjunto à questão, foi questionado se a falta de estoque e/ou matéria prima já impediu o atendimento de um cliente e 36% (18 respondentes) responderam que sim, em contrapartida de 64% (32 respondentes) que afirmaram nunca deixaram de atender seus clientes por problemas na gestão do estoque.

Para que problemas como esse sejam evitados, além de contar com mais de um fornecedor se possível, para formular o planejamento do estoque deve ser levado em consideração seu giro. O giro de estoque é obtido através do custo dos produtos vendidos dividido pelo estoque final.

#### 4.5. SEPARAÇÃO ENTRE O PATRIMÔNIO DO NEGÓCIO E O PESSOAL

Os empreendedores foram indagados quanto a separação das contas do empreendimento das contas de caráter pessoal. Os resultados revelaram que 74% dos entrevistados (37 pessoas) alegaram realizar essa separação, já outros 26% (13 pessoas) não realizam esse controle. A junção de contas da empresa com as finanças pessoais é um erro, recorrentemente apontado na literatura, que pode inviabilizar a continuidade do negócio (Camargo, 2008; Carrion, 2021).

Após serem questionados sobre a separação das contas, foi perguntado sobre a visão acerca dos rendimentos obtidos com o negócio. Do total da amostragem da pesquisa,

78%, totalizando 39 respondentes, consideram as receitas do empreendimento como um salário pessoal, já outros 22%, representados por 11 respondentes, entendem que o lucro não se enquadra apenas como um salário, tendo em vista que o MEI configura uma pessoa jurídica.

#### 4.6. CONHECIMENTO DO NEGÓCIO E PRETENSÃO DE CRESCIMENTO PLANEJADO

Esta seção apresenta uma sintetização das informações referentes ao conhecimento e pretensão de crescimento relacionados ao planejamento. A Tabela 4 apresenta os resultados quantitativos acerca das questões sobre o conhecimento do negócio e pretensão de crescimento do microempreendedor relacionados ao planejamento.

Tabela 4  
*Conhecimento e Pretensão de Crescimento Planejado*

Questões	Sim		Não	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Você tem dúvidas em como calcular o lucro da sua empresa?	19	38%	31	62%
Você tem conhecimento dos pontos negativos do seu negócio em relação à concorrência?	44	88%	6	12%
Você utiliza o portal do empreendedor afim de buscar informações de como se capacitar na gestão do seu negócio?	21	42%	29	58%
Você tem a pretensão de expandir o seu negócio e deixar de ser MEI?	35	70%	15	30%
Você estipulou algum tempo de permanência caso não atinja determinado faturamento como MEI?	8	16%	42	84%

Fonte: Dados da Pesquisa, 2021.

Crepaldi (2017) ao definir empresa, relacionou a obtenção de lucros como seu objetivo principal. Mesmo com essa importância, 38% dos empreendedores (19 respondentes) afirmaram ter dúvidas em relação a calcular o real lucro de seu negócio, enquanto mais da metade 62% (31 respondentes) alegaram não haver problemas com o cálculo. Essa dificuldade não é equiparada ao conhecimento em relação aos pontos negativos do empreendimento, quando comparado à concorrência. Apenas 12% dos participantes (6 respondentes) argumentaram não conhecer os pontos negativos em relação aos concorrentes, em contrapartida de 88% (44 respondentes) dos quais



afirmaram conhecer bem sua concorrência e seus aspectos inferiores quando comparados a eles.

Ainda acerca do conhecimento, foi questionado sobre o uso do portal do empreendedor para obtenção de conhecimento de assuntos relacionados a gestão. O site criado pelo SEBRAE além ser o canal onde os microempreendedores realizam a formalização do negócio de maneira online, também dispõe de conteúdos educativos e cursos sobre empreendedorismo. Conforme exibido na Tabela 4, pouco mais da metade representado por 58% dos empreendedores (29 respondentes) afirmaram não utilizar o portal para busca de informações sobre a gestão do negócio. Tal fato não está relacionado a pretensão de expansão do negócio, já que a maioria dos entrevistados 70% (35 respondentes) tem a pretensão de expandir os negócios migrando para outra categoria que possibilite maior faturamento, diferente dos outros 30% (35 respondentes) que afirmaram ter a pretensão de continuar como MEI.

Quando questionados em relação ao planejamento sobre o tempo de permanência no MEI, conforme os resultados, a maioria dos entrevistados 84% (42 respondentes) afirmou não ter estipulado tempo caso não atingisse determinado faturamento esperado, enquanto uma pequena parcela representada por apenas 16% (8 respondentes) realiza o planejamento estipulando tempo limite conforme o faturamento do empreendimento.

#### 4.7. ESTUDO DA CORRELAÇÃO ENTRE AS VARIÁVEIS

Após a primeira análise dos resultados, foi realizado um estudo exploratório dos dados coletados, a fim de explorar e buscar a correlação entre os mesmos. Para tal, utilizou-se um programa desenvolvido pelos autores, em linguagem Python.

Inicialmente as perguntas do questionário foram codificadas conforme apresentados na Tabela 5, onde a Faixa\_Faturamento e a Faixa\_Tempo variam de 1 até 5 e de 1 até 4, respectivamente, conforme as faixas apresentadas nos Gráficos 1 e 2. Os demais dados são codificados com 0 para as respostas “Não”, e 1 para as respostas “Sim”.

Tabela 5

*Correspondência entre Questionário e Codificação no Programa em Python*

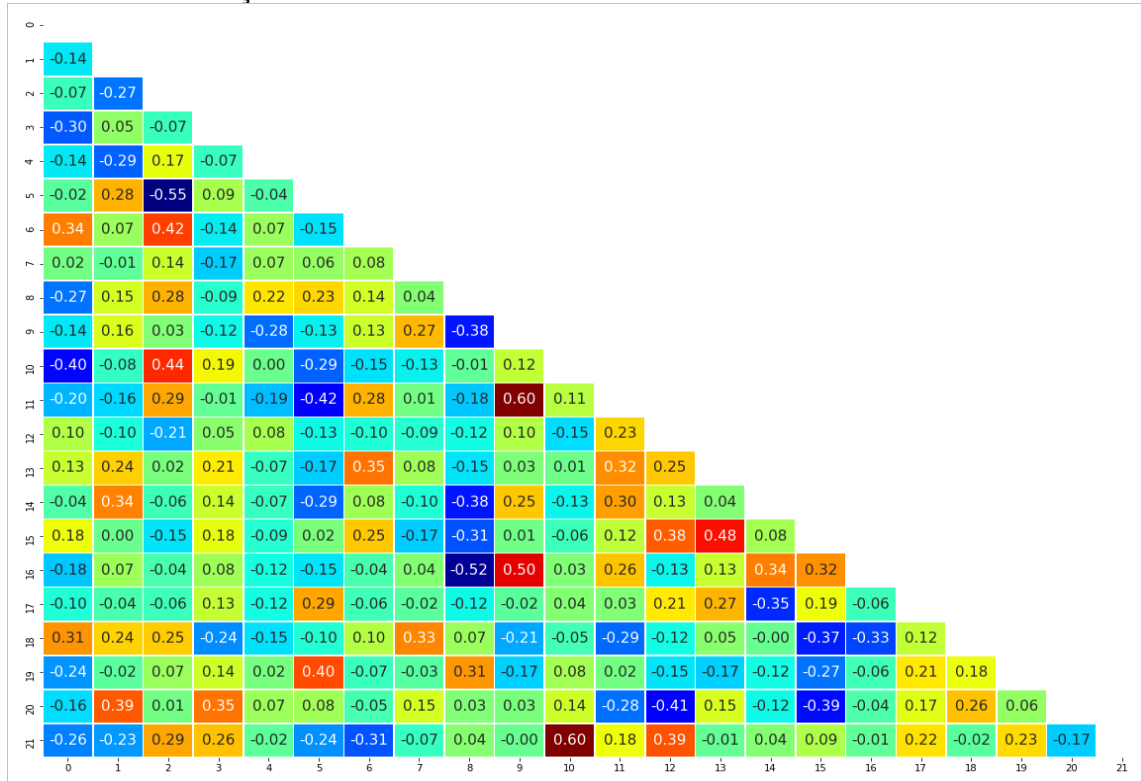
Pergunta	Código	Nome da Variável
Qual faturamento médio mensal do seu negócio?	0.	Faixa_Faturamento
Há quanto tempo você possui o seu negócio registrado como MEI?	1.	Faixa_Tempo
Você já exercia atividade antes de se formalizar?	2.	Sem_Formalizar

Você procurou um contador antes/durante a abertura do MEI?	3.	Contador_MEI
Você iniciou seu negócio com capital de giro?	4.	Com_Capital_Giro
Você realizou o planejamento financeiro (estipulando ganhos e gastos) antes da abertura do negócio?	5.	Planeja_Financeiro
Você já deixou de atender seus clientes por conta da falta de estoque dos seus produtos e/ou matéria prima?	6.	Falta_Estoque_MP
Você possui mais de um fornecedor principal?	7.	Mais_Fornecedor_Principal
O preço do seu produto/serviço foi elaborado levando em consideração todos seus gastos e lucro projetado?	8.	Preco_X_Gastos_Lucro
Você realiza elabora planilhas e anotações organizadas mensalmente sobre seu negócio?	9.	Planilha_Anotacao
Você encontra diferenças no fechamento mensal devido à falta de registros de eventos referentes a saídas e entradas de dinheiro?	10.	Diferenca_Fecho_Mes
Você faz a definição de objetivos a curto, médio e longo prazo e cria estratégias em como alcançá-los?	11.	Objetivo_Estrategia
Você faz a separação de suas contas pessoais das empresariais?	12.	Pessoais_X_Empresariais
Você entende que o lucro do MEI ao final de cada mês corresponde ao seu salário?	13.	Lucro_MEI_Igual_Salario
Você tem dúvidas em como calcular o lucro da sua empresa?	14.	Duvidas_Calculo_Lucro
Você faz reservas mensais emergenciais de capital (ex.: depósito mensal de quantias para possíveis imprevistos e emergências)?	15.	Reserva_Emergencial
Você tem conhecimento dos pontos negativos do seu negócio em relação à concorrência?	16.	Ponto_Negativo
Você tem a pretensão de expandir o seu negócio e deixar de ser MEI?	17.	Expansao_Sem_MEI
Você elaborou o planejamento de capacidade de produção mínima e máxima?	18.	Planejar_Capacidade_Producao
Você utiliza o portal do empreendedor afim de buscar informações de como se capacitar na gestão do seu negócio?	19.	Portal_Empreendedor
Você já teve prejuízos ocasionados pela falta de planejamento?	20.	Prejuizo_Sem_Planejar
Você estipulou algum tempo de permanência caso não atinja determinado faturamento como MEI?	21.	Tempo_Permanencia

Fonte: Elaborada pelos autores, 2021.

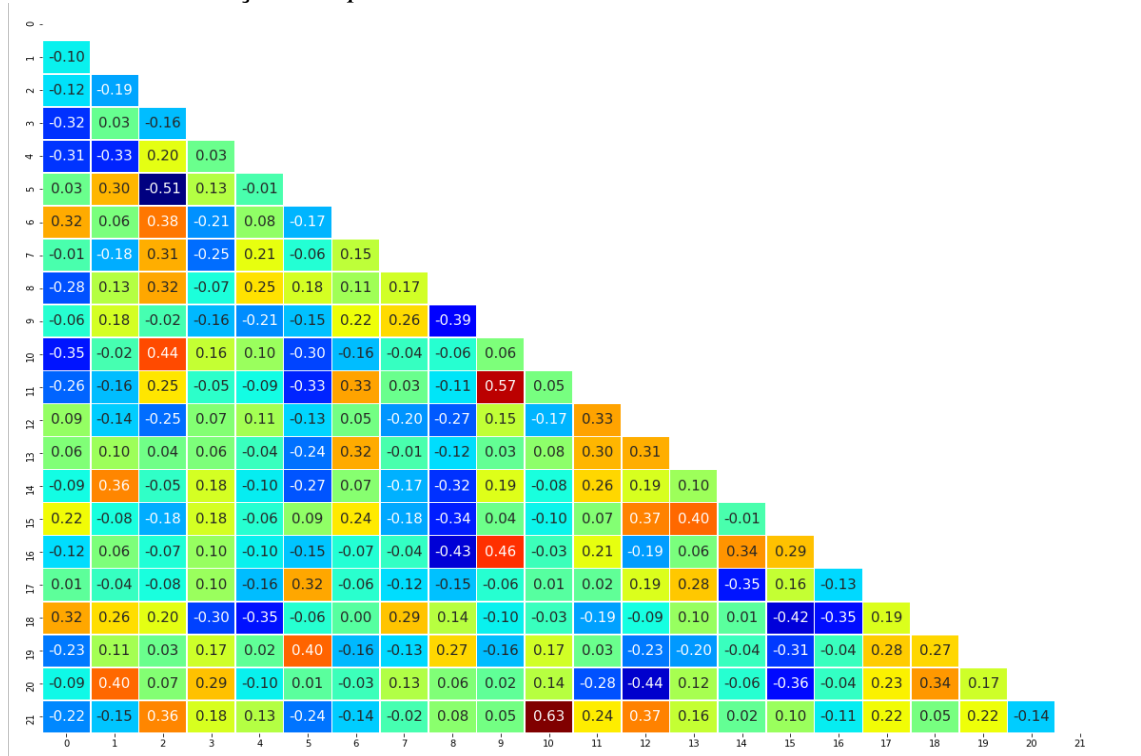
Os resultados obtidos no estudo das correlações por Pearson, Spearman e Kendall são apresentados nas matrizes de correlação nos Gráficos 5, 6 e 7, respectivamente.

Gráfico 3  
Matriz de Correlação de Pearson



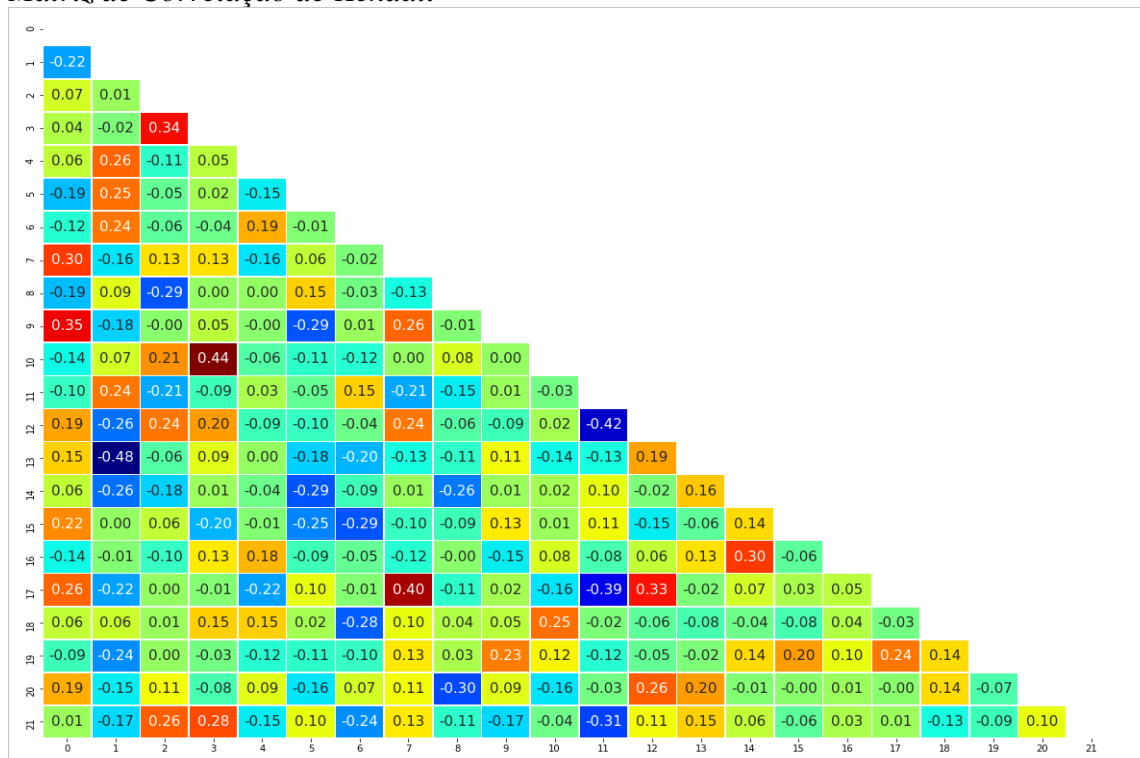
Fonte: Dados da Pesquisa (2021)

Gráfico 4  
Matriz de Correlação de Spearman



Fonte: Dados da Pesquisa (2021)

Gráfico 5  
Matriz de Correlação de Kendall



Fonte: Dados da Pesquisa (2021)

A partir dos valores obtidos, as correlações classificadas como “Grande” por Cohen (1988) estão apresentadas na Tabela 6. São apresentadas tanto as correlações positivas, que ocorrem quando a covariação corresponde a um aumento para as duas variáveis, quanto às correlações negativas, que acontecem quando uma variável aumenta no sentido oposto à outra. No presente estudo, como as respostas não são numéricas, e restritas a “sim” e “não”, duas respostas com o mesmo valor apresentam correlação positiva. Quando, porém, uma resposta segue em sentido oposto, promove correlação negativa.

Tabela 6  
Correlação “Grande” pelos métodos de Pearson, Spearman e Kendall

Correlação	Pearson	Spearman	Kendall
Grande	2 e 5 (negativa) 8 e 16 (negativa) 9 e 11 (positiva) 9 e 16 (positiva) 10 e 21 (positiva)	2 e 5 (negativa) 9 e 11 (positiva) 10 e 21 (positiva)	Não há correlação forte

Fonte: elaborado pelos autores.

Primeiramente, cabe ressaltar que o tamanho da amostra não permite generalizar os resultados, entretanto é possível observar o comportamento sobre o conjunto estudado.

Ao verificar os resultados apresentados na Tabela 6, é possível observar que entre os resultados das correlações de Pearson e Spearman, há três correlações do tipo “Grande” que se repetem em ambos os métodos.

As variáveis 2 e 5, correspondentes à “Você já exercia atividade antes de se formalizar?” e “Você realizou o planejamento financeiro (estipulando ganhos e gastos) antes da abertura do negócio?”, respectivamente, possuem grande correlação negativa, ou seja, os resultados são a resposta “Sim” para uma das perguntas cresce com a resposta “Não” para a outra.

Entretanto, há uma grande correlação positiva entre as perguntas “Você realiza elabora planilhas e anotações organizadas mensalmente sobre seu negócio?” e “Você faz a definição de objetivos a curto, médio e longo prazo e cria estratégias em como alcançá-los?”, que são pertinentes às variáveis 9 e 11, e entre as perguntas “Você encontra diferenças no fechamento mensal devido à falta de registros de eventos referentes a saídas e entradas de dinheiro?” e “Você estipulou algum tempo de permanência caso não atinja determinado faturamento como MEI?”, que correspondem às variáveis 10 e 21, respectivamente.

As correlações mostram o planejamento, ou a sua falta, o que indica maior, ou menor, maturidade do empreendedor. Para o segmento do pequeno negócio estudado neste trabalho, qual seja, Microempreendedor Individual, fica evidente que há uma possibilidade grande para o fracasso do empreendimento quando o empreendedor responde que não realizou planejamento prévio, apesar de ter respondido que já atuava no ramo, referentes às variáveis 2 e 5 (correlação negativa). Já no caso das variáveis 9 e 11, a predominância das respostas apontam que os empreendedores organizam suas contas e definem objetivos a curto, médio e longo prazos, evidenciando estas questões como essenciais ao bom desempenho do empreendimento.

A correlação “Grande” descoberta entre as variáveis 10 e 21 aponta para o fato de que o bom acompanhamento do fluxo financeiro existe, o que pode ser fator de sucesso do negócio, e há o mesmo cuidado em prever determinado tempo de permanência caso a perspectiva de faturamento do negócio não se consolide, o que denota presença de planejamento para o caso de insucesso, demonstrado por 88% dos respondentes.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados deste trabalho evidenciam a importância do planejamento do negócio para o microempreendedor individual, bem como uma contribuição direta para a ampliação de conhecimentos na área de definição do perfil deste profissional, conforme apresentada nas análises dos dados. O objetivo geral de investigação da existência de planejamento para os microempreendedores foi atingido, evidenciando que é possível salientar que a maioria dos participantes realizaram o planejamento de determinados aspectos para exercício das atividades, como por exemplo, 80% dos respondentes planejaram o valor dos seus produtos/serviços levando em consideração os gastos e lucro projetado.

Outro detalhe importante para ressaltar, e que justifica a formalização do MEI é que a maioria dos participantes, totalizando 64% da amostra, iniciou as atividades do negócio sem capital de giro, e a mesma porcentagem afirmou ter prejuízos com o empreendimento ocasionados pela falta de planejamento. Esse dado torna-se particularmente relevante para uma consultoria ou suporte ao empreendedor na tomada de decisão na abertura do MEI, que pode evitar encerramentos precoces das atividades. Mesmo com a pretensão em ampliar os negócios para outra categoria, representada por 70% dos respondentes, a maioria (84%) não estipulou tempo de permanência como MEI caso os resultados esperados não fossem atingidos.

Cabe destacar ainda, que pouco mais da metade dos entrevistados (66%) não procuraram um contador ao realizar a formalização do seu negócio, e 58% não utilizam o portal do empreendedor para obter conhecimento acerca da gestão dos negócios. Esses resultados indicam a alta taxa de desconhecimento por parte do empreendedor, e uma maior exposição aos riscos como o descumprimento das obrigações fiscais, ou aumento de despesas desnecessárias.

Por fim, o tema mostra-se de muita relevância tendo em visto a quantidade de empreendimentos que atuam no Brasil e sua relevância no contexto econômico. Para futuras pesquisas, sugerem-se abordagens que considerem como o profissional contábil poderia auxiliar no planejamento do MEI e os benefícios gerados ao microempreendedor a partir desta integração, bem como os motivos dos empreendedores não buscarem informação no portal do empreendedor e outros meios de aumentar a adesão à acessos a

capacitações e conhecimento de uma forma geral. Para além, a aplicação deste estudo usando outras formas jurídicas.

## REFERÊNCIAS

Becker, L; Nez, J. de; Bussolo, R.; Luvabe, M.V. (2018). As Vantagens Da Adesão Ao Sistema MEI–Uma Pesquisa Junto Aos Microempreendedores De Braço Do Norte SC. Congresso Sul Catarinense de Administração e Comércio Exterior. Criciúma, SC, 20-21 de jul. 2018.

Brasil. (2006). Lei Complementar nº. 123 de 14 de Dezembro de 2006. Recuperado de: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm)

Brasil. (2008). Lei Complementar nº. 128 de 19 de Dezembro de 2008. Recuperado de: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp128.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm)

Brasil. (2021). Lei Complementar nº. 188 de 13 de Dezembro de 2021. Recuperado de: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp188.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp188.htm)

Brasil. (2022). Painel Mapa de Empresas. Recuperado de: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/painel-mapade-empresas>

Campanha, L.J.; Lorenzo, H.C. de; Fonseca, S.A.; Paulillo, L.F. de O. (2017). Formulação e implementação, convergências e desvios: facetas da política pública do MicroEmpreendedor Individual (MEI) no plano local. *Gestão & Produção*, Vol. 24, No. 3, pp. 582-594. <https://doi.org/10.1590/0104-530X3896-16>

Camargo, C., Cherobim, A.P.M.S. (2008). Uma análise das intersecções entre finanças pessoais, organizacionais e desempenho. *Perspectivas Contemporâneas*, Vol. 3, No. 1, pp. 131-160.

Carrion, J.O., Barboa, J.E.C. (2021). Planejamento como instrumento de gestão para o microempreendedor individual. *Revista de Auditoria Governança e Contabilidade*, Vol. 9, No. 42, pp.24-49. Recuperado de: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/ragc/article/view/2652>

Chiavenato, I. (2012). *Empreendedorismo. Dando Asas ao Espírito Empreendedor*, 4ª ed., Manole, Barueri.

Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203771587>

Cohen, P., Cohen, P., West, S.G., & Aiken, L.S. (1983). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.). Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781410606266>

REGMPE, Brasil-BR, V.9, Nº3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

- Colbari, A. de L. (2015). Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: desafios conceituais e empíricos. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social*, Vol. 4, n.1, pp. 165-189.
- Costa, N., Robson Antonio Tavares Costa, & Jhonata Jankowitsch. (2024). O Empreendedorismo Tecnológico e sua Importância para o Desenvolvimento Econômico: Um Estudo Bibliográfico. *Revista De Empreendedorismo E Gestão De Micro E Pequenas Empresas*, 8(03), 201–216. Recuperado de <https://www.revistas.editoraenterprising.net/index.php/regmpe/article/view/703>
- Crepaldi, S.A. (2017). *Contabilidade Gerencial – Teoria e Prática*, 8ª ed., Atlas, São Paulo.
- Curty, L.M.A., Damaso, J.C.G. (2021). Análise do Perfil do Microempreendedor Individual Sob a Ótica do Planejamento. XVIII SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Resende, RJ, 2021.
- Dalfovo, M.S.; Lana, R.A.; Silveira, A. (2008). Métodos quantitativos e qualitativos: um resgate teórico. *Revista Interdisciplinar Científica Aplicada*, Blumenau, Vol.2, No. 4, pp. 01-13, Sem II. ISSN 1980-7031. Recuperado de: <https://portaldeperiodicos.animaeducacao.com.br/index.php/rica/article/view/17591>
- Matos, W.A. (2018). Educação empreendedora: sua importância como fator de redução da mortalidade precoce das micro e pequenas empresas. *Revista Educação-UNG-Ser*, Vol. 12, No. 2, pp. 24-30.
- Dolabela, F. (2006). *O segredo de Luísa*, 30ª ed. rev. e atual, Cultura, São Paulo.
- Dornelas, J.C.A. (2007). Empreendedorismo corporativo: conceitos e aplicações. *Revista de negócios*, Vol. 9, No. 2, pp. 1980-4431. <https://doi.org/10.7867/1980-4431.2004v9n2p%25p>
- Dornelas, J.C.A. (2016), *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*, 6ª ed., Empreende. Atlas: Rio de Janeiro.
- GEM-*Global Entrepreneurship Monitor*. (2008). Empreendedorismo no Brasil. Relatório Executivo, 2008. Curitiba. IBQP, 2009.
- Gil, A.C. (2017), *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*, 6ª ed. Atlas, São Paulo.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2022). Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2020.1 IBGE: Rio de Janeiro.
- Kummer, A.A.; Bromberger, D.; Dondoni, P.C. (2011). A utilização das Ferramentas de Gestão Financeira nas Empresas: O caso das micro e pequenas empresas da cidade de São João no Sudoeste do Paraná. *Revista CAP*, Vol. 5, nº 5, pp. 26-32.
- REGMPE, Brasil-BR, V.9, Nº3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)



- Maia, L.J.; Oliveira, G.T, Martins, R.A. (2008). O papel da medição de desempenho no processo estratégico: uma tentativa de síntese teórica. *Revista Eletrônica Sistemas & Gestão*, Vol. 3, No. 2, pp.129-146. Recuperado de: [www.revistasg.uff.br/sg/article/download/SGV3N2A4/55](http://www.revistasg.uff.br/sg/article/download/SGV3N2A4/55)
- Morais, M.A.S.; FILHO, R.I.F. (2019). A relevância do Contador para o Microempreendedor Individual (MEI), *ID online. Revista de Psicologia*, Vol. 13, No. 43, pp. 480-489. Recuperado de: <https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/view/1512>
- Pastor, J. dos S.; Santos, F.K.G.; Silva, J.B. da; Cavalcante, A.N.M. (2018). O microempreendedor individual: impactos gerados pela não obrigatoriedade do contador na gestão financeira. *CONGENTI*, Recuperado de: <http://revista.universo.edu.br/index.php?journal=1reta2&page=article&op=viewArticle&path%5B%5D=2481>
- Patzlaff, A.C.; Gregolin, P.M. (2009). Análise financeira dos negócios: ferramenta para tomada de decisões. *Revista TECAP*, Vol. 3, No. 3, pp. 41-45.
- Proetti, S. (2012), *Metodologia do trabalho científico: abordagens para a construção de trabalhos acadêmicos*, 4ª ed. Edicon: São Paulo.
- Reis, E.P.; Armond, A.C. (2012). *Empreendedorismo*, ed. rev. IESDE Brasil: Curitiba.
- Richardson, R.J. (2008). *Pesquisa social: métodos e técnicas*, 3ª ed., Atlas, São Paulo.
- SEBRAE. (2016). Sobrevivência das Empresas no Brasil. Recuperado de: [https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos\\_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD)
- Silveira, A.; Carmo, H.M.O. do; Souza, R. dos S. (2017). Microempreendedor individual (MEI): benefícios e desafios da legislação brasileira para a aplicação na prática da ação. *Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo*, Vol. 2, No. 1, pp. 117-137. Recuperado de: <https://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/54>
- Simpson, R. J. S., Pearson, K. (1904). Report On Certain Enteric Fever Inoculation Statistics. *The British Medical Journal*, 2(2288), 1243–1246. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/20282622>
- Stradiotto, A.; Rojo, C.A. (2017). Buscando o melhor posicionamento estratégico: o caso do estúdio hortelã”, *CAP Accounting and Management*, Vol. 11, No. 1, pp. 2238-4901. Recuperado de: <http://revistas.utfpr.edu.br/pb/index.php/CAP/article/view/2218>
- World Bank. (2021). Subnational Doing Business in Brazil 2021. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. Recuperado de: <https://subnational.doingbusiness.org/en/reports/subnational-reports/brazil>
- REGMPE, Brasil-BR, V.9, N°3, p. 01-26 Set./Out.2024 [www.revistas.editoraenterprising.net](http://www.revistas.editoraenterprising.net)

## **Individual Microentrepreneur: Profile Analysis based on Initial Business Planning**

### **ABSTRACT**

The legal figure of the microentrepreneur was created in Brazil in 2006 through Complementary Law N. 123 (Brazil, 2006), later updated by Complementary Law N. 128 (Brazil, 2008). From then on, it became possible for informal workers to carry out their activities within due formality, with reduced tax burdens and simplified obligations. However, contrary to the MEI regime's simplicity, the market's high competitiveness meant that these entrepreneurs had to seek more significant preparation and planning to lead their businesses toward success. The present study sought to identify and analyze individual microentrepreneurs' profiles from the perspective of business planning. A form was created online to carry out the research, and 50 responses were obtained from formalized microentrepreneurs from the most diverse parts of Brazil. Qualitative and quantitative methods were used in the analysis, emphasizing correlation analyses between response variables. From the results, it was possible to conclude that microentrepreneurs do not plan their business entirely, which implies difficulties in managing their enterprise. Finally, this work contributes to reflections on the survival factors of micro-enterprises in Brazil. It highlights the need for investments in training entrepreneurs, especially for preparing and evaluating initial business planning.

**Keywords:** Individual Microentrepreneur; Initial Planning; Entrepreneurship.

## **Microempresario Individual: Análisis de Perfil Basado en la Planificación Inicial de Negocios**

### **RESUMEN**

La figura jurídica del microempresario fue creada en Brasil en 2006, mediante la Ley Complementaria n 123 (Brasil, 2006), posteriormente actualizada por la Ley Complementaria n 128 (Brasil, 2008). A partir de entonces, a los trabajadores informales se les hizo posible realizar sus actividades con la debida formalidad, con cargas tributarias reducidas y obligaciones simplificadas. Sin embargo, contrariamente a la simplicidad del régimen MEI, la alta competitividad del mercado significó que estos empresarios tuvieron que buscar una mayor preparación y planificación para llevar sus negocios hacia el éxito. El presente estudio buscó identificar y analizar el perfil de los microempresarios individuales desde la perspectiva de la planificación empresarial. Para realizar la investigación, se creó un formulario disponible en línea, se obtuvieron 50 respuestas de microempresarios formalizados de las más diversas partes de Brasil. En el análisis se utilizaron métodos cualitativos y cuantitativos, con énfasis en análisis de correlación entre variables de respuesta. De los resultados se pudo concluir que los microempresarios no planifican completamente su negocio, lo que implica dificultades en la gestión de su propio emprendimiento. Finalmente, este trabajo contribuye a la reflexión sobre los factores de supervivencia de las microempresas en Brasil y destaca la necesidad de inversiones en la formación de emprendedores, especialmente para la preparación y evaluación de la planificación empresarial inicial.

**Palabras clave:** Microempresario Individual; Planificación Inicial; Emprendimiento.