

**ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO PARA MICROEMPREENDEDORES
INDIVIDUAIS: IDENTIFICAÇÃO DOS DESAFIOS DO FATURAMENTO LIMITADO E
CONFORMIDADE LEGAL**

**PRICING STRATEGIES FOR INDIVIDUAL MICROENTREPRENEURS:
IDENTIFYING THE CHALLENGES OF LIMITED REVENUE AND LEGAL
COMPLIANCE**

Silas Eliezer Alves da Rocha Santiago

Orientador: Prof. Matheus Rodrigues de Pontes Bomfim

RESUMO

Este estudo analisa as estratégias de precificação adotadas por Microempreendedores Individuais (MEIs), considerando os desafios do faturamento limitado e da conformidade legal. Atuam em um cenário competitivo, com poucos recursos e, muitas vezes, sem domínio da gestão formal. A precificação torna-se essencial para a sustentabilidade, exigindo equilíbrio entre custos, concorrência e valor percebido. O baixo faturamento compromete o reinvestimento e exige preços que cubram custos e garantem lucro. Além disso, as obrigações legais, como tributos do regime MEI, influenciam diretamente a estrutura de preços. A análise é baseada em dados mercadológicos brasileiros e fundamentos da administração de empresas.

PALAVRAS-CHAVES: Precificação para microempreendedores Individuais, Faturamento limitado, Tributos e regulamentação, Microempreendedor individual, Gestão Financeira

ABSTRACT

This study analyzes the pricing strategies adopted by Individual Microentrepreneurs (MEIs), considering the challenges of limited revenue and legal compliance. They operate in a competitive environment, with few resources and often lack formal management knowledge. Pricing becomes essential for sustainability, requiring a balance between costs, competition, and perceived value. Low revenue limits reinvestment and demands prices that cover costs and ensure profit. Additionally, legal obligations, such as MEI tax requirements, directly affect pricing structures. The analysis is based on Brazilian market data and principles of business administration.

KEYWORDS: Pricing for Microentrepreneurs, Limited Billing, Taxes and regulation, Individual microentrepreneur, Financial management

1. INTRODUÇÃO

O microempreendedorismo, especialmente no contexto dos Microempreendedores Individuais (MEIs), desempenha um papel essencial no desenvolvimento econômico, com destaque para a criação de postos de trabalho e a movimentação da economia local. Contudo, os MEIs enfrentam diversos desafios que dificultam a gestão de seus negócios, entre eles as limitações financeiras, operacionais e legais. Dentre as dificuldades mais significativas, a definição de estratégias de precificação é uma das mais complexas, pois é preciso equilibrar a competitividade no mercado, a viabilidade financeira e o cumprimento das obrigações fiscais e legais, que frequentemente se mostram difíceis de entender.

A realidade do microempreendedor é caracterizada por um cenário de constante adaptação às mudanças nas leis, à complexidade tributária e à necessidade de atender a exigências administrativas. Esses obstáculos não se restringem apenas à gestão do empreendimento, mas também à capacidade de assegurar a regularidade jurídica e fiscal da operação. A conformidade com as normas tributárias, por exemplo, exige um conhecimento aprofundado, frequentemente além da capacidade dos pequenos empresários, o que impacta diretamente na sustentabilidade financeira e no crescimento de suas atividades. Nesse contexto, a formulação de uma estratégia de precificação eficiente, que considere essas variáveis, representa um dos maiores desafios para os MEIs, pois requer uma análise cuidadosa das condições do mercado, das obrigações fiscais e das limitações operacionais.

O objetivo deste estudo é analisar as dificuldades enfrentadas pelos microempreendedores individuais no âmbito jurídico, tributário e administrativo, a fim de identificar os principais obstáculos que esses profissionais devem superar para manter a competitividade de seus negócios e assegurar sua sustentabilidade financeira. Além disso, busca-se contextualizar a realidade enfrentada por esses empreendedores, oferecendo uma nova perspectiva sobre o microempreendedorismo e contribuindo para a formulação de práticas empresariais mais adequadas ao seu contexto. Essa análise visa integrar aspectos financeiros, administrativos e legais, fornecendo subsídios para que os MEIs possam, de maneira mais eficaz, lidar com as barreiras que impactam sua gestão e crescimento.

Assim, este estudo se insere em um campo interdisciplinar que envolve administração, economia e direito, com o propósito de não apenas identificar os desafios enfrentados pelos microempreendedores, mas também sugerir alternativas que favoreçam a adoção de estratégias mais eficientes de precificação e gestão. O objetivo final é promover a sustentabilidade financeira e a regularidade jurídica e tributária das atividades dos MEIs, fortalecendo o micro empreendedorismo em um mercado dinâmico e desafiador.

2. REVISÃO DA LITERATURA – REFERENCIAL TEÓRICO

No que faz referência aos desafios e limitações tributárias dos microempreendedores individuais. O regime do Microempreendedor Individual (MEI) foi criado para formalizar pequenos negócios e incentivar o empreendedorismo no Brasil. O principal atrativo do MEI é a simplificação tributária através do (DAS), que unifica impostos e contribuições em um pagamento mensal fixo. No entanto, essa simplicidade pode se tornar complexa à medida que o negócio cresce, exigindo planejamento para evitar a transição abrupta para regimes mais onerosos (Oliveira, 2021).

A formalização de pequenos negócios no Brasil é um desafio histórico, sendo o MEI uma política pública voltada para a inclusão de empreendedores de baixa renda no sistema tributário e previdenciário. Desde sua criação pela Lei Complementar nº 128/2008, o regime do MEI estabelece um teto de faturamento que limita o enquadramento dos negócios, garantindo a simplicidade burocrática e tributária para seus aderentes (BRASIL, 2008).

O limite de faturamento do MEI foi estabelecido considerando a necessidade de inclusão produtiva sem comprometer a arrecadação tributária e o equilíbrio fiscal. O valor inicial, definido em R\$ 36.000,00 anuais, foi posteriormente reajustado para R\$ 60.000,00 e, em 2018, para os atuais R\$ 81.000,00 (SEBRAE, 2023). A justificativa para a manutenção desse limite envolve fatores como controle da evasão fiscal e manutenção da equidade tributária entre diferentes regimes de tributação (SILVA; SOUZA, 2021).

Atualmente, há discussões no Congresso Nacional para o aumento do limite de faturamento do MEI. O Projeto de Lei Complementar (PLP) 108/2021 propôs a elevação para R\$ 130.000,00 anuais (CÂMARA DOS DEPUTADOS, 2021). Em 2023, o PLP 261/2023 sugeriu

um ajuste para R\$ 144.913,41, levando em conta a inflação acumulada (SENADO FEDERAL, 2023). Mais recentemente, em fevereiro de 2025, um novo projeto legislativo propôs um aumento para R\$ 151.000,00, além da criação de um mecanismo de atualização automática com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) (ESHOJE, 2025).

Partindo das formas de precificação para MEIS: custos, concorrência e percepção de valor é fundamental buscar um valor de venda acessível, sem prejudicar a excelência do produto (Artuzo, 2021). Sendo um dos principais entraves na vida dos microempreendedores individuais, que por sua vez têm que lidar constantemente com a difícil decisão de precificar corretamente os seus produtos ou serviços, de forma coerente ao seu ramo de atuação e o mercado no geral. Um obstáculo ainda bastante enfrentado pelos empresários é a elaboração de estratégias de precificação que abranjam todos os gastos e encargos da produção, enquanto fortalecem a competitividade da empresa no mercado (Resende, 2010).

Desta forma, (Benitez 2022) realça a importância do mantimento de um controle de custos eficaz para empresas de todos os portes, tendo em vista que as boas práticas de gestão são necessárias em empresas de qualquer natureza; pois todas nascem com o propósito de gerar valor e de se manterem sustentáveis e sólidas, no mercado em constante mudança. E com os MEIs não seria diferente, a razão principal logo no momento de sua abertura, não teria como ser outra a não ser a de retorno financeiro por meio do lucro, porém muitos não conseguem chegar ou ter a percepção do que realmente seria o lucro do seu negócio. Estudos apontam que a falta de separação entre finanças pessoais e empresariais é um dos principais desafios enfrentados pelos MEIs, reduzindo sua capacidade de investimento e crescimento sustentável (Gonçalves & Lima, 2023). Além disso, a ausência de controle sobre custos fixos e variáveis pode impactar negativamente a rentabilidade do negócio. Embora o MEI ofereça um ambiente propício para a formalização de pequenos negócios, há desafios estruturais que limitam sua rentabilidade, como: baixa qualificação financeira dos empreendedores, levando a decisões pouco estratégicas sobre precificação e custos operacionais (Sebrae, 2023); Dificuldade no acesso ao crédito, o que restringe investimentos em expansão (IPEA, 2022); Limitação de faturamento, que pode causar desincentivo para o crescimento e a migração para outras categorias empresariais mais robustas (FGV, 2023).

No que tange aos aspectos jurídicos do microempreendedor individual – MEI, este legalmente se categoriza como Contribuinte Individual do INSS, Empresário individual, ou seja, gozando dos plenos direitos legais como empresa contribuinte. Garantindo a clássica gama de benefícios governamentais, tais como: Benefícios previdenciários, carga tributária reduzida, facilidade para emissão de nota fiscal e participação em licitações públicas. Porém os direitos estão inteiramente interligados com os deveres, sendo eles os de manter a constância dos pagamentos mensais do documento de arrecadação do simples nacional (DAS), garantir os direitos trabalhistas a um colaborador no caso de contratação (Portal do empreendedor, 2025); sendo um campo tênue entre a legalidade e a ilegalidade, em decorrência muitas vezes da falta de capacidade técnica teórica do microempreendedor individual, estando atrelado também a incapacidade financeira dos mesmos no manutenção das responsabilidades legais, pendendo para o campo da irregularidade; seja com a criação de diversos CNPJS para evitar a transição de porte da empresa para ME, prestando até os mesmos serviços ou produtos. Tais fatores agravam a deficiência nas competências gerenciais do MEI, que por sua vez tenta se inserir no mercado de forma sustentável, mas acaba partindo para caminhos legalmente duvidosos, ficando em uma linha tênue entre a conformidade plena e transparente perante a lei, e as possíveis brechas ou irregularidades facilmente mantidas internamente, envolvendo áreas primárias do manutenção do negócio, sendo o da contabilidade a mais diretamente envolvida.

"A irregularidade fiscal compromete a qualidade das informações contábeis, prejudicando a tomada de decisão e a sustentabilidade de empresas de todos os portes." (MARION, José Carlos. *Contabilidade Empresarial*, 2015)

Tomando as consequências jurídicas da irregularidade fiscal a observância da legislação tributária é requisito essencial para a manutenção da segurança jurídica e financeira das organizações. A irregularidade fiscal, entendida como o descumprimento de obrigações tributárias principais e acessórias, expõe empresas de todos os portes — incluindo o Microempreendedor Individual (MEI) — a sérios riscos legais que transcendem a esfera administrativa e atingem diretamente sua operação e sobrevivência no mercado.

Segundo Torres (2017), a falta de regularidade fiscal compromete não apenas o equilíbrio financeiro da organização, mas também sua capacidade de operar de maneira formalizada em mercados cada vez mais exigentes. A omissão no recolhimento de tributos, a não emissão de

notas fiscais e a ausência de declarações obrigatórias são práticas que sujeitam o empresário a penalidades severas, como a imposição de multas, acréscimos legais e, em casos extremos, a responsabilização penal.

Dentre as principais consequências jurídicas da irregularidade fiscal destaca-se a inscrição em dívida ativa e a consequente execução fiscal. A dívida ativa é constituída quando o ente federativo registra créditos tributários não pagos, autorizando medidas como a penhora de bens e o bloqueio de ativos financeiros da empresa (Amaro, 2021). Este processo é regulado pela Lei nº 6.830/1980, conhecida como Lei de Execução Fiscal, e representa um dos mecanismos mais eficazes de cobrança da Fazenda Pública.

"Em muitos países em desenvolvimento, os empreendedores operam à margem da legalidade, não por escolha, mas por necessidade, criando sistemas próprios de funcionamento econômico, sem acesso às ferramentas formais de gestão e crescimento." (DE SOTO, Hernando. *O Mistério do Capital*, 2000, p. 52)

Além disso, a irregularidade fiscal pode acarretar o desenquadramento do regime tributário favorecido. No caso do MEI, isso implica a migração compulsória para o regime de Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), com a consequente elevação da carga tributária e aumento da complexidade das obrigações acessórias. De acordo com Sabbag (2020), o desenquadramento tributário não apenas onera o contribuinte, mas também impõe desafios administrativos que podem inviabilizar a continuidade do pequeno negócio, afetando diretamente o gerenciamento do mesmo, que por sua vez não retém informações de plena confiança, para a tamanha carga decisória que é empreender.

No que diz respeito as deficiências na formação gerencial do microempreendedor individual – MEI os MEIs desde de sua instância em 19 de dezembro de 2008, através da Lei Complementar nº 128/2008, exercem papel de grande visibilidade em todo o território brasileiro, antes na condição de autônomos informais e nos dias atuais regularizados e assegurados pela consolidação das leis trabalhistas (CLT). Essa mudança veio em muito para agregar e ajudar as pessoas que trabalhavam de forma irregular, sem quaisquer registros ou direitos; mas será que as pessoas beneficiárias dessa mudança estariam preparadas para essa transição? O fator histórico principal era que a gestão dos negócios desses trabalhadores era fortemente baseada no costume, na experiência pessoal e na sobrevivência imediata, não em planejamento formal.

"A maioria dos pequenos empreendedores não possui formação gerencial adequada, o que os leva a cometer erros básicos de gestão financeira, de marketing e de planejamento, comprometendo a sobrevivência do negócio." (DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*, 2018, p. 123)

Antes do MEI, o pequeno empreendedor brasileiro agia muito mais como um "sobrevivente econômico" do que como um "gestor de negócios", e isso moldou hábitos que até hoje influenciam os atuais MEIs — como a dificuldade em separar finanças, registrar vendas e planejar o crescimento. Não sendo comum a utilização de ferramentas e softwares de apoio a plena gestão do empreendimento, havendo uma estruturação clara das práticas dos MEIs, como: Tomada de decisão baseada na intuição e na experiência de vida; Controle financeiro informal, muitas vezes sem registros sistematizados; Planejamento de curto prazo, voltado para a manutenção da atividade no dia a dia. Esses elementos evidenciam a lacuna entre a formalização legal do empreendimento e a profissionalização de sua gestão.

No que tange as deficiências em planejamento estratégico poucos microempreendedores desenvolvem planos de negócio ou definem objetivos de médio e longo prazo. Como afirma Drucker (2001), a ausência de planejamento reduz a capacidade de adaptação e crescimento, levando o empreendimento a ser "empurrado pelos eventos" em vez de liderar sua trajetória. Situação que por si só não traz a mínima perspectiva de futuro para a empresa, estando totalmente à mercê dos acontecimentos do mercado. O impacto da deficiência de planejamento é perceptível em diversas dimensões. Sem estudo de mercado, o MEI tende a ofertar produtos ou serviços em nichos saturados ou de baixa demanda, reduzindo suas chances de sucesso. A ausência de definição clara de metas financeiras, operacionais e comerciais compromete o crescimento do negócio, pois o empreendedor não dispõe de parâmetros para medir seu desempenho nem para corrigir desvios. Em muitos casos, a falta de planejamento estratégico impede também o estabelecimento de um posicionamento competitivo sustentável, limitando a capacidade de diferenciação e a fidelização de clientes em um ambiente de intensa concorrência. Estudos recentes do Sebrae (2021) apontam que apenas 24% dos MEIs realizam algum tipo de planejamento prévio antes de iniciar suas atividades, e, entre aqueles que planejam, a maioria limita-se a estimativas superficiais de receitas e custos, sem contemplar análise de mercado, estudo de concorrência ou estratégias de diferenciação. Um dos aspectos a ser considerado é que

a carência de planejamento agrava a vulnerabilidade do MEI a mudanças externas, como crises econômicas, variações na demanda e alterações regulatórias. Sem a capacidade de elaborar cenários e estratégias alternativas, o microempreendedor é facilmente surpreendido e paralisado diante de adversidades, o que compromete não apenas a estabilidade financeira do negócio, mas sua própria continuidade.

Nesta narrativa a gestão de preços em mercados altamente competitivos percebe-se que a formação de preços constitui um dos pilares mais sensíveis da gestão de qualquer empreendimento, especialmente em ambientes de elevada competitividade. Para o Microempreendedor Individual (MEI), a tarefa de precificar adequadamente seus produtos ou serviços é ainda mais desafiadora devido a fatores estruturais que incluem a limitada capacidade gerencial, o baixo domínio de conceitos financeiros e a prática generalizada de competição via preço. A dificuldade em calcular custos corretamente e a pressão provocada pela guerra de preços comprometem diretamente a rentabilidade e a sustentabilidade de suas atividades.

Segundo Kotler e Keller (2012), a precificação deve ser um processo estratégico que leva em conta não apenas os custos, mas também a percepção de valor pelo cliente e o posicionamento competitivo no mercado. No entanto, para o MEI, a falta de conhecimento técnico em gestão de custos leva a práticas de precificação baseadas apenas em referências externas, como a média dos preços praticados por concorrentes ou a expectativa de aceitação pelo público, sem considerar as particularidades do seu próprio negócio.

A guerra de preços, muito comum em mercados de alta concorrência, agrava ainda mais essa problemática. Diante da pressão por conquistar clientes e manter o faturamento, muitos MEIs recorrem à redução indiscriminada dos preços, mesmo sem avaliar o impacto disso na sua margem de lucro. Como adverte Churchill e Peter (2012), reduzir preços sem um sólido planejamento financeiro pode comprometer não apenas a rentabilidade imediata, mas a viabilidade de longo prazo da empresa. No caso do MEI, que já opera com estruturas de custos enxutas e vulneráveis, a prática de "baixar preços a qualquer custo" leva frequentemente a um ciclo de insustentabilidade financeira, onde o volume de vendas não compensa as perdas na margem.

Ademais, a incapacidade de diferenciar o produto ou serviço por atributos de valor agregado intensifica essa dependência da competição por preço. Em mercados onde a

diferenciação é escassa, a sensibilidade dos consumidores ao preço é maior, exigindo dos empreendedores estratégias mais sofisticadas de posicionamento — desafio considerável para o MEI que carece de capacitação e recursos de marketing.

Além disso, a gestão ineficiente dos custos repercute na dificuldade de reajustar preços conforme variações de insumos, inflação ou mudanças no regime tributário. Muitos MEIs resistem a ajustes necessários por receio de perder clientes, perpetuando práticas de subprecificação que corroem sua saúde financeira.

Portanto, a gestão estratégica de preços no contexto do MEI exige a superação de práticas empíricas e a adoção de ferramentas básicas de formação de preços, controle de custos e análise de mercado. A capacitação em gestão financeira e em técnicas de precificação é essencial para que o microempreendedor possa competir de maneira sustentável, maximizando valor para o cliente sem comprometer sua lucratividade.

Conforme destaca Dornelas (2018), "o empreendedor que não domina os aspectos financeiros e de mercado de seu negócio compromete sua capacidade de crescer e de se manter competitivo". Assim, o fortalecimento da gestão de preços é não apenas um desafio gerencial, mas uma condição crítica para a sobrevivência e expansão dos microempreendedores individuais em mercados dinâmicos e altamente competitivos.

Por fim a falta de cultura empreendedora e de educação financeira é fator histórico cultural do Brasil o baixo incentivo ao empreendedorismo, José Dornelas (2001) comenta que apesar de existirem incentivos para formalização do negócio (como o MEI), falta uma cultura empreendedora consolidada no Brasil, o que influencia e afeta diretamente a ideia do empreendedorismo que por sua vez não é um assunto amplamente falado dentro do nosso atual sistema de educação, havendo uma implementação básica e lenta nos últimos três anos com a vinda do novo ensino médio, onde são implementadas matérias como as de empreendedorismo e educação financeira a nova grade de ensino; O que contribui amplamente para a criação e o desenvolvimento de uma visão empreendedora, atrelado ao aprendizado de conceitos de gestão financeira. Sendo ainda muito pouco em decorrência da carência estrutural brasileira, onde mais de 28% dos MEIs abertos, acabam sendo descontinuados após 5 anos de atividade, sendo a maior taxa de mortalidade entre os pequenos negócios, onde a principal razão vista para tal destino é a da falta de preparação pessoal e despreparo financeiro para tal empreitada (Sebrae 2023).

3. MATERIAL E MÉTODO

Este artigo utiliza a Análise do discurso como abordagem metodológica, com o objetivo de compreender como os discursos relacionados à gestão, precificação e capacitação dos Microempreendedores Individuais (MEIs) são construídos e reproduzidos em diferentes contextos. A análise busca identificar os sentidos atribuídos aos MEIs através de órgãos de apoio e documentos oficiais publicados, ressignificando, revelando tensões, contradições e lacunas existentes na experiência de ser MEI no Brasil.

A pesquisa possui caráter qualitativo e interpretativo, sendo guiada pelos pressupostos da análise do discurso na perspectiva foucaultiana. Nessa abordagem, o discurso é compreendido não apenas como forma de comunicação, mas como prática social que produz saberes e poderes (FOUCAULT, 1996). Assim, os enunciados são analisados dentro de seus contextos históricos, institucionais e ideológicos.

A técnica utilizada para a coleta de dados foi a “seleção de corpus discursivo” que consiste em reunir textos, falas, documentos, imagens ou qualquer material simbólico que constitua práticas discursivas. O corpus é escolhido intencionalmente, com base na pertinência para o objeto de estudo, e não por amostragem estatística. Após a coleta dos dados os discursos foram organizados e codificados de forma categórica, a fim de identificar recorrências do regime dos microempreendedores individuais, tabus estruturais além de compreender como certas verdades sobre o "empreendedorismo individual" são construídas e naturalizadas. Essa abordagem permite que seja interpretado e compreendido os mecanismos sociais que moldam o modo como os MEIs atuam perante o mercado, como se organizam, como é feito o processo de tomada de decisão dos mesmos dentro de um ambiente marcado por limitações estruturais, desinformação e carência formativa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO DA PESQUISA

A análise dos discursos e das fontes utilizadas revelou um conjunto de desafios estruturais enfrentados pelos Microempreendedores Individuais (MEIs) no Brasil, particularmente no que se

refere à precificação de seus produtos e serviços. A abordagem foucaultiana permitiu identificar não apenas as limitações práticas do regime MEI, mas também os sentidos produzidos socialmente sobre o "empreender individual" e suas implicações no campo da gestão, da legalidade e da sustentabilidade financeira.

Um dos principais achados foi a fragilidade gerencial que acompanha grande parte dos microempreendedores, que, em sua maioria, ingressam no regime MEI por necessidade e não por oportunidade. Essa condição influencia diretamente suas decisões de precificação, que são frequentemente baseadas em suposições informais, observação da concorrência ou tentativa e erro — e não em métodos estruturados de formação de preço. Discursos encontrados em fontes como o Sebrae (2023) e Dornelas (2018) reforçam que essa realidade está diretamente relacionada à ausência de uma cultura empreendedora e à carência de formação técnica sobre gestão de custos, planejamento e diferenciação de mercado.

Outro ponto recorrente nas falas e documentos analisados refere-se ao limite de faturamento de R\$ 81 mil anuais, que, embora pensado para simplificar a burocracia e a carga tributária, acaba se tornando uma barreira psicológica e operacional ao crescimento. Muitos MEIs, temendo o desenquadramento e o aumento de tributos, evitam ultrapassar esse teto, o que compromete a expansão do negócio e gera distorções como a abertura de múltiplos CNPJ para burlar a legislação — prática que, embora ilegal, se tornou recorrente no cenário analisado. Tais estratégias revelam um ambiente onde a insegurança jurídica e o medo do aumento da complexidade tributária moldam decisões cruciais de precificação e operação.

Além disso, a precificação em mercados altamente competitivos mostra-se especialmente problemática para os MEIs. A análise do discurso evidenciou que muitos microempreendedores associam competitividade exclusivamente à redução de preços, sem considerar o impacto dessa prática na margem de lucro. A guerra de preços, quando não acompanhada de estratégias de diferenciação ou controle eficiente de custos, tende a agravar ainda mais a fragilidade financeira dessas empresas, como alertam Kotler e Keller (2012) e Churchill e Peter (2012).

A pesquisa também apontou a ausência de ferramentas adequadas para o controle financeiro e o monitoramento do desempenho, dificultando o cálculo preciso dos custos fixos e variáveis. Esse cenário se agrava com a confusão entre finanças pessoais e empresariais, outro

aspecto recorrente nos discursos analisados, que contribui para decisões desalinhadas e baixa capacidade de reinvestimento.

Por fim, observou-se que os próprios órgãos de apoio ao empreendedor, embora reconheçam tais dificuldades, ainda carecem de estratégias eficazes de massificação da capacitação técnica. O discurso institucional enfatiza a formalização como solução, mas pouco aborda as necessidades reais de gestão estratégica, especialmente no que diz respeito à precificação, planejamento e sustentabilidade de longo prazo.

5. CONCLUSÃO

A presente pesquisa traz a análise dos conceitos e dificuldades, enfrentadas pelos MEIs dentro de uma contexto onde os mesmos enfrentam diversas dificuldades fiscais e jurídicas, agravadas com a carência formativa gerencial que os Microempreendedores individuais passam; gerando uma nova perspectiva sobre o assunto, onde há contradições, estereótipos e sensos comuns criados ao longo da história, a partir disso sendo estruturada a cultura onde não foi difundida a geração de uma visão empreendedora robusta, a fim de reforçar a real importância das boas práticas formais de gestão, para a criação, desenvolvimento e crescimento exponencial não apenas para o microempreendedor individual, mas para qualquer tipo de categoria empresarial. Apesar dos avanços trazidos pelo regime do MEI e dos esforços de diversas instituições em fomentar o empreendedorismo de base, ainda persistem barreiras significativas que comprometem a sustentabilidade e o crescimento desses negócios. A ausência de uma cultura empreendedora consolidada e a fragilidade na formação gerencial resultam em práticas intuitivas e pouco estratégicas, especialmente no que se refere à precificação de produtos e serviços — elemento central da gestão financeira de qualquer empreendimento.

A definição de preços para MEIs não é apenas um exercício técnico, mas um verdadeiro dilema entre a necessidade de ser competitivo, a urgência de obter retorno financeiro imediato e a obrigação de manter-se em conformidade com os limites legais e tributários. Como precificar corretamente quando os custos muitas vezes não são devidamente identificados? Como ajustar preços em cenários inflacionários ou de escassez de insumos, sem perder clientela e comprometer a imagem da marca? Como conciliar o desejo de crescer com o risco do

desenquadramento do regime tributário que, ironicamente, pode inviabilizar esse mesmo crescimento? Como oferecer capacitação acessível e eficaz, capaz de transformar a forma como o MEI lida com os números do seu negócio? Que papel deveriam assumir as políticas públicas, os órgãos de apoio e as instituições de ensino nesse processo?

Assim, percebe-se que o desafio da precificação para os MEIs não se resume à aplicação de fórmulas financeiras, mas envolve escolhas estratégicas complexas, muitas vezes feitas sem apoio técnico ou informacional adequado. Permanecem abertas, portanto, as reflexões sobre como construir caminhos que não apenas orientem tecnicamente os microempreendedores, mas que também os empoderem enquanto gestores de seu próprio futuro econômico.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARO, Luciano. Execução Fiscal: Comentários à Lei nº 6.830/1980. São Paulo: Saraiva, 2021.

ARTUZO, F. D.; FOGUESATTO, C. R.; SOUZA, A. R. L.; SILVA, L. X. Gestão de custos na produção de milho e soja. *Controle*, 2019.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. Gestão de custos e formação de preços. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2020.

CHURCHILL, Gilbert A.; PETER, J. Paul. Marketing: criando valor para os clientes. São Paulo: Saraiva, 2012.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.

DRUCKER, Peter F. Administração em tempos de grandes mudanças. São Paulo: Pioneira, 2001.

FERREIRA, Sandro de Freitas; RESENDE FILHO, Moisés de Andrade. Aplicação do método de preços hedônicos na precificação de atributos raros de peças filatélicas e construção de carteiras eficientes. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, v. 40, p. 469-498, 2010.

FOUCAULT, Michel. A ordem do discurso. 6. ed. São Paulo: Loyola, 1996.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV). Dominância dos MEIs entre as empresas criadas no Brasil enfraquece o sinal de dinamismo econômico. 2023. Disponível em: <https://ibre.fgv.br>.

GOMES, J.; OLIVEIRA, R. Empreendedorismo no Brasil: desafios e oportunidades para MEIs. 2023.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Financiamento de micro e pequenas empresas no Brasil: obstáculos e oportunidades. Brasília: IPEA, 2022.

JORNAL CONTÁBIL. A nova carga tributária sobre MEIs: desafios e desigualdades que ameaçam o setor. 2023. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/a-nova-carga-tributaria-sobre-meis-desafios-e-desigualdades-que-ameacam-o-setor/>.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 15. ed. São Paulo: Pearson Education, 2012. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7519481/mod_resource/content/0/Administrac%C3%A7%C3%A3o%20de%20Marketing%2015%C2%AA%20Edic%C3%A7%C3%A3o_compressed.pdf.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. Benefícios do MEI – Guia completo. Disponível em: <https://seubeneficiodigital.com.br/beneficios-do-mei-guia-completo/>.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Regime do Microempreendedor Individual (MEI): guia de tributação. Brasília: Receita Federal, 2023.

SEBRAE. O perfil e os desafios do microempreendedor individual no Brasil. Brasília: SEBRAE, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br>.

SEBRAE. Perfil do Microempreendedor Individual (MEI) no Brasil: relatório anual. Brasília: SEBRAE, 2021.

SOLON, Ellen Willyane Oliveira, et al. Formação de preço por microempreendedores individuais: decifrando fatores e dificuldades. 2023.

TORRES, Heleno Taveira. Direito tributário: fundamentos constitucionais da tributação. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.