

**“PEJOTIZAÇÃO” E EMPREENDEDORISMO DE SOBREVIVÊNCIA:
UMA ANÁLISE CRÍTICA AO REGIME DO
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

**“PEJOTIZAÇÃO” AND SURVIVAL ENTREPRENEURSHIP: A
CRITICAL ANALYSIS OF THE INDIVIDUAL
MICROENTREPRENEUR REGIME**

Brenda Kathlen Tomaz de Oliveira¹

Julia Ribeiro Lima²

Carlos Roberto Souza Carmo³

RESUMO:

O regime do microempreendedor individual (MEI) representa, em sua concepção, uma solução institucional que absorve dois movimentos distintos da realidade econômica brasileira: o impulso voluntário de empreender com foco em oportunidade e a urgência de gerar renda diante do desemprego. Esses dois vetores — oportunidade e necessidade — convivem e moldam o perfil do microempreendedor no Brasil contemporâneo. Nesse contexto, este artigo científico analítico avaliou como o empreendedorismo formalizado segundo o regime do MEI, seja por necessidade ou em decorrência da “pejotização” imposta pela economia, pode se tornar um risco ao cidadão brasileiro, e ainda, propõe um comparativo com uma modalidade societária individual alternativa, ou seja, a sociedade limitada unipessoal (SLU). Por meio de uma pesquisa de natureza qualitativa apoiada em levantamento bibliográfico, análise interpretativa de legislações, bases institucionais e na observação de fatos socioeconômicos, foi possível constatar que é fundamental diferenciar os estágios do ciclo empreendedor. Pois, enquanto os modelos mais simplificados atendem bem à fase inicial, o amadurecimento do negócio exige estruturas jurídicas mais completas, que garantam maior proteção ao patrimônio pessoal e ofereçam margem para crescimento planejado. Afinal, a escolha do modelo jurídico mais adequado não depende apenas da receita ou do porte do empreendimento, mas também da perspectiva de evolução que o empreendedor possui. Dessa forma, manter-se indefinidamente em regimes pensados para operação reduzida pode limitar a inovação, a competitividade e a diversificação de atuação, isso tende a comprometer o desempenho do negócio a médio e longo prazo.

¹ Graduanda em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia. Orcid: <https://orcid.org/0009-0003-2430-0315>. e-mail: brendatomazdeoliveira@ufu.br.

² Graduanda em Ciências Contábeis pela Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia. Orcid: <https://orcid.org/0009-0009-7939-4164>. e-mail: juliarl@ufu.br.

³ Doutor pela Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" (UNESP) (2020). Mestre em Ciências Contábeis pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) (2008). Especialização em Ciência de Dados e *Big Data Analytics* (2024). Especialização em *Data Mining* (2024). Especialização em Análise e Desenvolvimento de Sistemas em Python (2023). *MBA em Controladoria e Finanças* (2001). Bacharel em Ciências Contábeis (1999). Professor da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia (FACIC-UFU). e-mail: carlosjj2004@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3806-9228>.

PALAVRAS-CHAVE: MEI; SLU; empreendedorismo; crítica.

ABSTRACT:

The individual microentrepreneur (MEI) regime represents, in its conception, an institutional solution that absorbs two distinct movements of the Brazilian economic reality: the voluntary impulse to undertake with a focus on opportunity and the urgency to generate income in the face of unemployment. These two vectors — opportunity and necessity — coexist and shape the profile of the microentrepreneur in contemporary Brazil. In this context, this analytical scientific article assessed how entrepreneurship formalized according to the MEI regime, whether by necessity or as a result of the “pejotização” imposed by the economy, can become a risk to the Brazilian citizen, and also proposes a comparison with an alternative individual corporate modality, that is, the single-member limited liability company (SLU). Through qualitative research supported by a bibliographical survey, interpretative analysis of legislation, institutional bases and observation of socioeconomic facts, it was possible to verify that it is essential to differentiate the stages of the entrepreneurial cycle. While simplified models are good for the initial phase, as a business matures it requires more complete legal structures that ensure greater protection for personal assets and provide room for planned growth. After all, choosing the most appropriate legal model does not depend solely on the revenue or size of the business, but also on the entrepreneur's perspective for growth. Therefore, remaining indefinitely in regimes designed for reduced operations can limit innovation, competitiveness and diversification of operations, which tends to compromise the business's performance in the medium and long term.

KEY-WORDS: MEI; SLU; entrepreneurship; criticism.

1 Introdução

No cenário econômico brasileiro atual, enquanto possibilidade empresarial, a figura do microempreendedor individual (MEI) representa um mecanismo de formalização amplamente acessível e de grande impacto social, especialmente em contextos marcados pela informalidade estrutural e pelo desemprego recorrente. Sua simplicidade operacional e baixa carga tributária podem permitir que milhões de trabalhadores empreendam de maneira legalizada, fortalecendo o ecossistema de micro atividades e democratizando o acesso à cidadania econômica.

A despeito disso, é importante observar as diferenças entre o trabalhador que passa a empreender por necessidade e o empreendedor natural que o faz profissionalmente, ou seja, a diferença crucial entre eles está na intencionalidade e na construção estratégica da

atividade empreendedora. O primeiro busca uma alternativa imediata à falta de emprego ou renda, empreendendo como forma de sobrevivência; suas decisões tendem a ser reativas, focadas no curto prazo e, em muitas vezes, com pouca estrutura ou planejamento. Já o empreendedor por natureza enxerga oportunidades onde outros veem riscos, age com visão de longo prazo, tem planejamento consistente e foco em inovação e diferenciação; ele constrói um modelo de negócio com base em propósito, gestão profissional e escalabilidade, visto que trata o empreendedorismo como uma carreira, e não como contingência.

Ambos podem prosperar, todavia, a jornada do empreendedor profissional costuma ser mais sustentável, pois nasce de uma escolha consciente e é nutrida por competências técnicas, comportamentais e estratégicas ao longo do tempo. Isso o torna mais preparado para enfrentar a complexidade do mercado.

No contexto brasileiro, o empreendedor por necessidade — geralmente um trabalhador desempregado — pode ser induzido à “pejotização” como forma de obter renda imediata, mas sem compreender plenamente as implicações dessa prática. A “pejotização” ocorre quando empresas exigem que o trabalhador abra uma empresa (geralmente um) para prestar serviços, mascarando uma relação de emprego formal.

Na busca pela sobrevivência, aquele trabalhador aceita condições que transferem a ele responsabilidades tributárias, ausência de direitos trabalhistas (como 13º, férias, FGTS), além de instabilidade jurídica. O que seria uma via de inclusão produtiva acaba se convertendo, muitas vezes, uma precarização das relações de trabalho.

Contudo, para além da perda de direitos trabalhista, o trabalhador que empreende por conveniência e vincula-se ao modelo de empresário individual (MEI) se expõe a outras fragilidades significativas, sobretudo no que diz respeito à ausência de separação patrimonial e à limitação de crescimento. A permanência prolongada no regime, sem estratégias de transição, pode transformar a solução inicial em obstáculo para a evolução do negócio. Nesse sentido, o MEI cumpre bem o papel de porta de entrada ao empreendedorismo formalizado, mas exige acompanhamento institucional e alternativas estruturadas para garantir que essa inclusão produtiva se converta, de fato, em mobilidade econômica e segurança jurídica.

Assim, ao considerar que, para aquele que enxerga no MEI uma alternativa ao desemprego, o empreendedorismo surge como uma estratégia de sobrevivência, o MEI oferece a estrutura, porém, o restante exige disciplina, aprendizado contínuo e adaptação.

Contudo, quando o MEI é utilizado para “pejotizar” os trabalhadores brasileiros, isso pode ser extremamente nocivo para esses cidadãos, indo além da perda dos seus direitos trabalhistas, impondo-lhes a responsabilidade ilimitada pelas dívidas oriundas da atividade empresarial, o que implica que empreendedor possa ter seus bens pessoais comprometidos para honrar tais obrigações.

Nesse contexto, este artigo científico analítico avalia como o empreendedorismo formalizado segundo o regime do MEI, seja por necessidade ou em decorrência da “pejotização” imposta pela economia, pode se tornar um risco ao cidadão brasileiro, e ainda, propõe um comparativo com uma modalidade societária individual alternativa, ou seja, a sociedade limitada unipessoal (SLU).

Esta análise é relevante ao considerar que uma parcela significativa dos MEI brasileiros desconhece o fato de que, no campo da proteção jurídica, o titular dessa tipologia empresarial (empresário individual) responde com seu patrimônio pessoal por eventuais dívidas comerciais, o que é um elemento de risco considerável. Pois, na condição de empresário individual – como é o caso do MEI – uma decisão mal planejada, a inadimplência de um cliente crítico ou uma falha contratual podem comprometer bens essenciais do empreendedor, tornando o negócio uma ameaça ao próprio equilíbrio financeiro familiar.

2 Referencial Teórico

O empreendedorismo pode ser compreendido como um processo contínuo de identificação, desenvolvimento e concretização de oportunidades, que culmina na criação de negócios bem-sucedidos, promovendo a competitividade entre empresas e contribuindo para o crescimento econômico de um país (Queiroz; Fernandes; Ricetto, 2023; Rumpel et al., 2024; Silva; Silva, 2025). A partir dessa abordagem, é possível distinguir duas vertentes principais do empreendedorismo: aquele motivado por oportunidade e aquele impulsionado pela necessidade (Bandeira; Silva, 2023; Ferreira; Casagrande, 2023; Sebalhos et al., 2023). Especificamente quanto à segunda categoria, trata-se de um tipo de iniciativa em que o indivíduo busca geração de renda, subsistência ou alternativa diante da falta de outras opções (Bandeira; Silva, 2023; Batista; Costa; Amorim, 2024; Ferreira et al., 2023).

Nesse contexto, o empreendedor assume o papel de agente responsável por dar concretude ao processo de criação de uma empresa (Brasil, 2023a). De acordo com o artigo 966 do Código Civil, o empresário é caracterizado como aquele que exerce uma atividade econômica organizada, voltada à produção ou circulação de bens e serviços (Brasil, 2002). No entanto, essa definição abrange diversas formas de organização empresarial, entre as quais se destaca a figura do microempreendedor individual (MEI).

A Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, estabelece que o MEI corresponde ao empresário individual previsto no artigo 966 do Código Civil, porém submetido a certas restrições, como a impossibilidade de participar ou administrar outras empresas (Brasil, 2006). Tais restrições se justificam pelas condições fiscais e tributárias específicas previstas para esse regime, conforme o artigo 18-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (Brasil, 2006).

No que diz respeito à responsabilidade patrimonial, o MEI responde de forma ilimitada, ou seja, não há distinção entre os bens da empresa e os bens pessoais do titular. Assim, em casos de inadimplência, o patrimônio pessoal pode ser utilizado para quitação das dívidas (Brasil, 2002). Por outro lado, em sociedades empresárias, como as limitadas e as anônimas, a responsabilidade dos sócios está condicionada ao tipo societário e à proporção de sua participação, conforme determina o Código Civil e a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (Brasil, 1976; Brasil, 2002).

Visando incentivar a formalização, o Estado criou mecanismos e benefícios específicos para o MEI, como forma de atrair empreendedores informais, permitindo-lhes acesso à previdência social e conferindo-lhes personalidade jurídica (Rocha *et al.*, 2023; Rocha *et al.*, 2024; Souza, 2023). Nesse sentido, a figura do MEI se revela como política pública relevante para o enfrentamento do desemprego no Brasil (Correia Filho *et al.*, 2024; Rocha *et al.*, 2023; Souza; Negreiros, 2024), ao mesmo tempo em que contribui para o processo de formalização da economia nacional.

O Simples Nacional, instituído pela Lei Complementar nº 123 de 2006, representa um regime simplificado de arrecadação de tributos, abrangendo esferas federais, estaduais e municipais, destinado aos microempreendedores (Brasil, 2006). Essa sistemática pode potencializar a arrecadação tributária e fomentar o desenvolvimento econômico regional (Cavalcante *et al.*, 2020; Silva; Reis; Santana, 2024; Zica; Martins, 2024). Contudo, os objetivos dessa política vão além da arrecadação, pois visam também incluir indivíduos no sistema previdenciário e produtivo (Fernandes; Costa, 2021; Lima; Santos; Souza, 2023;

Tondolo *et al.*, 2024). Com isso, percebe-se que os critérios estabelecidos pelo Estado buscam possibilitar que o empreendedor tenha meios para se formalizar e usufruir de benefícios legais (Bandeira; Silva, 2023; Duarte; Padilha; Padilha, 2024; Silva; Soares, 2023), garantindo os direitos à liberdade de iniciativa e segurança jurídica conforme previsto no Código Civil (Brasil, 2002).

Para se enquadrar como MEI, o empreendedor deve atender a requisitos específicos, como faturamento anual de até R\$ 81.000, permissão para contratar um único empregado com salário-mínimo ou piso da categoria, e vedação à participação societária ou à administração de outras empresas (Brasil, 2006). Além disso, deve exercer atividade permitida pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

Essas condições, aliadas ao teto de faturamento e à obrigatoriedade de emissão de Notas Fiscais de Serviço Eletrônica (NFS-e), impõem limites operacionais ao MEI, dificultando a expansão do negócio sem que haja mudança de enquadramento (Couto *et al.*, 2024; Dworak; Santiago; Silva, 2023). Assim, a categoria se mostra adequada apenas para empreendimentos de estrutura simples, com baixa receita e atuação em atividades econômicas básicas. Ademais, como o MEI está impedido de participar em outras sociedades empresariais e possui apenas o Simples Nacional como regime tributário, sua atuação tende a ser extremamente individualizada e restrita, mesmo com os incentivos estatais (Bastos Filho *et al.*, 2023; Castro; Parente, 2024).

Apesar das limitações, há vantagens relevantes na adesão ao regime do MEI. A formalização é simplificada, pode ser feita de forma digital e dispensa a atuação de um contador (Curty *et al.*, 2024; Silva; Silva; Carvalho, 2024). O regime conta com um custo tributário reduzido, concentrado no pagamento do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), guia única e mensal que contempla tributos federais, estaduais e municipais, além das contribuições à previdência (Maul; Pescador; Walter, 2023; Meier *et al.*, 2023; Maia; Saraiva, 2024; Santana; Ribeiro, 2023; Souza; Neves; Silva, 2023).

Entretanto, as contribuições simbólicas do MEI, se comparadas às de empresas de maior porte, podem comprometer o equilíbrio financeiro do Estado, pois este continua responsável pelos benefícios concedidos, cujo custeio recai sobre os demais contribuintes (Boscaroli; Pereira, 2024; Correia Neto; Corrêa, 2018). Além disso, a ausência de separação patrimonial implica riscos jurídicos e financeiros, sendo necessário que o

empreendedor possua conhecimento em gestão para tomar decisões seguras (Mondini *et al.*, 2024; Revelles; Andrade; Azevedo, 2024).

Outro obstáculo recorrente na realidade do MEI é a prática da “pejotização”, na qual empresas contratam trabalhadores como pessoas jurídicas, desviando-se das obrigações trabalhistas (Santos; Magalhães Júnior; Pereira, 2024; Silva; Souza; Rego, 2024). Essa manobra fragiliza os direitos dos trabalhadores, expondo-os a riscos legais e econômicos (Barbosa; Moreira, 2024; Muller; Marques, 2024).

O perfil do MEI também varia conforme sua estrutura, localização, segmento econômico e ano de filiação. Apesar de poderem contratar um funcionário, a maioria opta por atuar de forma individual, muitas vezes devido ao custo de manutenção de empregados ou à ausência de necessidade de mão de obra adicional (Feital; Oliveira, 2020; Silva *et al.*, 2014).

Dentre as atividades mais comuns desenvolvidas por MEIs estão o comércio varejista, serviços de estética e prestação de serviços diversos (Silva; Moura; Santos, 2023; Silva; Soares; Hoffmann, 2024). A classificação dessas atividades é realizada por meio do CNAE 2.0, sistema oficial de padronização das atividades econômicas no Brasil (Brasil, 2023b). Em virtude da diversidade de segmentos, verifica-se uma tendência de queda no número de MEIs que atuam a partir de suas residências, havendo um aumento na utilização de espaços próprios ou alugados para o exercício das atividades (Wissmann, 2021; Xavier; Silveira, 2022).

3 Metodologia de Pesquisa

Este artigo adota uma abordagem analítica, fundamentando-se em procedimentos que descrevem, organizam e interpretam criticamente dados e conceitos (Oliveira et al., 2003) associados à formalização do empreendedorismo no Brasil. O ponto de partida é a delimitação do objeto de estudo: o Microempreendedor Individual (MEI), sobretudo nas situações em que sua formalização decorre da necessidade econômica ou da prática da “pejotização”, e os possíveis riscos que essa forma de inserção representa para o cidadão brasileiro.

A pesquisa tem natureza qualitativa, com levantamento documental e análise interpretativa de legislações, bases institucionais e a observação de fatos socioeconômicos. Entende-se que, ao se restringir a amplitude da realidade por meio da teoria, o estudo

consegue concentrar-se nos aspectos mais relevantes do fenômeno analisado, ignorando ou assumindo determinados elementos (Lakatos; Marconi, 2011).

Além disso, este trabalho incorpora uma análise comparativa com a Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), buscando identificar características jurídicas e operacionais que possam torná-la uma alternativa mais segura frente às limitações do regime do MEI, especialmente em situações que envolvem vinculações obrigatórias com contratantes únicos.

Essa construção metodológica dialoga ainda com a perspectiva fenomenológica, à medida que promove uma reflexão crítica sobre a finalidade e a validade dos processos de formalização, considerando aspectos não evidentes à primeira vista e frequentemente negligenciados nas análises tradicionais (Martins, 2000). Simultaneamente, a abordagem incorpora elementos críticos ao relacionar o fenômeno da “pejotização” com as estruturas econômicas e sociais mais amplas, reconhecendo a dinâmica entre sujeito e realidade, teoria e prática (Martins, 2000).

4 Análise dos Dados e Discussão dos Resultados

O empreendedorismo não é um evento pontual, mas sim um processo contínuo marcado por diferentes estágios, desde a percepção de uma lacuna no mercado até a entrega consistente de valor por meio de um modelo de negócios. Sua essência concentra-se na capacidade de identificar oportunidades que muitas vezes passam despercebidas à maioria da sociedade, principalmente em relação às mudanças no comportamento do consumidor, avanços tecnológicos ou falhas na oferta existente, entre outros fatores.

Dentre as várias etapas envolvidas no processo contínuo da atividade empreendedora, encontra-se a etapa da formalização do negócio. A escolha do tipo societário representa uma das decisões estruturantes mais relevantes dentro do processo de formalização de um empreendimento. Pois não se trata apenas de uma etapa burocrática, mas, implica em uma definição estratégica que impacta diretamente a operacionalização, os custos operacionais, a gestão fiscal, o acesso ao crédito, as responsabilidades civis e tributárias dos sócios, e até mesmo a imagem institucional do negócio perante o mercado.

Dada a sua natureza dinâmica e cíclica, a atividade empreendedora exige constante adaptação e avaliação de riscos. Ao escolher adequadamente uma determinada estrutura

jurídica para sua constituição, o empreendedor dá forma à sua intenção de negócio, conferindo-lhe legitimidade legal e condições para operar de forma segura. Nesse contexto, o MEI surge como uma alternativa acessível e simplificada para aqueles que estão em fase inicial da jornada empreendedora, especialmente no setor de serviços, comércio e produção artesanal.

O MEI permite que o trabalhador informal passe a atuar legalmente, com benefícios previdenciários e carga tributária reduzida, contando com um regime de arrecadação unificada. Além disso, o MEI oferece segurança jurídica e facilita o relacionamento com fornecedores, clientes e instituições financeiras. Por outro lado, esse enquadramento é indicado apenas para atividades de menor porte e com limite de faturamento específico, o que requer planejamento e monitoramento constante da evolução do negócio.

Por um lado, o MEI proporciona um caminho de entrada e aprendizagem no mundo dos negócios e, por outro, é imprescindível que o empreendedor compreenda seus limites e saiba identificar o momento certo de migrar para um tipo societário mais robusto à medida que o negócio se expande, dentre eles, a Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), por exemplo. Portanto, a escolha do tipo societário não deve ser tratada como um simples requisito de abertura de empresa, pois, na verdade, esse tipo de decisão constitui-se em uma ferramenta de apoio à estratégia empreendedora, uma vez que um negócio bem constituído juridicamente tem mais chances de prosperar, atrair investimentos e crescer de forma sustentável.

O MEI foi concebido como uma forma de inclusão produtiva, que simplifica as exigências legais, tributárias e administrativas para a formalização de pequenos negócios. Ao permitir que indivíduos passem da condição de trabalhadores informais para empreendedores legalmente reconhecidos, ele cria um ambiente mais propício à iniciativa econômica e alavanca a força de trabalho autônoma com respaldo institucional governamental.

Esse regime reduz substancialmente as barreiras de entrada ao mercado formal, produzindo uma possível intensificação da atividade empreendedora em setores populares e de alta capilaridade territorial, como: serviços domésticos; pequenos comércios; reparos e entregas; entre vários outros. Isso, por sua vez, fortalece a economia local e promove a organização das relações de trabalho nesses segmentos.

A obtenção de um CNPJ, mesmo em negócios de menor escala, amplia o acesso a instrumentos essenciais para o crescimento, com, por exemplo, crédito bancário, emissão

de notas fiscais, participação em compras públicas e vinculação a programas de apoio técnico, entre outros. Assim, para além da legalização, o MEI viabiliza uma progressão funcional do pequeno empreendedor dentro do ecossistema econômico.

Outra contribuição relevante é o estímulo à cultura empreendedora. A formalização amplia a percepção de que é possível empreender com segurança jurídica e previsibilidade fiscal. Tal mudança de mentalidade fortalece o capital humano, incentiva a busca por capacitação e melhora as práticas de gestão.

Com a ampliação do número de pequenos negócios atuando de maneira formal, gera-se um impacto positivo sobre a concorrência e a inovação. A competição entre microempreendedores pode fomentar a diversidade de produtos e serviços, estimular a busca por diferenciação, criando estímulos para a qualificação e a eficiência operacional, inclusive em nichos de mercado ainda não explorados.

Adicionalmente, cabe observar a possibilidade do MEI contribuir para a expansão da base arrecadatória. Com a entrada de milhões de contribuintes que antes estavam fora da formalidade, há um efeito de longo prazo sobre a sustentabilidade fiscal, que se potencializa especialmente quando considerada a possibilidade de migração gradual para regimes tributários superiores, à medida que os negócios amadurecem.

Contudo, para aquele que enxerga no MEI uma alternativa ao desemprego, o empreendedorismo surge como uma estratégia de sobrevivência. Nesse caso, a formalização não é consequência de um plano estruturado de negócio, mas sim uma resposta imediata às exigências de sustento pessoal e familiar. Ainda assim, essa formalização pode representar uma janela de reorganização da vida econômica e de reconversão das habilidades profissionais. Sendo importante destacar que muitos casos de sucesso nascem de contextos de necessidade. O desemprego, embora adverso, pode despertar talentos adormecidos, reacender vocações e provocar movimentos de reinvenção profissional. O MEI, ao oferecer um caminho legal e acessível para essa transição, transforma obstáculos em alicerces para uma nova trajetória.

A sustentabilidade desse processo, no entanto, está diretamente ligada à capacidade do empreendedor de evoluir além da formalização. O sucesso empresarial não decorre da inscrição como MEI, mas da combinação entre capacidade técnica, entendimento do público-alvo, gestão eficiente e visão de futuro.

Nos cenários em que o empreendedor consegue captar oportunidades reais, atender a demandas concretas do mercado e manter a regularidade da operação, o MEI pode se transformar em um negócio economicamente viável e crescente. Muitos acabam até por ultrapassar os limites do regime e migram para outras categorias empresariais com maior potencial de escala, demonstrando a função do MEI como trampolim — e não como teto.

Contudo, a fronteira entre empreender por escolha e empreender por necessidade pode ser tênue e, por isso, exige atenção. Sem apoio institucional, capacitação para a gestão e orientação estratégica, corre-se o risco da opção pelo MEI se tornar um refúgio precário para trabalhadores desamparados, o que tende a gerar situações de baixa renda e instabilidade econômica.

Ainda assim, o potencial transformador do MEI é inegável. Ao proporcionar identidade empresarial, possibilitar acesso a mercados formais e ajudar a construir redes de relacionamento que, com o tempo, esse regime pode se traduzir em vantagem competitiva. Quando bem utilizado, o MEI pode constituir em uma via legítima para o empoderamento econômico do cidadão comum. Mas, nos casos em que o MEI é utilizado para “pejotizar” os trabalhadores brasileiros, ele pode ser extremamente nocivo para esses cidadãos.

Seu primeiro grande limitador está no teto de faturamento anual. Embora pensado para enquadrar pequenos negócios, esse limite impõe uma barreira ao crescimento, pois o empreendedor que se aproxima desse patamar começa a enfrentar o dilema entre manter-se dentro da estrutura simplificada ou migrar para uma categoria tributária mais complexa e onerosa. Sendo que, uma transição abrupta pode gerar insegurança, desincentivar a expansão e até provocar a subdeclaração de receitas, levando à uma “informalidade disfarçada”.

Outro ponto sensível é a vedação à constituição societária. O modelo estabelecido para o MEI pressupõe um único titular e autoriza, no máximo, a contratação de um empregado. Esse formato limita as possibilidades de compartilhamento de capital, de divisão de competências e de expansão por meio de parcerias. Como resultado, o empreendimento tende a se manter em uma escala reduzida, o que prejudica sua capacidade de aproveitar economias de escopo ou de crescer de forma organizada.

Há também a restrição em relação à natureza das atividades permitidas. Determinados ramos econômicos com maior complexidade técnica, risco operacional ou exigência regulatória não se encaixam nesse formato. Isso reduz o campo de atuação do

microempreendedor e pode desincentivar iniciativas em setores de maior valor agregado ou retorno econômico.

Além disso, há a ausência de mecanismos de transição assistida para modelos mais avançados de formalização. O empreendedor que atinge maturidade econômica é, em muitas vezes, deixado à própria sorte para decidir se vai, como e quando migrar para outra categoria. Essa lacuna estratégico-decisória contribui para a estagnação de muitos negócios que em muitas das vezes são até promissores, mas, se retraem por receio das consequências da mudança de regime.

Destaca-se ainda a falta de suporte técnico estruturado. O microempreendedor formalizado muitas vezes atua isoladamente e sem qualquer conhecimento em gestão, marketing, finanças ou planejamento. A ausência de redes de apoio ou orientações contínuas limita sua capacidade de inovar e/ou adaptar-se às mudanças do mercado e tomar decisões estratégicas com segurança.

Finalmente, a burocracia, mesmo que simplificada, ainda pode representar entraves ao pequeno empreendedor, principalmente nos níveis municipal e estadual. Exigências locais específicas, registros complementares e obrigações acessórias mal compreendidas tendem a gerar incertezas e possíveis penalidades por descumprimentos não intencionais.

Uma vez que a estrutura jurídica do MEI está amparada na modalidade de empresário individual, não há separação formal entre o patrimônio do negócio e os bens particulares do titular. Essa característica “socioempresarial” impõe uma responsabilidade ilimitada ao empreendedor optante pelo MEI. Isto é, caso surjam dívidas oriundas da atividade empresarial, o empreendedor poderá ter seus bens pessoais comprometidos para honrar tais obrigações. Tal possibilidade em um ambiente de instabilidade financeira representa uma fragilidade severa.

Essa configuração do MEI, ancorada na modalidade de empresário individual, tende a ser negligenciada por empreendedores iniciantes, normalmente motivados pela simplicidade do registro e pelo baixo custo ou que, simplesmente, desconhecem ou subestimam os riscos patrimoniais envolvidos. A ausência de segurança patrimonial pode, por exemplo, transformar um episódio de inadimplência, um processo judicial ou um acidente de trabalho em uma ameaça direta à subsistência do empreendedor e de sua família e, por óbvio, à continuidade do negócio em si.

De outra forma, na sociedade limitada unipessoal (SLU), por exemplo, existe a constituição de uma personalidade jurídica própria e distinta da pessoa física do sócio, mesmo que haja um único titular. Isso gera uma separação formal de patrimônio, por meio da qual, as obrigações contraídas pela empresa (CNPJ) limitam-se ao capital social estabelecido, salvo exceções decorrentes de má-fé ou desvio de finalidade. Na prática, isso oferece ao empreendedor (CPF) uma medida de proteção patrimonial diante dos riscos inerentes à atividade empresarial.

Tal separação patrimonial é particularmente vantajosa à medida que o negócio cresce em volume e complexidade das operações, amplia a quantidade de empregados, assume financiamentos, ou ainda, envolve-se em contratos mais complexos. Nesses cenários, dentre outros igualmente possíveis, o empreendedor formalizado como SLU apresenta menor exposição pessoal, o que favorece a estabilidade jurídica e a atratividade comercial da empresa.

Enquanto o MEI é adequado para negócios incipientes ou com perfil de atividade muito reduzido, sua estrutura jurídica não sustenta, com segurança, a evolução empresarial a médio e longo prazo. O crescimento do faturamento, o aumento da clientela ou a simples diversificação de serviços já implicam novos riscos e, nesses casos, permanecer em um modelo de responsabilidade ilimitada torna-se uma escolha arriscada.

O modelo de SLU, por exemplo, também permite maior flexibilidade na definição de regras internas, distribuição de lucros e adaptação contratual, o que amplia as possibilidades de planejamento estratégico. Além disso, sua constituição pode facilitar o acesso a crédito, atrair fornecedores de maior porte e conferir maior credibilidade no ambiente de negócios.

Portanto, a vulnerabilidade jurídica imposta ao MEI, por estar vinculado à lógica do empresário individual, exige atenção estratégica. O empreendedor que busca estabilidade e expansão encontra na SLU um caminho mais seguro e juridicamente mais estruturado para proteger seu patrimônio e sustentar sua trajetória empresarial com solidez. Ambos os modelos carregam vantagens e desvantagens que devem ser ponderadas à luz do perfil do empreendedor e do estágio de maturidade do negócio, conforme alguns dos fatores apontados no Quadro 1.

Quadro 1 – Comparativo MEI *versus* SLU, sob algumas perspectivas básicas

Fatores	MEI	SLU
Estrutura	É uma extensão do empresário	Opera sob o regime das sociedades de

societária e separação patrimonial	individual. Isso significa que não há distinção formal entre o patrimônio da pessoa física e os bens utilizados na atividade empresarial.	responsabilidade limitada; assim, a empresa possui personalidade jurídica própria, distinta da pessoa física, e o patrimônio particular do sócio é resguardado — salvo em situações de má conduta.
Flexibilidade e potencial de crescimento	Possui limitações rígidas quanto ao faturamento anual, à quantidade de empregados permitidos e às atividades que podem ser exercidas; tais restrições foram pensadas para enquadrar negócios de subsistência ou de atuação reduzida, mas impõem dificuldades para expansão planejada ou diversificação de receitas.	Oferece muito mais amplitude de operação, pois, não há restrições quanto ao número de funcionários, ao faturamento ou à complexidade das atividades; isso a torna uma alternativa mais adequada para empreendedores que desejam escalar seus negócios com segurança e autonomia.
Responsabilidades formais e obrigações contábeis	Seu processo de registro é simples, as obrigações fiscais são mínimas, e não há exigência de escrituração contábil formal; tais facilidades, por outro lado, vêm acompanhadas da ausência de estrutura empresarial robusta e menor percepção de profissionalismo no mercado.	Exige maior rigor documental, contabilidade regular, elaboração de contrato social e cumprimento de obrigações acessórias; isso, em contrapartida, transmite maior confiança a parceiros comerciais, instituições financeiras e investidores, além de permitir práticas mais adequadas de governança.
Tributação e regime fiscal	Tem regime fiscal fixo, baseado em um valor simbólico mensal, que inclui tributos federais, estaduais e municipais; essa estrutura é extremamente vantajosa para empreendedores iniciantes ou de baixa receita, pois oferece previsibilidade e baixo custo.	Permite optar por regimes tributários mais complexos — Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real — dependendo do perfil e da receita da empresa; isso permite maior adaptação às características do negócio, mas também acarreta aumento de carga tributária à medida que a empresa cresce.
Avaliação geral e recomendações estratégicas	O MEI é vantajoso como ponto de partida: oferece baixo custo, simplicidade e inclusão; porém, sua fragilidade jurídica e limites operacionais tornam o modelo insuficiente quando o negócio precisa crescer com estrutura e segurança.	A SLU demanda mais organização, mas oferece robustez patrimonial e liberdade de gestão, tornando-se mais adequada para empreendedores com ambições estruturadas de médio e longo prazo.

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Enfim, a escolha entre MEI e SLU deve considerar o estágio de maturidade no qual o negócio se encontra, o perfil de risco assumido pelo empreendedor e as respectivas projeções de crescimento. Em muitos casos, iniciar como MEI e migrar para SLU, no momento oportuno, pode ser o caminho natural para equilibrar simplicidade inicial com solidez futura. Se o MEI compromete a segurança patrimonial e limita o potencial de crescimento, a SLU impõe complexidade gerencial e tributária que pode ser excessiva para quem está dando os primeiros passos. O equilíbrio entre simplicidade e proteção requer discernimento e, muitas vezes, uma transição estratégica planejada

5 Considerações Finais

No ambiente empreendedor brasileiro, observa-se um esforço crescente em transformar iniciativas individuais em trajetórias economicamente sustentáveis. A figura do pequeno empreendedor tem ganhado centralidade nas políticas públicas e na estruturação da economia nacional, funcionando como instrumento de geração de renda, ativação de mercados locais e estímulo à inovação de base.

A formalização da atividade empreendedora por meio de modelos simplificados como o MEI, além de fornecer respaldo jurídico, contribui para a valorização do papel do trabalhador autônomo como agente econômico legítimo. A entrada no sistema formal permite acesso a benefícios antes inacessíveis, como crédito, proteção previdenciária e abertura de canais de negociação com empresas e poder público. Dessa maneira, empreender deixa de ser apenas um recurso de sobrevivência para assumir contornos de construção de identidade profissional.

Entretanto, ao mesmo tempo em que democratizam o acesso, tais os modelos simplificados carregam limitações estruturais que, se ignoradas, comprometem a perenidade dos negócios. Restrições relacionadas à composição societária, à amplitude da atividade permitida e, principalmente, à segurança patrimonial, colocam o microempreendedor em uma posição de vulnerabilidade, especialmente quando se depara com desafios financeiros ou jurídicos inesperados.

Por isso, torna-se fundamental diferenciar os estágios do ciclo empreendedor e, principalmente, conhecer em qual deles o negócio se encontra. Enquanto os modelos como o MEI atendem satisfatoriamente às fases iniciais, a evolução que leva ao amadurecimento do negócio pode exigir estruturas jurídicas mais completas, que sejam capazes de proporcionar proteção ao patrimônio pessoal e ofereçam margem para crescimento planejado.

A escolha do modelo jurídico mais adequado não depende apenas da receita ou do porte do empreendimento, mas também da perspectiva de evolução que o empreendedor possui. Manter-se indefinidamente em regimes pensados para operação reduzida pode limitar a inovação, a competitividade e a diversificação de atuação, e isso tende a comprometer o desempenho do negócio a médio e longo prazo. Assim, o equilíbrio entre acesso inicial e sustentabilidade futura depende de capacitação, orientação jurídica, educação financeira, e ainda, tem que contar com mecanismos de transição estruturada.

Sendo que, especialmente esse último fator deve integrar uma agenda pública coerente, capaz de transformar o impulso inicial de empreender em uma jornada sólida e segura.

Referências

BANDEIRA, P. V. R.; SILVA, T. S.. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade. **ID Online. Revista de Psicologia**, [s. l.], v. 17, n. 66, p. 190-208, maio 2023. DOI: <https://doi.org/10.14295/idonline.v17i66.3771>. Disponível em: <https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/view/3771>. Acesso em: 20 de jan. de 2025.

BARBOSA, A. S.; MOREIRA, L. R.. Os dilemas jurídicos para a definição e atuação dos microempreendedores individuais no cenário nacional: uma análise das políticas públicas de fomento ao empreendedorismo no município de Franca-SP. **Revista Foco**, [s. l.], v. 17, n. 11, e-article 6551, 2024. DOI: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v17n11-037>. Disponível em: <https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/6551>. Acesso em: 28 jan. 2025.

BASTOS FILHO, R. A.; SOUZA, M. E. A. R.; BALBINO, I.; NASCIMENTO, P. H.; MARTINS, A. F. H.. Microempreendedor individual: perfil dos comerciantes do setor varejista, vestuário e acessórios de Passos-MG. **Revista Científica Eletrônica Dinâmica**, [s. l.], ano 12, n. 2, 2023. DOI: <https://doi.org/10.4322/2176-6509.2023.007>. Disponível em: <file:///C:/Users/CONTROLE/Downloads/202-Texto%20do%20artigo-896-3-10-20231226.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2025.

BATISTA, C. H.; COSTA, S. T. S.; AMORIM, D. A.. O crescimento do empreendedorismo motivado pela pandemia covid-19. **Revista Getec - Gestão, Tecnologia e Ciências**, [s. l.], v. 14, p. 77-94, 18 fev. 2024. Disponível em: <https://www.revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/3289>. Acesso em: 28 jan. 2025.

BOSCARIOLI, T. L.; PEREIRA, M. T.. As desobrigações das empresas jurídicas nas questões trabalhistas perante o MEI. **ACTIO - Revista de Estudos Jurídicos**, Maringá, PR, v. 2, n. 34, p. 112-145, 2024. Disponível em: <http://200.175.16.249/index.php/actiorevista/article/view/209>. Acesso em: 28 jan. 2025.

BRASIL. Lei Complementar nº123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 143, n. 240, p. 1-6, 15 dez. 2006. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 11 de jan. de 2025.

BRASIL. Lei nº6.404, de 15 de Dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, p. 1, 17 de dez. de 1976. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404consol.htm. Acesso em: 20 de jan. de 2025

BRASIL. Lei nº10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**: seção 1, Brasília, DF, ano 139, n. 8, p. 1-74, 11 de jan. de 2002. PL 634/1975. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 11 de jan. de 2025.

BRASIL. Mas afinal, o que é empreendedorismo?. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**, [s. l.], 07 nov. 2023a. Disponível em: <https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo#:~:text=Empreender%20inclui%20abrir%20neg%C3%B3cios%20e,que%20contribuem%20na%20transforma%C3%A7%C3%A3o%20social>. Acesso em: 22 jan. 2025.

BRASIL. O que é CNAE?. **Governo Federal**, [s. l.], 19 abr. 2023b. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/cadastur/o-que-e-cnae#:~:text=A%20sigla%20CNAE%20significa%20Classifica%C3%A7%C3%A3o,ibge.gov.br>. Acesso em: 10 fev. 2025.

CAVALCANTE, G. N.; OLIVEIRA, E. R.; SANTOS, G. C.; GONÇALVES, R. R.; ARAÚJO, R. N.. O impacto do microempreendedor individual (MEI) na arrecadação do regime geral da previdência social (RGPS). **Revista de Auditoria, Governança e Contabilidade (RAGC)**, [s. l.], v. 8 n. 37, p. 79-94, 2020. Disponível em: <https://www.revistas.fucamp.edu.br/index.php/ragc/article/view/2181> . Acesso em: 23 jan. 2025.

CORREIA FILHO, W. L.; FONSECA, M. P.; LIMA, O. P.; MADURO, M. R.. Empreendedorismo inclusivo: análise do modelo microempreendedor individual. **International Journal of Scientific Management and Tourism**, [s. l.], v. 10, n. 2, e-article 771, 2024. DOI: <https://doi.org/10.55905/ijstvtv10n2-016>. Disponível em: <https://ojs.scientificmanagementjournal.com/ojs/index.php/smj/article/view/771>. Acesso em: 28 jan. 2025.

CORREIA NETO, F. P.; CORRÊA, D. M. M. C.. Impactos previdenciários na formalização do microempreendedor individual. **Revista Extensão em Ação**, Fortaleza, CE, v. 2, n. 16, p. 139-152, 2018. Disponível em: <https://www.periodicos.ufc.br/extensaoemacao/article/view/33577>. Acesso em: 28 jan. 2025.

COUTO, M. H. A.; CRISPIM, A. P. L.; RIBEIRO, E. S.; RESENDE, M. V. S.; SILVA, R. M.; CASTRO, T. E. O.; SILVA, J. J.; SOUSA, S. L.. Desafios e impactos do novo portal nacional de emissão de nota fiscal de serviço eletrônica do Microempreendedor Individual (MEI). **Revista de Administração da UEG**, [s. l.], v. 15, p. 1-17, out. 2024. Disponível em: https://www.revista.ueg.br/index.php/revista_administracao/article/view/15435. Acesso em: 28 jan. 2025.

CURTY, L. M. A.; DAMASO, J. C. G.; ANDRADE, L. P.; DIAS, R. O. S.; FURTADO, M. I. V.. Microempreendedor Individual: Análise de Perfil baseada no Planejamento Inicial do Negócio. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, [s. l.], v. 9, n. 03, p. 01–26, 2024. DOI: <https://doi.org/10.29327/237867.9.3-4>. Disponível em: <https://revistas.editoraenterprising.net/index.php/regmpe/article/view/806>. Acesso em: 28 jan. 2025.

DUARTE, L. F.; PADILHA, E. S.; PADILHA, C. K.. Obrigações contábeis e o atendimento das organizações de contabilidade ao microempreendedor individual (MEI). **Revista Visão: Gestão Organizacional**, Caçador, SC, v. 12, n. 2, e-article 3343, 2024. DOI: <http://dx.doi.org/10.33362/visao.v12i2.3343>. Disponível em: <https://periodicos.uniarp.edu.br/index.php/visao/article/view/3343>. Acesso em: 28 jan. 2025.

DWORAK, A.; SANTIAGO, V. L.; SILVA, S. L.. A obrigatoriedade e as implicações de se mudar de Microempreendedor Individual (MEI) para Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP). **Revista Gestão & Saberes**, [s. l.], v. 1, n. 1, p. 1-19, mar. 2023. Disponível em: <https://revistaonline.fasf.com.br/index.php/gestaoesaberes/article/view/42>. Acesso em: 28 jan. 2025.

FEITAL, C. V.; OLIVEIRA, T. A. B.. Os impactos positivos e negativos do microempreendedor individual na visão do trabalhador autônomo no município de Ervália. **Caderno Científico Fagoc de Graduação e Pós-Graduação**, [s. l.], v. 4, n. 2, p. 37-47, 2019. Disponível em: <https://revista.unifagoc.edu.br/index.php/caderno/article/view/407>. Acesso em: 10 fev. 2025.

FEREIRA, C. A. A.; CAROLINO, A. R.; NERO, A. C. P.; BATISTA, R. C. G.; TEODÓSIO, A. S. S.. Empreendedorismo feminino periférico: Uma análise decolonial. **Revista Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, João Pessoa, PB, v. 13, n. 3, p. 109-133, dez. 2023. DOI: <https://dx.doi.org/10.22478/ufpb.2236-417X.2023v13n3.67384>. Disponível em: <http://periodicos.ufpb.br/ojs2/index.php/pgc>. Acesso em: 28 jan. 25.

FEREIRA, N. O. Q.; CASAGRANDA, Y. G.. Empreendedorismo por Necessidade e por Oportunidade: Diagnóstico em Naviraí – MS. **Revista FSA**, [s. l.], v. 20, n. 9, p. 26-47, set. 2023. DOI: <http://dx.doi.org/10.12819/2023.20.9.2>. Disponível em: <http://www4.unifsa.com.br/revista/index.php/fsa/article/view/2786/491494033>. Acesso em: 28 jan. 25.

FERNANDES, A. D. S.; COSTA, S. T. S.. Microempreendedor individual: análise descritiva do perfil e seus benefícios. **Revista Getec - Gestão, Tecnologia e Ciências**, [s. l.], v. 10, n. 25, p. 34-51, 2021. Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/getec/article/view/2357>. Acesso em: 28 jan. 2025.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A.. **Metodologia científica**. 5. ed.. São Paulo: Atlas, 2011.

LIMA, M. C.; SANTOS, P. E. G.; SOUZA, D. S.. Hipóteses de contribuição previdenciária: uma abordagem para educação previdenciária. **Caderno de Graduação - Ciências Humanas e Sociais - UNIT - SERGIPE**, [s. l.], v. 8, n. 1, p. 44-55, 2023.

Disponível em:

<https://periodicosgrupotiradentes.emnuvens.com.br/cadernohumanas/article/view/9726>.

Acesso em: 28 jan. 2025.

MAIA, P. B.; SARAIVA, P. M.. Entre Impostos e Sonhos: A Jornada do Microempreendedor Individual em Juazeiro do Norte-CE. **Revista de psicologia ID online**, [s. l.], v. 18, n. 71, p. 130-151, maio 2024. DOI:

<https://doi.org/10.14295/idonline.v18i71.3998>. Disponível em:

<https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/view/3998>. Acesso em: 28 jan. 2025.

MARTINS, G. de A.. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2. ed.. São Paulo: Atlas, 2000.

MAUL, L. C.; PESCADOR, S.V. B.; WALTER, S. A.. Análise da percepção dos microempreendedores individuais em Marechal Cândido Rondon quanto aos resultados pós formalização das MEI's. **Ciências Sociais Aplicadas em Revista**, [s. l.], v. 25, n. 45, p. 60–80, 2023. DOI: <https://doi.org/10.48075/csar.v25i45.31419>. Disponível em: <https://e-revista.unioeste.br/index.php/csaemrevista/article/view/31419>. Acesso em: 28 jan. 2025.

MEIER, D.; HEBERLE, E. L.; FERLA, F.; RECKZIEGEL, S. J.. Empreendedor individual: perfil das publicações encontradas nas bases de dados Spell e Scielo. **Revista Conexão**, [s. l.], v. 11, p. 88-114, 2023. Disponível em:

<file:///C:/Users/CONTROLE/Downloads/EMPREENDEDOR+INDIVIDUAL,+PERFIL+DAS+PUBLICA%C3%87%C3%95ES.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2025.

MONDINI, V. E. D.; HORA, G. B.; TENFEN, G. M.; SABEL, S.; MARCHI, J. S.. Motivações e dificuldades encontradas pelos Microempreendedores Individuais (MEIs) do setor têxtil da cidade de Gaspar/SC. **Revista de Gestão e Secretariado**, [s. l.], v. 15, n. 4, e-article 3519, 2024. DOI: <https://doi.org/10.7769/gesec.v15i4.3519>. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/3519>. Acesso em: 28 jan. 2025.

MULLER, A. M.; MARQUES, F.. A pejotização como superação ao regime empregatício: liberdade ou falso consenso?. **Revista da Faculdade de Direito de São Bernardo do Campo**, [s. l.], v. 30, n. 1, p. 1-19, 2024. Disponível em:

<https://revistas.direitosbc.br/fdsbc/article/view/1229>. Acesso em: 28 jan. 2025.

OLIVEIRA, A. B. S. (Coord.); CECCONELLO, A. R.; BARBOSA, C. F.; CÉLICE, E. de S.; KOUNROUZAN, M. C.; DI GIORGI, W. A. B.. **Métodos e técnicas de pesquisa em contabilidade**. São Paulo: Saraiva, 2003.

QUEIROZ, R. C. Z.; FERNANDES, D. M. C.; RICETTO, P. A.. O papel do estado no desenvolvimento de políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo inovador. **Revista de Direito Público da PGM-Londrina**, Londrina, PR, v. 12, n. 2, p. 237-253, 05 jan. 2023. Disponível em: <https://aprolon.com.br/pkp/ojs/index.php/rdp-pgmlondrina/article/view/280>. Acesso em: 28 jan. 2025.

REVELLES, L. H. S. A.; ANDRADE, A. M.; AZEVEDO, M. S. A importância do contador para a distribuição de lucros do MEI. **Revista Foco**, [s. l.], v. 17, n. 6, e-article 5447, 2024. DOI: <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v17n6-120>. Disponível em: <https://ojs.focopublicacoes.com.br/foco/article/view/5447>. Acesso em: 28 jan. 2025.

ROCHA, B. A.; ROCHA, L. C. S.; NOVAIS, A. L. R.; PELOGIO, E. A.. Impacto macroeconômico em empreendimentos nascentes: Análise com os Microempreendedores Individuais brasileiros. **REVES - Revista Relações Sociais**, [s. l.], v. 6, n. 2, e-article 16675–01, 28 de set. de 2023. DOI: <https://doi.org/10.18540/revesv16iss2pp16675-01e>. Disponível em: <https://periodicos.ufv.br/reves/article/view/16675>. Acesso em: 22 jan. 2025.

ROCHA, J. S.; SILVA, K. F. L.; SILVA, S. D.; OLIVEIRA, E. A.; MENDES, I. A importância das informações gerenciais e contábeis para os microempreendedores. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, [s. l.], v. 10, n. 7, p. 1305–1324, 2024. DOI: <https://doi.org/10.51891/rease.v10i7.14870>. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/14870>. Acesso em: 28 jan. 2025.

RUMPEL, C. G. T.; ZONATTO, P. A. F.; MARSCHNER, P. F.; HOLLVEG, S. D. S.. Um estudo bibliográfico sobre o empreendedorismo feminino no período de 2013 a 2023. **Revista GESTO: Revista de Gestão Estratégica de Organizações**, [s. l.], v. 12, n. 2, p. 133-153, 10 dez. 2024. Disponível em: <https://san.uri.br/revistas/index.php/gesto/article/view/1583>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SANTANA, H. S. A.; RIBEIRO, K. M. A.. Avanços e desafios da legislação brasileira em relação aos microempreendedores individuais. **Revista Récima 21**, [s. l.], v. 4, n. 3, p. 1-19, mar. 2023. DOI: <https://doi.org/10.47820/recima21.v4i3.2845>. Disponível em: <https://recima21.com.br/index.php/recima21/article/view/2845>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SANTOS, G. C. O.; MAGALHÃES JUNIOR, J. E.; PEREIRA, A. D.. A pejotização nas relações de trabalho: fraude ou recompensa?. **Revista Multidisciplinar do Nordeste Mineiro**, [s. l.], v. 2, n. 1, p. 1-13, 2024. DOI: <https://doi.org/10.61164/rmm.v2i1.2135>. Disponível em: <https://revista.unipacto.com.br/index.php/multidisciplinar/article/view/2135>. Acesso em: 29 jan. 2025.

SEBALHOS, L.; SILVA, J. V. V. M.; MACHADO, W. T.; ORTIZ, A. C. S.. Necessidade ou oportunidade? Motivações que levaram os MEIs, localizados no estado de Mato Grosso à formalização. **Revista da micro e pequena empresa**, [s. l.], v. 17, n. 1, p. 39-54, 2023. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9099599>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SILVA, G. J. G.; SOARES, T. A. S.. Vantagens da formalização do microempreendedor. **Revista Científica Interdisciplinar Campo do Saber**, [s. l.], v. 9, n. 2, p. 131-149, maio 2023. Disponível em: <https://periodicos.iesp.edu.br/campodosaber/article/view/649>. Acesso em: 28 jan. 25.

SILVA, I. G. M. S.; SILVA, E. R.. Empreendedorismo e o impacto das práticas de inovação. **Revista Contemporânea**, [s. l.], v. 5, n. 1, e-article 7171, 07 de jan. de 2025. DOI: <https://doi.org/10.56083/RCV5N1-004>. Disponível em: <https://ojs.revistacontemporanea.com/ojs/index.php/home/article/view/7171>. Acesso em: 22 jan. 2025.

SILVA, J. P.; MOURA, A. L.; SANTOS, C. S.. Características dos microempreendedores individuais em um escritório de contabilidade de um município do reconcavo baiano. **Revista Formadores**, [s. l.], v. 16, n. 1, p. 61-75, 2023. DOI: <https://doi.org/10.25194/rf.v16i1.1452>. Disponível em: <https://adventista.emnuvens.com.br/formadores/article/view/1452>. Acesso em: 10 fev. 2025.

SILVA, L. A. L.; SOUZA, C. E. C.; REGO, I. J.. Jurisprudência trabalhista: a pejotização à luz dos princípios fundamentais do direito do trabalho. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, [s. l.], v. 10, n. 5, p. 3291–3305, 2024. DOI: <https://doi.org/10.51891/rease.v10i5.14025>. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/14025>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SILVA, L. N.; REIS, S. G. S.; SANTANA, E. L.. Microempreendedor individual (MEI): análise sobre o crescimento no setor do comércio no município de Boca do Acre no ano de 2022. **Revista Acadêmica Online**, [s. l.], v. 10, n. 52, e-article 209, 2024. DOI: <https://doi.org/10.36238/2359-5787.2024.v10n52.209>. Disponível em: <https://revistaacademicaonline.com/index.php/rao/article/view/209>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SILVA, M. J. F.; CUNHA, M. F.; IARA, R. N.; MACHADO, C. A.. A percepção econômico-financeira do microempreendedor individual em Goiás. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, Rio de Janeiro, RJ, v. 8, n. 3, p. 71-85, 2014. Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441742854006>. Acesso em: 10 fev. 2025.

SILVA, M. L. S.; SILVA, N. S.; CARVALHO, T. A.. A relevância do uso das ferramentas contábeis para o desenvolvimento dos microempreendedores individuais. **Revista de Contabilidade Dom Alberto**, Santa Cruz do Sul, RS, v. 13, n. 25, p. 21-37, 2024. Disponível em: <file:///C:/Users/CONTROLE/Downloads/975-Texto%20do%20artigo-2239-1-10-20241023.pdf>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SILVA, T. L.; SOARES, A. F.; HOFFMANN, S. M. S.. Análise do perfil dos empreendedores individuais de Sinop-MT nos anos de 2020 e 2021. **Revista Mato-Grossense De Gestão, Inovação E Comunicação**, [s. l.], v. 3, n. 1, p. 229–244, 2024. Disponível em: <https://revistas.fasipe.com.br/index.php/RE MAGIC/article/view/327>. Acesso em: 10 fev. 2025.

SOUZA, D. S.; NEVES, A. S.; SILVA, J. B.. Contabilidade gerencial: a importância e sua aplicabilidade para um microempreendedor individual. **Caderno de Graduação - Ciências Humanas e Sociais - UNIT - SERGIPE**, [s. l.], v. 8, n. 2, p. 113–130, 2023. Disponível em:

<https://periodicos.grupotiradentes.com/cadernohumanas/article/view/11237>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SOUZA, L. C. B.. Acesso do trabalhador informal a previdência através do MEI. **Revista de Economia Regional, Urbana e do Trabalho**, [s. l.], v. 12, n. 1, p. 74–90, 2023. DOI: <https://doi.org/10.21680/2316-5235.2023v12n1ID16720>. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/rerut/article/view/16720>. Acesso em: 28 jan. 2025.

SOUZA, R. O.; NEGREIROS, M. C. V.. O Microempreendedor Digital: um estudo sobre o aumento da informalidade. **Revista de Empreendedorismo, Negócios e Inovação**, [s. l.], v. 9, n. 1, p. 25–42, 2024. DOI: <https://doi.org/10.36942/reni.v9i1.900>. Disponível em: <https://periodicos.ufabc.edu.br/index.php/reni/article/view/900>. Acesso em: 28 jan. 2025.

TONDOLO, L. P.; BORGES, C.; EMMENDOERFER, M. L.; FERREIRA, V. R. S.. Resultados e disfunções na utilização da política do microempreendedor individual (MEI) por empreendedores de baixa renda. **Revista livre de sustentabilidade e empreendedorismo**, [s. l.], v. 9, n. 2, p. 204-226, mar. de 2024. Disponível em: <https://www.relise.eco.br/index.php/relise/article/view/805>. Acesso em: 22 jan. 2025.

WISSMANN, A. D. M.. Discursos e desconstrução sobre a figura do microempreendedor individual (MEI). **Revista Pretexto**, [s. l.], v. 22, n. 4, p. 96-106, 2021. Disponível em: <https://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/7989>. Acesso em: 10 fev. 2025.

XAVIER, A. C. O.; SILVEIRA, H. E.. Microempreendedor individual na região norte e seus desafios: ênfase nos desafios enfrentados na pandemia de COVID-19. **Revista Novos Desafios**, [s. l.], v. 2, n. 1, p. 19-32, 2022. Disponível em: <https://novosdesafios.inf.br/index.php/revista/article/view/44>. Acesso em: 10 fev. 2025.

ZICA, R. M. F.; MARTINS, H. C.. Fatores limitantes, potencialidades e ciclo de vida de pequenos negócios: a proposta de um modelo teórico empírico. **Revista Linceu On-line**, [s. l.], v. 15, n. 1, p. 19-41, 24 dez. 2024. Disponível em: https://liceu.fecap.br/LICEU_ON-LINE/article/view/1954. Acesso em: 28 jan. 2025.