



UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

MARIANA ARAUJO MESQUITA SILVA

DESAFIOS ENFRENTADOS POR MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO SETOR ALIMENTÍCIO NA ZONA RURAL DE SÃO LUÍS-MA: Um estudo sobre a gestão de restaurantes e lanchonetes do bairro Nova República

São Luís – MA
2025

MARIANA ARAUJO MESQUITA SILVA

DESAFIOS ENFRENTADOS POR MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO SETOR ALIMENTÍCIO NA ZONA RURAL DE SÃO LUÍS-MA: Um estudo sobre a gestão de restaurantes e lanchonetes do bairro Nova República

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Maranhão como elemento obrigatório para receber o grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Me. Lucio Gemaque Souza

São Luís – MA
2025

MARIANA ARAUJO MESQUITA SILVA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Maranhão como elemento obrigatório para receber o grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em: / /

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Me. Lucio Gemaque Souza (orientador)
Universidade Federal do Maranhão - UFMA

Profª. Dra. Darliane Ribeiro Cunha
Primeiro membro

Prof. Lauro Luiz Araujo Carvalhal
Segundo membro

São Luís – MA
2025

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Diretoria Integrada de Bibliotecas/UFMA

Araújo Mesquita Silva, Mariana.

Desafios enfrentados por Microempreendedores
Individuais do setor alimentício na zona rural de São Luís
- MA: Um estudo sobre a gestão de restaurantes e
lanchonetes do bairro Nova República / Mariana Araújo
Mesquita Silva. - 2026.
19 f.

Orientador(a): Lucio Gemaque Souza.

Curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal do
Maranhão, São Luís - Ma, 2026.

1. Alimentação. 2. Contabilidade. 3. Desafios. 4.
Gestão. 5. Microempreendedor. I. Gemaque Souza, Lucio.
II. Título.

DESAFIOS ENFRENTADOS POR MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO SETOR ALIMENTÍCIO NA ZONA RURAL DE SÃO LUÍS-MA: UM ESTUDO SOBRE A GESTÃO DE RESTAURANTES E LANCHONETES DO BAIRRO NOVA REPÚBLICA

DOI: 10.5281/zenodo.18045688

Mariana Araújo Mesquita Silva¹

¹Ciências Contábeis – Universidade Federal do Maranhão
mariana.mesquita@discente.ufma.br

Lucio Gemaque Souza²

²Ciências Contábeis – Universidade Federal do Maranhão
lucio.gemaque@ufma.br

AT20: Ciências Humanas e Sociais Aplicadas.

RESUMO: O presente artigo apresenta os aspectos dos negócios dos microempreendedores individuais, com o objetivo de descrever quais são os principais desafios que os microempreendedores individuais do setor alimentício, atuantes em restaurantes e lanchonetes da zona rural de São Luís-MA, bairro Nova República. A pesquisa utilizou uma abordagem quantitativa e qualitativa, por meio de pesquisas bibliográficas e de um questionário estruturado aplicado em seis microempreendedores formalizados como MEI na região. Os dados coletados foram organizados em categorias que abrangem o perfil dos participantes, práticas de gestão financeira, estratégias de precificação, capacitação buscada e principais desafios enfrentados no cotidiano empresarial. Os resultados revelaram que, embora a maioria dos empreendedores realize registros sistemáticos de receitas e despesas, existem limitações na separação das finanças pessoais e empresariais, dificuldades na definição de preços com base em análise de mercado e falta de preparo na gestão de pessoas. Este estudo contribuiu para apresentar a realidade do microempreendedores em regiões como a zona rural, abordagem ainda pouco explorada por estudos acadêmicos e negligenciada em políticas públicas.

Palavras-chave: Alimentação; Contabilidade; Desafios; Gestão; Microempreendedor.

1. INTRODUÇÃO

O Microempreendedor Individual (MEI) é quem trabalha por conta própria e se legaliza como um pequeno empresário. De acordo com Sousa (2022), o MEI possui um papel muito importante para a economia do Brasil, por ser uma forma de começar sua atividade conforme a lei, criando empregos e renda familiar, assim pode-se perceber que quanto mais profissionais legalizados no Brasil, mais a economia se fortalece e consequentemente diminui as probabilidades de desemprego.

De acordo com Sebrae (2024), nos últimos anos, os MEIs do setor alimentício têm se tornado uma peça fundamental para o crescimento e desenvolvimento econômico no Brasil,

especialmente em cidades como São Luís, abrangendo a zona rural da cidade.

Conforme Maul; Pescador; Walter (2023, p. 64), o MEI é uma alternativa para muitas pessoas desempregadas abrirem seus próprios negócios. No entanto, existem muitas dificuldades que os microempreendedores do setor alimentício da zona rural de São Luís enfrentam, como a desorganização de suas finanças, falta de crédito, desconhecimento da legislação, falta de uma contabilidade estabelecida e um planejamento estratégico.

Dessa forma, Lima e Saraiva (2024, p. 4141) afirmam que com o aumento da concorrência e as mudanças constantes no mercado, esses empreendedores enfrentam diversos obstáculos que dificultam o crescimento de seus negócios. No mesmo sentido, para Lima e Saraiva (2024, p. 4141), o ambiente de negócios e as exigências de mercado estão agressivas e constantes, assim, visualiza-se a necessidade de buscar ferramentas de auxílio ao empreendedor para se planejar e buscar estratégias de como se sobressair diante da concorrência altamente competitiva e diminuir os impactos negativos que podem aparecer.

Neste contexto, Maul; Pescador; Walter (2023, p. 64) também afirmam que ter sucesso como empreendedor não é nada fácil, aqueles que conseguem alcançar tal objetivo, em geral tornam-se referência pela ousadia e persistência.

Medeiros (2024) afirma que os desafios são frequentes na vida dos empreendedores, sejam eles iniciantes ou veteranos, devido a falta de capacitação empreendedora, a concorrência acirrada e a falta de planejamento e gestão financeira, assim, muitos pequenos empresários do setor de alimentação enfrentam dificuldades de crescimento no mercado. Dessa forma, para Mondini et al (2024, p.6), a falta de ferramentas de gestão financeira é mais suscetível à má gestão, desorganização financeira e falência.

Diante do exposto e considerando a relevância da temática, destaca-se a seguinte questão para o desenvolvimento da pesquisa: Quais são os principais desafios que os microempreendedores individuais do setor alimentício, atuantes em restaurantes e lanchonetes do bairro Nova República, localizado na zona rural de São Luís-MA enfrentam no mercado competitivo atual? Para tanto, o objetivo geral da pesquisa é: descrever quais são os principais desafios que os microempreendedores individuais do setor alimentício, atuantes em restaurantes e lanchonetes da zona rural de São Luís-MA, bairro Nova República, enfrentam no mercado competitivo atual. E para atingir o objetivo geral tem-se os seguintes objetivos específicos: 1) Apresentar os principais aspectos que envolvem a atividade de microempreendedor individual no ramo de alimentação, como restaurantes e lanchonetes da zona rural de São Luís-MA, no bairro Nova República; 2) Discorrer sobre os principais desafios que os microempreendedores

individuais do setor alimentício, atuantes em restaurantes e lanchonetes da zona rural de São Luís-MA, bairro Nova República enfrentam no mercado competitivo atual; e 3) Descrever como esses desafios comprometem a sustentabilidade e o crescimento desses empreendimentos.

Essa pesquisa justifica-se pela sua relevância, pois esses negócios representam uma parte significativa da economia local e nacional. Os MEIs são responsáveis por grande parte da geração de empregos no país, mas enfrentam inúmeros obstáculos que dificultam seu sucesso a longo prazo. Dessa forma, a pesquisa se justifica pela necessidade de identificar e evidenciar as dificuldades específicas enfrentadas pelos MEIs do setor alimentício na zona rural de São Luís, área ainda pouco explorada por estudos acadêmicos e negligenciada em políticas públicas.

O presente artigo busca, assim, subsidiar a formulação de políticas públicas e o desenvolvimento de estratégias empresariais que promovam a adaptação dos microempreendedores individuais do setor alimentício ao mercado competitivo, contribuindo para o crescimento sustentável de seus negócios. Além disso, pretende fortalecer o debate sobre a importância dos pequenos empreendimentos alimentícios para o desenvolvimento econômico e social da zona rural de São Luís.

2. METODOLOGIA

A pesquisa é caracterizada por uma abordagem mista (qualitativa e quantitativa), visando explorar as percepções, dificuldades e estratégias adotadas por microempreendedores individuais do setor de alimentos para se manterem firmes no mercado da zona rural de São Luís, Maranhão.

De acordo com Proetti (2018), a pesquisa quantitativa tem por objetivo demonstrar de forma quantificada a importância dos dados coletados. E segundo Costa (2023), pesquisa qualitativa proporciona um aprofundamento da investigação das questões relacionadas ao fenômeno em estudo, mediante a máxima valorização do contato direto com a situação estudada, permanecendo aberta para perceber a individualidade e os significados múltiplos.

Diante disso, para Proetti (2018), os métodos qualitativos e quantitativos não se excluem, eles contribuem para o entendimento aprofundado e a quantificação dos aspectos essenciais de um fato ou fenômeno estudado.

Para ser feita a pesquisa foi realizado um levantamento bibliográfico abrangendo fontes de trabalhos acadêmicas, artigos científicos, revistas, livros e um questionário. O estudo apresenta caráter descritivo, pois busca relatar os principais desafios enfrentados pelos MEIs no setor alimentício, bem como entender as práticas de gestão e estratégias adotadas em seus

negócios. E também possui uma dimensão exploratória, já que investiga uma realidade pouco estudada, contribuindo para ampliar o conhecimento sobre esse fenômeno social e econômico.

Sobre o local da pesquisa, São Luís é a capital do estado do Maranhão, localizada na região Nordeste do Brasil. Ela é uma cidade histórica e com a cultura marcante. De acordo com Costa (2023) e segundo dados da Junta Comercial do Maranhão (JUCEMA), existem aproximadamente 63.828 empresas ativas optantes do SIMEI (Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional). E segundo Costa (2023), a base econômica de São Luís - MA é o setor terciário, ou seja, destacam-se os setores de administração pública, comércio, serviço, logística e turismo.

Para tanto, os pequenos empreendedores do ramo de comida são muito importantes para o mercado de São Luís e muitos deles se situam na zona rural ludovicense. E segundo os dados do (IPEA) Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada União dos Moradores da Vila Nova República, o bairro Nova República é localizado na zona rural e tem 40 anos, nele o comércio e o empreendedorismo tem crescido muito nos últimos anos, gerando lucro e renda para o habitantes locais, além disso, auxiliando no crescimento econômico da cidade.

A pesquisa é constituída por microempreendedores individuais atuantes em restaurantes e lanchonettes da zona rural do bairro Nova Republica, da cidade de São Luís, capital do Maranhão. Segundo dados informados pela população e não oficiais, por ser um bairro pequeno, existem aproximadamente oito empreendimentos com as características citadas anteriormente. Dos oito empreendedores, seis participaram da pesquisa através do questionário.

No que diz respeito ao questionário, é um questionário qualitativo estruturado com 14 perguntas, divididas em 5 seções com temas como: 1) Características do empreendimento; 2) Práticas de gestão e registros financeiros; 3) Estratégias de precificação; 4) Experiências com capacitação e orientação contábil; e 5) Desafios enfrentados na manutenção do negócio.

Antes de iniciar a coleta, os participantes foram informados sobre o objetivo da pesquisa e a confidencialidade das respostas, garantindo ética e transparência. Isto é, este estudo seguiu os princípios éticos, incluindo o consentimento informado e a confidencialidade dos dados dos participantes, garantindo o anonimato.

Após a pesquisa bibliográfica e a realização do questionário, os dados coletados foram organizados em tabelas para análise quantitativa, permitindo calcular proporções de respostas para questões. Paralelamente, realizou-se uma análise qualitativa interpretativa das respostas e padrões de respostas relacionados às percepções dos empreendedores sobre seus desafios.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Microempreendedor Individual (MEI)

Segundo a Secretaria de Comunicação Social do Governo Federal (2024), o MEI foi criado para incentivar a formalização de trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores e é ideal para quem trabalha por conta própria e deseja se formalizar como pequeno empresário, utilizando um regime tributário mais simples e conseguindo acesso a benefícios previdenciários. Dessa forma, o microempreendedor individual se legaliza como pequeno empresário.

Para Maul; Pescador; Walter (2023, p. 62), só nos anos 90 que o empreendedorismo começou a ganhar importância no Brasil, pois com a abertura do mercado interno para importações, as empresas nacionais começaram a se adaptassem ao modelo que surgia. A partir daí, o incentivo para o empreendedor abrir seu próprio negócio cresceu. De acordo com Sousa (2022), O MEI possui um papel essencial para a economia nacional, por ser uma forma de começar sua atividade conforme a lei, criando empregos e renda familiar. A partir disso, quanto mais profissionais são legalizados, mais a economia cresce.

O MEI é regulamentado pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Com ela possível fazer o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), facilitando a abertura de contas bancárias e a emissão de notas fiscais das vendas. Além de proporcionar o direito a benefícios como: auxílio-maternidade, aposentadoria, seguro por acidente de trabalho, entre outros.

“Não é necessário apresentar escrituração fiscal e contábil, como por exemplo dos livros caixa e razão, porém deve haver a declaração de faturamento todo ano” (COSTA, 2023). Sobre algumas de suas obrigações, Costa (2023) afirma que o MEI deve pagar mensalmente o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), referente a um valor fixo que cobre os impostos (ISS e ICMS) e a contribuição para o INSS. Também é necessário entregar anualmente a Declaração Anual Simplificada para o Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI), sendo o limite de faturamento anual de 81.000. Além disso, de acordo com a regulamentação, foi estabelecido a contratação de no máximo um funcionário, recebendo pelo menos um salário mínimo conforme sua categoria.

Segundo Maul; Pescador; Walter (2023, p. 64), uma das vantagens de se formalizar como MEI é que passa a funcionar imediatamente, sem alvará ou licença, podendo emitir notas fiscais, poder de negociação com fornecedores e acesso aos serviços financeiros como conta bancária jurídica e máquina de cartão.

Nesse contexto, de acordo com Mondini et al (2024, p.5), esses avanços proporcionaram muitas oportunidades para os novos empreendedores, permitindo o estabelecimento de relações comerciais mais sólidas e o crescimento dos seus negócios. Além disso, o MEI pode participar de cursos oferecidos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e entidades em apoio ao empreendedorismo, proporcionando maior capacitação e conhecimentos para expansão do negócio.

Portanto, segundo Sebrae (2023), praticamente metade da população é impactada direta ou indiretamente pelos microempreendedores individuais e pelas micro e pequenas empresas, ou seja, os microempreendedores ajudam a movimentar a economia, gerando também oportunidades de emprego e renda. A existência de pequenos empreendedores ajuda também na implementação de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento de pequenos negócios, impactando positivamente na sociedade.

3.2 Mercado competitivo e o MEI na zona rural de São Luís

De acordo com Silvestre et al. (2023), o mercado competitivo é o conjunto de vendedores e consumidores, estimulando a ação de oferta e procura. Assim, a concorrência de mercado está bem presente no atual mundo empresarial e ela impulsiona os empreendedores a estudar estratégias para se manter no mercado e competirem com outras empresas.

Para Silvestre et al. (2023), as mudanças ocorridas no mercado são reflexos de fatores internos e externos, como planejamento interno ou tributos e demandas externas. Dessa forma, os empreendedores precisam estar sempre atentos às regulamentações, tendências e ações dos concorrentes para conseguirem se manter no mercado.

Seguindo esse raciocínio, Silvestre et al. (2023) afirmam que poucos empreendedores conseguem se adaptar com as mudanças, pois ainda são apegados a metodologias antigas e apresentam falhas no planejamento e prevenção de possíveis eventos futuros. Diante disso, os autores salientam que o planejamento estratégico é indispensável para qualquer empresa, e com ele é possível se adaptar as mudanças do mercado, inovar e expandir o seu negócio de forma segura e proveitosa. Isso pode ser em qualquer região ou setor.

Da mesma forma, para Ngo (2022), a concorrência nos dias de hoje está cada vez mais forte, fazendo com que as empresas arrumem formas de se adaptarem às novas condições de mercado. A partir disso, os pequenos empreendedores são os mais frágeis em relação à concorrência, já que seus recursos financeiros e tecnológicos são reduzidos. “Há uma preocupação de que pequenas empresas estejam menos propensas a orientar-se por um comportamento estratégico defensivo dada a falta de recursos para entrar em uma concorrência

baseada no preço” NGO (2022).

Ainda de acordo com Ngo (2022), a intensidade da concorrência de mercado vem da pressão enfrentada pelas empresas que competem em um mercado. Nesse sentido, quando orientadas por estratégias adequadas, essas empresas são capazes de melhorar seu desempenho mesmo quando a concorrência de mercado é intensa. Assim, nesse contexto, a vantagem competitiva pode ser alcançada por meio da inovação, levando em consideração que a concorrência incentiva as empresas a desenvolverem novas estratégias e técnicas para atender às demandas de mercado.

Diante disso, Ngo (2022) ressalta que alcançar um bom desempenho no mercado é consequência positiva de ajustes estratégicos. A concorrência leva as pequenas empresas a buscarem um desempenho superior se baseando em um tipo específico de estratégia, analisada de acordo com o contexto. Dessa forma, é necessário que essas empresas observem o ambiente externo para ajustarem a estratégia de acordo com ambiente, ou seja, os microempreendedores de setor alimentício devem considerar fatores ambientais externos, como a concorrência de mercado, ao definir o tipo de estratégia a ser adotada.

Segundo Sebrae (2024), São Luís é detentora de um terço do total de MEIs do estado, fazendo o mercado competitivo da cidade expandir, e boa parte desse crescimento vem do surgimento frequente de restaurantes, lanchonetes ou outros estabelecimentos de alimentação. Assim, como em qualquer mercado competitivo, a concorrência entre os MEIs em São Luís tende a ser intensa. Já que muitos microempreendedores atuam nas mesmas áreas, principalmente no comércio e serviço, segundo os dados do Sebrae (2024). A partir disso, é necessário inovar e estudar estratégias para se manter no mercado, além de pensar na qualidade e no melhor preço.

Diante do que já foi exposto e de acordo com Ngo (2022), a relação entre a concorrência de mercado e o desempenho das empresas é mediada pela estratégia explorada. Por isso, é necessário estudar e se adaptar ao mercado inserido. A exemplo disso, de acordo com Costa (2023), alguns microempreendedores individuais da cidade de São Luís possuem estabelecimento fixo, enquanto outros utilizam a internet como forma de atuação. A participação dessas empresas no comércio eletrônico reduz alguns custos, oferecendo um melhor serviço ao cliente e tornando-se mais competitivo no mercado. Assim, é uma estratégia usada pelo MEI para se adaptar as tendências do mercado. Portanto, a vantagem da concorrência é que ela impulsiona para aprimorar os serviços ou produtos, no entanto, também representa grandes desafios para quem está iniciando no mundo dos negócios.

3.3 Desafios e oportunidades do MEI

O processo pra se regularizar como MEI é simples e rápido. Qualquer pessoa que tenha um pequeno negócio pode se formalizar sem muitas burocracias, alcançando oportunidades de mercado e credibilidade para o consumidor. Segundo Mondini et al (2024, p.5), ao se regularizar como MEI, o microempreendedor passa a desfrutar dos benefícios previdenciários, obtenção de um CNPJ, facilidade de crédito bancário, oportunidades na aquisição de mercadorias com fornecedores, credibilidade perante os clientes, entre outras vantagens. Além de diminuir o desemprego na sociedade e contribuir para a economia, conseguindo se dedicar ao próprio negócio e possuir um horário flexível para se dedicar em outras tarefas.

Além dos benefícios previdenciários que trazem segurança para o microempreendedor, o custo mensal do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional) para o MEI é fixo e reduzido, aliviando o financeiro dessas empresas. O MEI também pode emitir notas fiscais, facilitando a formalização de vendas e a possibilidade contratos com outras empresas.

Dessa forma, ser um MEI possibilita o acesso a um mercado mais amplo. Ter um CNPJ dá ao MEI mais credibilidade perante aos consumidores e fornecedores, apresentando novas oportunidades de negócio.

Em contrapartida, a falta de capacitação dos pequenos empresários e recursos para expandir é um desafio no mercado competitivo. De acordo com Mondini et al (2024, p.6), muitos MEIs iniciam suas atividades sem orientação sobre planejamento do negócio e não possuem uma equipe de vendas que facilite na execução das atividades, já que esse tipo de empresa é formada apenas pelo proprietário e, no máximo, um funcionário.

Da mesma forma, ainda de acordo com Mondini et al (2024, p.6), a falta de uma contabilidade também é uma desvantagem, já que a gestão contábil é fundamental para o crescimento das empresas, oferecendo análises detalhadas que permitem a tomada de decisões mais seguras e adequadas para o negócio. Diante disso, a gestão financeira possibilitaria a obtenção de vantagens competitivas, porém não é comum um MEI possuir uma gestão completa e estabelecida, devido à falta de recursos.

Para Mondini et al (2024, p.7), o MEI tem dificuldade com relação à gestão financeira e a falta de uma boa gestão financeira pode levar empresas à falência. Já que sem informações precisas, as empresas não conseguem identificar seus problemas financeiros e nem encontrar soluções para eles. Por isso, algumas dessas empresas não conseguem se manter no mercado por mais de dois anos.

Diante disso, segundo Jesus (2021), ser MEI proporciona ao microempresário uma

formalização simplificada, benefícios sociais e custos menores, porém existe a alta concorrência, limitações de faturamento e dificuldade em conseguir recursos em relação aos outros regimes. O crescimento do MEI depende de uma boa gestão que possa inovar e organizar as finanças da empresa, ainda que com os recursos reduzidos. Por isso, é necessário que os pequenos empresários da zona rural do setor alimentício ou de qualquer outra região e setor busquem capacitação e consultorias para enfrentar as dificuldades do mercado.

3.4 Gestão, estratégias e competitividade para MEIs no setor alimentício

Segundo os dados do Sebrae (2024), o setor alimentício compõe atividades que envolvem o preparo e venda de alimentos, sendo comercializados e consumidos em estabelecimentos fixos ou por meio de entregas. Diante disso, de acordo com o Governo Federal (2020), existe um código específico que identifica e classifica a atividade econômica principal de uma empresa, esse código é o CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), ele é importante para regularizações fiscais e apuração de impostos, podendo ser utilizado por qualquer empresa, inclusive pelo MEI. Para tanto, segundo os dados do Portal do IBGE (2025), o CNAE para restaurantes e similares é o 5611-2/01, enquanto o das lanchonetes é o 5611-2/03.

O ramo de alimentos representa uma das portas de entrada para formalização de pequenos empreendimentos no Brasil por meio do MEI. Segundo um levantamento da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (ABRASEL), cerca de 68% dos CNPJs ativos no setor de alimentação fora do lar, em 2023, estavam registrados sob o regime MEI. Dessa forma, esse dado evidencia que microempreendedores individuais têm forte presença nesse setor e tem contribuído para o crescimento econômico e estratégico. Por outro lado, essa participação também coloca alguns desafios específicos para os MEIs que atuam com alimentos, entre os principais destaca-se a necessidade de cumprir normas sanitárias, lidar com instabilidades dos custos de insumos, além de investir, mesmo que em escala reduzida, em qualidade, atendimento e eficiência operacional.

De acordo com Cheuiche (2024), o setor alimentício possui uma elevada representatividade dentro das micro e pequenas empresas, sendo considerado a terceira maior atividade econômica procurada pelas micro e pequenas empresas e sexta maior pelos microempreendedores individuais no ano de 2023 no Brasil, dados do Sebrae (2024).

Em contrapartida, Ribeiro (2025) afirma que apesar dos benefícios trazidos pela formalização do MEI, os microempreendedores enfrentam desafios na gestão dos seus negócios, sobretudo em relação à apuração de custos, análise financeira e à formação de preços de venda, já que um planejamento adequado e uma precificação correta impacta diretamente na

lucratividade desses empreendimentos. Ainda para Ribeiro (2025), os pequenos empreendimentos do setor de alimentação, como restaurantes e lanchonetes, enfrentam dificuldades para se manter no mercado, decorrentes de fatores como falta de preparo para análise da lucratividade e elevada competitividade do setor. Além disso, a ausência de ação dos gestores para administrar recursos humanos e financeiros de uma microempresa compromete a sustentabilidade das operações e o crescimento no mercado competitivo e estratégico.

Diante disso, para Abrasel (2023), o regime MEI tem uma forte importância para o ramo de alimentação, trazendo elevados números de participação nas estatísticas e lucratividade para os empreendedores. No entanto, para se manterem no mercado é necessário capacitar uma gestão de negócios que tenha estratégias que proporcionem resultados positivos para a empresa e região.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Perfil dos microempreendedores participantes da pesquisa

Em primeira análise, a pesquisa teve como o foco o perfil dos participantes, compreendendo melhor como são os microempreendedores da região. A tabela 1 refere-se às seguintes perguntas: 1) Há quanto tempo você formalizou seu MEI / abriu o seu negócio? 2) Qual o tipo de estabelecimento que você possui? Como você trabalha? (você pode marcar mais de um) e 3) Você trabalha sozinho ou conta com funcionários/ajudantes?

Diante disso, para preservar a imagem e garantir o anonimato dos participantes, cada empreendedor foi identificado com um código. Os códigos são MEI 1, MEI 2, MEI 3 e assim sucessivamente.

Tabela 1 - Informações gerais sobre o negócio dos participantes da pesquisa.

Microempreendedor	Tempo de negócio	Estabelecimento e serviço	Possui funcionários?
MEI 1	1 a 3 anos	Restaurante	Sim, mais de 1 funcionário
MEI 2	3 a 5 anos	Lanchonete e delivery	Sim, mais de 1 funcionário
MEI 3	Mais de 5 anos	Delivery	Sim, mais de 1 funcionário
MEI 4	1 a 3 anos	Restaurante	Sim, mais de 1 funcionário
MEI 5	1 a 3 anos	Lanchonete e delivery	Sim, mais de 1 funcionário
MEI 6	3 a 5 anos	Lanchonete e delivery	Sim, mais de 1 funcionário

Fonte: Elaborado pelos autores.

Diante do exposto na tabela 1, a maioria possui negócio estabelecido há menos de cinco

anos. Segundo os dados do questionário, 50% deles estão no intervalo de 1 a 3 anos de atividade, enquanto 33,30% estão há 3 a 5 anos no mercado. Apenas um microempreendedor ou 16,70% tem mais de cinco anos de experiência no negócio.

No que se refere ao tipo de estabelecimento e serviço, a predominância está no serviço de delivery. Três empreendimentos combinam lanchonete e serviço de delivery, dois se dedicam apenas ao estabelecimento fixo de restaurante, e um opera exclusivamente no modelo delivery. Diante disso, essas evidências estão de acordo com o que Sebrae (2024) afirma sobre o setor alimentício compor atividades que envolvem o preparo e venda de alimentos, sendo comercializados e consumidos tanto em estabelecimentos fixos, quanto por meio de entregas ou delivery.

Sobre à existência de colaboradores, observa-se que 100% dos microempreendedores informaram que possuem mais de um funcionário trabalhando em seus estabelecimentos. Assim, esse dados sugere que apesar de serem classificados como MEI, esses negócios já contam com equipe própria e empregam mais mão de obra do que o mínimo exigido para a formalização inicial. Para Costa (2023) e de acordo com a regulamentação do MEI, foi estabelecido a contratação de no máximo um funcionário, no entanto, na prática esses microempreendedores podem não seguir essa obrigação de forma fiel.

4.2 Gestão e finanças do negócio

Em relação à gestão e finanças os participantes responderam algumas perguntas do questionário que apresenta como esses microempreendedores lidam com as questões administrativas, financeiras e contábeis. A tabela 2 refere-se as seguintes perguntas: 4)Você costuma registrar as receitas e despesas do seu negócio de forma sistemática? 5)Como você faz esse registro? 6)Você realiza emissão de notas fiscais? 7)Você separa as finanças da empresa das finanças pessoais?

Tabela 2 - Organização das finanças.

Microempreendedor	Registro das receitas e despesas	Tipo de registro	Separa as finanças da empresa das finanças pessoais?	Realiza notas fiscais?
MEI 1	Diariamente	Software de gestão / aplicativo	Às vezes	Sim
MEI 2	Diariamente	Software de gestão / aplicativo	Às vezes	Sim
MEI 3	Diariamente	Planilha (manual ou digital)	Sempre	Não
MEI 4	Diariamente	Software	Às vezes	Sim

		de gestão / aplicativo		
MEI 5	Diariamente	Planilha (manual ou digital)	Sempre	Não
MEI 6	Diariamente	Planilha (manual ou digital)	Às vezes	Não

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na tabela 2, observa-se que 100% dos participantes informaram que realizam o registro de receitas e despesas diariamente, o que é uma prática importante para manter o controle financeiro atualizado, facilitando a gestão do negócio. Independente da ferramenta utilizada, esse acompanhamento diário ajuda a cumprir as obrigações informadas por Costa (2023), ajudando no monitoramento do fluxo de caixa, na preparação de demonstrações financeiras e na elaboração da DASN-SIMEI, reduzindo erros e omissões nas informações financeiras dos microempreendedores.

Sobre a forma de como são registradas as receitas e despesas, na tabela 2 destaca que 50% utiliza software de gestão ou aplicativos e os outros 50% usam planilhas (manuais ou digitais). Três dos MEIs utilizam sistemas de gestão, que geralmente automatizam lançamentos e geram relatórios, esses sistemas tendem a reduzir o risco de erros e a agilizar tarefas burocráticas do dia a dia. Enquanto os outros três, utilizam planilhas para controle financeiro, elas exigem um trabalho manual maior e demanda mais tempo, no entanto, é uma boa alternativa pra quem está começando.

Esses dados descritos ressaltam o que Mondini et al (2024, p.6) destacam sobre a importância de uma ferramenta de gestão financeira, pois sua falta é mais suscetível à má gestão, desorganização financeira e falência.

Enquanto as notas fiscais, os mesmos MEIs que utilizam software de gestão informaram que realizam notas fiscais, enquanto os que usam planilhas não emitem notas fiscais. Dessa forma, metade dos participantes da pesquisa utilizam do que Maul; Pescador; Walter (2023, p. 64) informam das possibilidades que a formalização do MEI proporciona, como a possibilidade de emitir notas fiscais, trazendo credibilidade e transparência.

Em relação à uma estratégia financeira de separar as finanças da empresa das finanças pessoais, 66,70% dos integrantes da pesquisa informaram que só conseguem fazer isso às vezes, ou seja, a maioria dos microempreendedores apresenta dificuldade de separar o financeiro da pessoa jurídica do financeiro pessoal. Diante disso, essas informações estão de acordo com o que Jesus (2021) esclarece sobre o MEI apresentar dificuldades de alta

concorrência e limitações de conseguir recursos, por isso o crescimento do MEI depende de uma boa gestão que possa inovar e organizar as finanças da empresa.

4.3 Estratégias de precificação dos microempreendedores

No que diz respeito à precificação dos produtos (pratos ou lanches), os participantes informaram como fazem essa análise e qual o nível de dificuldade. Através das seguintes perguntas: 8) Como você define os preços dos seus produtos (pratos ou lanches)? (você pode marcar mais de um) e 9) Quão fácil ou difícil é para você definir os preços dos pratos/lanches levando em conta custos, despesas e lucro desejado? Essas informações são apresentadas na tabela 3.

Tabela 3 - Precificação e nível de dificuldade.

Microempreendedor	Como define os preços dos produtos	Nível de dificuldade
MEI 1	Leva em conta os custos e despesas + lucro desejado	Regular
MEI 2	Leva em conta os custos e despesas + lucro desejado	Regular
MEI 3	Tem profissional para orientar	Difícil
MEI 4	Leva em conta os custos e despesas + lucro desejado, e se baseia na concorrência	Difícil
MEI 5	Leva em conta os custos e despesas + lucro desejado	Fácil
MEI 6	Leva em conta os custos e despesas + lucro desejado, e se baseia na concorrência	Regular

Fonte: Elaborado pelos autores.

Segundo a tabela 3, os métodos de precificação adotados pelos microempreendedores mostram que 83,30% calcula o preço levando em conta custos e despesas mais o lucro desejado. Ou seja, a maioria utiliza uma abordagem tradicional nos pequenos negócios, ajudando a garantir que as despesas sejam pagas e o lucro mantido. Apesar da simplicidade, essa lógica pode não ser suficiente, pois ignora fatores externos que são essenciais para se manter bem no mercado. Por isso, 2 ou 33,30% dos microempreendedores também analisam a precificação da concorrência ao definir os preços dos seus produtos. E ainda, 1 ou 16,70% dos participantes buscam orientação profissional na hora de definir os preços dos seus produtos.

Segundo os dados listados, essas estratégias se baseiam no que Ngo (2022) informa sobre o mercado e a concorrência nos dias de hoje, ressaltando que a concorrência está forte e que, assim, as empresas arrumam formas de se adaptarem às novas condições de mercado. Já que o mercado competitivo leva as pequenas empresas a buscarem um desempenho superior se baseando em um tipo específico de estratégia de precificação, analisada de acordo com o

mercado inserido.

No que diz respeito ao nível de dificuldade, um microempreendedor apresenta facilidade, dois apresentam dificuldade e os outros três se mantiveram neutros dizendo que o nível de dificuldade é regular. Isso é reflexo da estratégia utilizada e da experiência individual de cada um. Essa evidência tem analogia com o que Ribeiro (2025) afirma sobre os microempreendedores enfrentarem desafios na gestão dos seus negócios, sobretudo em relação à análise financeira e à formação de preços de venda, já uma precificação correta impacta diretamente na lucratividade desses empreendimentos.

4.4. Principais desafios enfrentados pelos microempreendedores

Além dos desafios já apresentados, existem outros desafios que os MEIs enfrentam diariamente para manter seu empreendimento funcionando. A partir disso, no questionário foi indagado aos participantes quais os maiores desafios enfrentados por eles, com a seguinte pergunta: 10) Quais são os principais desafios que você enfrenta atualmente para manter o negócio funcionando? (você pode marcar mais de um), na tabela 4 estão as respostas.

Tabela 4 - Desafios para manter o negócio funcionando.

Principais desafios enfrentados	Microempreendedores
Controle financeiro / fluxo de caixa	MEI 6
Alta no preço de insumos / custos elevado	MEI 2, MEI 3, MEI 4 e MEI 6
Acesso a fornecedores	MEI 4
Inadimplência ou atraso de pagamento	MEI 1
Baixa clientela / poder aquisitivo dos clientes	MEI 2
Infraestrutura / logística / transporte	MEI 3, MEI 4 e MEI 6
Falta de conhecimento em gestão	MEI 6
Problemas com formalização / burocracia / impostos	Nenhum MEI
Gestão de pessoas / contratação	MEI 1, MEI 2, MEI 3, MEI 4 e MEI 5

Fonte: Elaborado pelos autores.

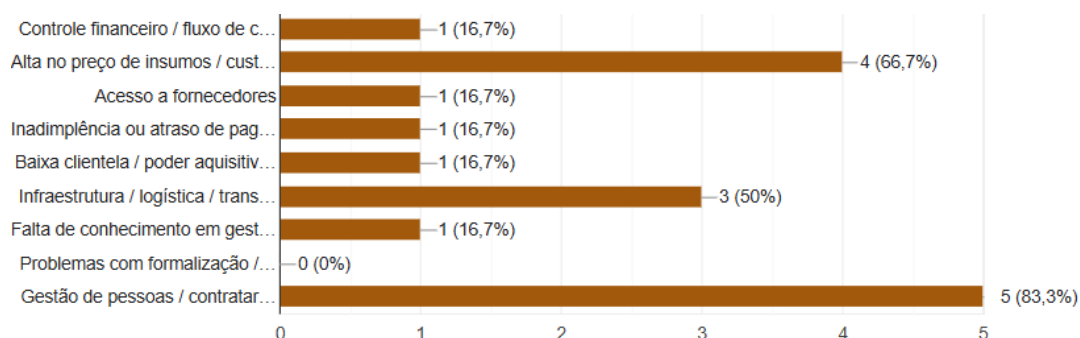
Os dados mostram que um dos desafios mais frequentemente mencionados é a gestão de pessoas e contratação, citado por cinco dos seis MEIs participantes da pesquisa. Isso indica que os microempreendedores têm dificuldade em liderar ou contratar colaboradores, possivelmente devido à falta de experiência em recursos humanos, limitações financeiras para oferecer salários melhores ou incertezas sobre quando e como expandir a equipe. Como Ribeiro (2025) afirmou anteriormente, os pequenos empreendimentos do setor de alimentação enfrentam dificuldades para se manter no mercado, decorrentes de fatores como falta de preparo

para análise da lucratividade e ausência de capacitação dos gestores para administrar recursos humanos e financeiros de uma microempresa.

Os outros dois desafios mais citados foi a alta no preço dos insumos e a dificuldade na infraestrutura, logística e transporte. Esses desafios podem ser associados com os citados por Abrasel (2023), como lidar com instabilidade dos custos de insumos, além de investir em uma logística de qualidade e eficiência operacional.

A seguinte figura com gráfico apresenta de forma detalhada como ficou as porcentagens dos desafios informados pelos 6 microempreendedores.

Figura 1 – Desafios enfrentados pelos microempreendedores.



Fonte: Gráfico realizado de forma automática pelo Google Formulários.

4.5. Capacitação dos microempreendedores.

Sobre a capacitação dos microempreendedores foram realizadas as seguintes perguntas: 11) Você já buscou apoio ou capacitação para gestão ou empreendedorismo (por exemplo, cursos do SEBRAE, consultorias, capacitações ou mentoria)? 12) Você já buscou capacitação com foco no seu ramo de alimentação (por exemplo, cursos do SEBRAE, consultorias ou eventos)? 13) Você já buscou apoio ou orientação contábil (contador, curso, consultoria) para gerir as finanças da empresa? Na tabela 5 são apresentadas as análises da busca desses conhecimentos pelos empreendedores participantes da pesquisa.

Tabela 5 - Capacitação dos microempreendedores.

Microempreendedor	Capacitação para gestão e empreededorismo	Capacitação no ramo de alimentação	Busca por orientação contábil
MEI 1	Não tem, mas pretende	Não tem, mas pretende	Tem e considera proveitoso
MEI 2	Sim, possui capacitação	Sim, possui capacitação	Já teve e considerou proveitoso
MEI 3	Sim, possui capacitação	Sim, possui capacitação	Já teve e considerou proveitoso
MEI 4	Não tem, mas pretende	Não tem, mas pretende	Tem e considera proveitoso
MEI 5	Não tem, mas pretende	Não tem, mas pretende	Tem e considera proveitoso
MEI 6	Não tem, mas pretende	Não tem, mas pretende	Nunca procurou

Fonte: Elaborado pelos autores.

Diante do exposto na tabela 5, dois dos seis microempreendedores possuem capacitação em gestão e empreendedorismo, enquanto quatro ainda não têm, mas manifestam intenção de obter essa formação. Ou seja, a maior parte dos MEIs participantes da pesquisa não têm uma qualificação para liderar um negócio, assim como Medeiros (2024) havia citado, é importante observar como a falta de capacitação empreendedora e a falta de planejamento e gestão financeira são capazes de afetar o crescimento de um negócio no mercado. Dessa forma, esse dado indica que os MEIs passam a reconhecer a importância de dominar técnicas de gestão para conduzir um negócio.

Sobre a capacitação técnica no ramo de alimentação, da mesma forma, dois dos seis microempreendedores possuem capacitação nessa área, enquanto quatro ainda não têm, mas manifestam intenção de obter essa formação futuramente. Segundo o que foi informado por Mondini et al (2024, p.5), o MEI pode participar de cursos oferecidos pelo SEBRAE e entidades em apoio ao empreendedorismo, proporcionando maior capacitação e preparo para expansão do negócio.

Quanto à busca por orientação contábil, cinco dos seis participantes já procuraram ou possuem serviços contábeis e consideram essa orientação proveitosa. Esse cenário destaca a importância da contabilidade mesmo em negócios pequenos. Essa questão reessalta o que Mondini et al (2024, p.6) informa sobre como a falta de uma contabilidade é uma desvantagem, já que a gestão contábil é essencial para o crescimento das empresas, oferecendo análises detalhadas que permitem a tomada de decisões mais seguras e adequadas para cada negócio.

4.6. Contribuição do MEI do setor de alimentos na região e local da pesquisa

Por fim, os participantes foram questionados sobre a importância de seus negócios, com a seguinte pergunta: 14) Você acha que seu negócio contribui para o desenvolvimento do mercado do seu bairro? Na tabela 6 está o resumo das respostas de forma ordenada.

Tabela 6 - Desenvolvimento do bairro.

Microempreendedor	Acha que contribui para o desenvolvimento do bairro?
MEI 1	Não sabe
MEI 2	Concorda totalmente
MEI 3	Concorda
MEI 4	Concorda totalmente
MEI 5	Concorda
MEI 6	Concorda totalmente

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a tabela 6, a maior parte, ou seja, 83,33% dos microempreendedores do bairro da Nova República acreditam que contribuem positivamente para o desenvolvimento do bairro em que empreendem, variando entre “concorda” e “concorda totalmente” apenas o MEI 1 declarou que não sabe se contribui ou não. Essa predominância de respostas positivas sugere que, no grupo, há uma percepção geral de que o empreendedorismo local tem impacto socioeconômico na comunidade, mesmo que de maneiras variadas.

Esse último dado e análise destaca o que o Sebrae (2024) havia informado sobre como São Luís é detentora de um terço do total de MEIs do estado, fazendo o mercado competitivo da cidade crescer, e boa parte desse desenvolvimento vem do surgimento de restaurantes, lanchonetes ou outros estabelecimentos de alimentação, como os dos microempreendedores participantes da pesquisa.

5. CONCLUSÃO OU CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados do presente artigo permitiram compreender de maneira detalhada os principais desafios enfrentados pelos microempreendedores individuais do setor alimentício no bairro Nova República, localizado na zona rural de São Luís-MA, evidenciando que as dificuldades relacionadas à gestão financeira, à definição de preços, e principalmente à gestão de pessoas estão no cotidiano desses empreendimentos.

Também é importante observar que esses empreendimentos têm um papel essencial para desenvolvimento do mercado local, gerando renda e crescimento econômico. E apesar desses negócios estarem localizados em uma região pouco desenvolvida em relação as outras regiões da cidade, foi possível observar que os microempreendedores buscam acompanhar o mercado e usam ferramentas que facilitam o dia a dia. Da mesma forma, os MEIs em sua maioria buscam ou pretendem buscar conhecimentos e capacitação para suas pequenas empresas.

Entretanto, este estudo apresenta limitações que devem ser consideradas. A amostra foi restrita a seis microempreendedores, o que limita os resultados do estudo. Da mesma forma, a pesquisa concentrou-se em dados realizados por meio de um questionário, sem a utilização de métodos complementares, como entrevistas semiestruturadas que poderiam aprofundar a compreensão das dinâmicas de gestão de cada empreendedor.

Por fim, para os trabalhos futuros, sugere-se a realização de estudos com amostras maiores e diversificadas, utilizando a análise de mais empreendimentos ou até mesmo de outros setores. E a possibilidade de entrevistas e análises documentais, de modo a aprofundar a compreensão das práticas de gestão dos microempreendedores individuais.

REFERÊNCIAS

ABRASEL. Quase 70% do food service opera como MEI. Abrasel Pernambuco, 18 maio 2023. Disponível em: <https://pe.abrasel.com.br/noticias/noticias/quase-70-do-food-service-opera-como-mei/>. Acesso em: 16 nov. 2025.

BRASIL. Microempreendedor Individual (MEI). **Secretaria de Comunicação Social** – Agência Gov.br, 01 mar. 2024 (atualizado em 11 jul. 2024). Disponível em: <https://www.gov.br/secom/pt-br/acesso-a-informacao/comunicabr/lista-de-acoes-e-programas/microempreendedor-individual-mei>. Acesso em: 23 nov 2025.

COSTA, Inara Soares. A ASCENSÃO DO E-COMMERCE: análise do comportamento do microempreendedor individual na cidade de São Luís-MA. 2023.

CHEUICHE, Paula Veiga. Identificação de estratégias relevantes para a sobrevivência de micro e pequenas empresas de serviços de alimentação. 2024.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. CNAE 5611-2/01 – Restaurantes e similares. Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Disponível em: <https://cnae.ibge.gov.br/?subclasse=5611201&view=subclasse>. Acesso em: 26 nov. 2025

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA. Perfil da organização União dos Moradores da Vila Nova República. Mapa das Organizações da Sociedade Civil. Disponível em: <https://mapaosc.ipea.gov.br/detalhar/420649>. Acesso em: 26 nov. 2025.

JUCEMA. Portal da Junta Comercial do Estado do Maranhão. Disponível em: <http://portal.jucema.ma.gov.br/> . Acesso em: 30 jan. 2025

LIMA, Izabela Lopes; SARAIVA, Piedley Macedo. A IMPORTÂNCIA DA ELABORAÇÃO E APLICAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): ESTUDO REALIZADO NO SETOR ALIMENTÍCIO DE CRATEÚS-CE. Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação, v. 10, n. 8, p. 4140-4157, 2024.

MAUL, Lara Cristina; PESCADOR, Suziméri Vilas Bôas; WALTER, Silvana Anita. Análise da percepção dos microempreendedores individuais em Marechal Cândido Rondon quanto aos resultados pós formalização das MEI's. **Ciências Sociais Aplicadas em Revista, v. 25, n. 45, p. 60-80, 2023.**

MEDEIROS, Marcos Mateus Martins. DESAFIOS E ESTRATÉGIAS NA GESTÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESA NO MARANHÃO: ATUAÇÃO DO SEBRAE. 2024.

MONDINI, Vanessa Edy Dagnoni et al. Motivações e dificuldades encontradas pelos Microempreendedores Individuais (MEIs) do setor têxtil da cidade de Gaspar/SC. **Revista de Gestão e Secretariado, v. 15, n. 4, p. e3519-e3519, 2024.**

NGO, Quang-Huy. Eficácia dos ajustes estratégicos em um mercado competitivo: Foco em pequenas empresas em um país emergente. **Revista de Administração de Empresas**, v. 62, p. e2021-0640, 2022.

PROETTI, Sidney. **LEstratégias de precificação de um microempreendedor individual (MEI) do setor de alimentação comercial**. 2025.

SEBRAE. Abertura de micro e pequenas empresas tem alta de 6,6% em 2023. Agência Sebrae de Notícias, 05 fev. 2024. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/abertura-de-micro-e-pequenas-empresas-tem-alta-de-66-em-2023/>. Acesso em: 16 nov. 2025.

SEBRAE (Agência Sebrae de Notícias). Empreendedores individuais e microempresas têm maior presença na economia de São Luís. Agência Sebrae de Notícias – Maranhão, 09 set. 2024. Disponível em: <https://ma.agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/10411/>. Acesso em: 26 nov. 2025.

SEBRAE (Agência Sebrae de Notícias). Empreendedores de São Luís impulsionam economia e estreitam relações com a comunidade. Agência Sebrae de Notícias – Maranhão, 10 out. 2024. Disponível em: <https://ma.agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedora/empreendedores-de-sao-luis-impulsionam-economia-e-estreitam-relacoes-com-a-comunidade/>. Acesso em: 23 nov. 2025.

SEBRAE (Agência Sebrae de Notícias). Metade dos brasileiros é impactada pelos pequenos negócios. Agência Sebrae de Notícias, 06 jul. 2023. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/dados/metade-dos-brasileiros-e-impactada-pelos-pequenos-negocios/>. Acesso em: 23 nov. 2025.

SEBRAE. Motores da economia: micro e pequenas empresas geraram 8 em cada 10 empregos em 2023. Agência Sebrae de Notícias, 02 fev. 2024. Disponível em: <https://agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/motores-da-economia-micro-e-pequenas-empresas-geraram-8-em-cada-10-empregos-em-2023/>. Acesso em: 16 nov. 2025.

SILVESTRE, Denner Jofre et al. **Como os MEIs devem enfrentar o mercado na existência de baixo volume de vendas**. 2023

SOUSA, José Pablo Roniere Duarte de et al. **A tecnologia para microempreendedores individuais-MEI: um estudo de caso na cidade de Castanhal-Pará**. 2022.