

MIGRAÇÃO DE MEI PARA MICROEMPRESA: UM ESTUDO COM DOIS MICROEMPREENDEDORES DO VALE DO CAÍ/RS

Aluno: Lucas Jacumel Somacal

Orientadora no TCC II: Profa. Dra. Marlei Salete Mecca

Orientadora no TCC I: Profa. Ma. Cleudes Teresinha Maffei Barcellos

RESUMO

O Microempreendedor Individual (MEI) representa uma categoria de formalização simplificada excepcional para trabalhadores independentes e pequenos empreendedores, proporcionando-lhes acesso a benefícios previdenciários e tributação simplificada. No entanto, o crescimento do negócio pode exigir a migração para uma microempresa, com novas obrigações e oportunidades. Este estudo tem como objetivo analisar o impacto da transição de MEI para microempresa LTDA em dois microempreendedores individuais do setor de barbearia no Vale do Caí/RS, explorando aspectos econômicos, financeiros e fiscais envolvidos nessa mudança. Para alcançar o objetivo foi realizada uma pesquisa descritiva com estudo de caso e abordagem qualitativa. A pesquisa investiga o impacto econômico-financeiro dessa transição, abordando desde os desafios administrativos até as vantagens tributárias, além de projetar diferentes cenários financeiros para o ano de 2025. A análise inclui demonstrações contábeis, como o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), e considera a introdução de novos profissionais como estratégia de expansão. Foram realizadas projeções nos cenários realista, otimista e pessimista. Os cenários oferecem uma visão completa dos possíveis desdobramentos da expansão. A análise dos cenários projetados indicou que a transição de MEI para microempresa LTDA tende a aumentar consideravelmente o lucro nos cenários otimista e realista. O lucro líquido pode aumentar em 265,85% e em 173,33%, respectivamente. Já no cenário pessimista, o lucro aumenta de forma tímida, crescendo apenas 14,28%. A mudança possibilita crescimento, mas exige maior controle devido ao aumento das obrigações fiscais e administrativas.

Palavras-chave: contabilidade; microempresa; microempreendedor; planejamento financeiro; tributação.

1 INTRODUÇÃO

O microempreendedor individual (MEI) é a modalidade de empreendimento mais simples existente no Brasil e, para muitas pessoas, é a porta de entrada para tornar-se uma microempresa. Com o crescimento do negócio e a necessidade de maior formalização, após um período atuando como MEI, empreendedores entendem que devam fazer esta migração para uma microempresa, assim sendo, passam a exercer obrigações previstas em legislação e a gerenciar seus negócios com técnicas de gestão.

Segundo Freitas e Santos (2018), o regime de Microempreendedor Individual (MEI) oferece vantagens como a isenção de tributos federais e o acesso a benefícios previdenciários, mas limita atualmente o faturamento anual a R\$81.000,00 e permite apenas um funcionário registrado. Para empreendedores que ultrapassam esses limites ou desejam expandir, a transição para a categoria de Microempresa (ME) torna-se necessária (SEBRAE, 2020).

A ME, destinada a empresas com faturamento de até R\$360.000,00 anuais, oferece uma estrutura jurídica mais robusta, permitindo a contratação de mais funcionários e a expansão das operações. Diferente do MEI, a ME exige um regime de tributação variável, calculado com base no faturamento e na atividade exercida, o que requer planejamento

financeiro estruturado para evitar problemas de fluxo de caixa e garantir a sustentabilidade do negócio (Oliveira, 2014). Esse processo de desenquadramento pode ser feito por opção ou obrigatoriedade, e demanda que os novos microempresários estejam preparados para lidar com novas responsabilidades legais e operacionais, como a manutenção da escrituração contábil e o cumprimento de obrigações fiscais mensais. Como alertam Andrade e Boff (2014), a falta de organização financeira no MEI pode dificultar essa expansão, tornando essencial o uso de ferramentas de planejamento para garantir a viabilidade e sustentabilidade do crescimento do negócio.

Este estudo realiza uma simulação do processo de migração de dois barbeiros microempreendedores individuais (MEI), localizados no Vale do Caí/RS, para uma microempresa LTDA.

Um dos MEI, aqui denominado como sendo “Barbeiro A”, é experiente e apaixonado pelo seu trabalho. Iniciou sua jornada como Microempreendedor Individual (MEI) em 2018, oferecendo serviço de corte de cabelo e barba na garagem de sua casa. Com o passar dos anos, ele viu sua clientela crescer e decidiu alugar um ponto comercial. Após essa mudança, enfrentou desafios como a maioria dos empreendedores do nosso país, aproveitou as oportunidades, sendo hoje, uma referência no mercado da cidade em que atua.

O outro MEI, denominado como sendo o “Barbeiro B”, é um jovem empreendedor que ingressou no mercado de barbearia como MEI, em 2021. Vindo de outra cidade para atuar juntamente com o “Barbeiro A”, com um estilo moderno e uma abordagem inovadora, logo conquistou uma base sólida de clientes. A crescente demanda dos seus serviços é resultado de sua constância na profissionalização, ajudando no seu objetivo de crescimento financeiro.

Para compreender os desafios e oportunidades enfrentados durante a migração de MEI para microempresa LTDA foi necessário coletar os dados que refletem a realidade dos microempreendedores. A pesquisa concentra dados entre janeiro e agosto de 2024, sendo estes usados como projeção média para os meses de setembro, outubro, novembro e dezembro de 2024. Esses dados foram coletados por meio de entrevistas presenciais com os próprios barbeiros, e os dados utilizados para o ano de 2025 são projetados de acordo com cenários explicados no decorrer do trabalho.

A questão de pesquisa deste estudo é: como ficaria a situação econômico-financeira de dois microempreendedores, considerando a transformação de suas atividades em uma microempresa LTDA? O objetivo geral é realizar uma simulação dessa transformação, detalhando vantagens e desvantagens, e considerando as obrigações e benefícios específicos de cada regime tributário. Para atingir esse objetivo, foram elaboradas demonstrações contábeis, como o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) considerando o cenário realista, cenário otimista e cenário pessimista, de forma a oferecer uma análise completa e comparativa da realidade contábil dos barbeiros em ambas as condições empresariais.

O estudo se justifica, pois traz as implicações significativas na situação econômico-financeira dos dois empreendedores. Portanto, espera-se que os resultados possam servir como orientação e referência para outros profissionais do ramo e que buscam evolução e amadurecimento de seus negócios. Além disso, também se justifica para fins acadêmicos, por sua contribuição ao campo da administração e gestão empresarial, ao abordar um tema que envolve aspectos tributários e gerenciais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico deste estudo aborda conceitos relacionados ao empreendedorismo e microempreendedores individuais (MEI). São discutidos temas como

sustentabilidade e competitividade, elementos relevantes para a compreensão do cenário em que os empreendedores estão inseridos.

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo entende-se como um fenômeno que tem ganhado destaque nas últimas décadas, sendo reconhecido como um motor essencial para o desenvolvimento econômico e social. Segundo Baron e Shane (2012, p. 5), “o empreendedorismo é um processo – uma cadeia de eventos e atividades que ocorrem ao longo do tempo – em alguns casos, períodos consideráveis. Ele começa com a ideia de para algo novo – muitas vezes, um novo produto ou serviço.”

Para Affonso; Ruwer e Giacomelli (2019), é um processo no qual algo novo ou diferente é criado, resultando em valor agregado. Esse processo demanda dedicação, esforço e envolve riscos financeiros, psicológicos e sociais. Geralmente o retorno esperado é tanto econômico quanto pessoal, gerando satisfação aos empreendedores.

Adicionalmente, Salim (2009) enfatiza que o empreendedorismo pode ser visto como um motor de inovação que transforma a ordem econômica existente, sendo a capacidade de criar e implementar novas ideias fundamental. O empreendedorismo é uma força transformadora que vai além da criação de empresas e produtos, contribuindo para o crescimento econômico, a inovação social e o desenvolvimento de competências no ambiente de trabalho. Segundo Dolabela (1999), o empreendedorismo é um fenômeno cultural, representado por habilidades, práticas e valores que refletem o modo de ser e de pensar das pessoas. Empreender, portanto, significa assumir riscos, inovar e buscar alternativas para problemas, agregando valor não apenas no mercado, mas também na vida social e cultural.

Peter Drucker (1987), um dos mais influentes teóricos sobre gestão, argumenta que o empreendedor é alguém que enxerga as mudanças como oportunidades e reage proativamente a elas. Para ele, o empreendedorismo envolve uma atitude que vê a mudança como inevitável e benéfica. Essa postura permite ao empreendedor identificar brechas no mercado e desenvolver soluções que atendem novas demandas, mesmo que não provoque essas mudanças diretamente.

Além da capacidade de adaptação, Erich Fromm (2010) contribui para o entendimento do empreendedorismo ao destacar a importância da criatividade. Dolabela (2008) também amplia o conceito ao afirmar que o empreendedorismo é, antes de tudo, uma forma de liderança e uma visão de futuro, na qual o empreendedor não só se adapta, mas molda seu ambiente e constrói novas realidades. Para ele, o empreendedor reúne esforços humanos e financeiros para realizar visões que beneficiem a sociedade.

2.1.1 Sustentabilidade

Para Dias (2015, p. 44) “sustentabilidade pode ser definida como o destino pretendido do desenvolvimento sustentável e deve ser considerada um alvo em movimento, uma linha no horizonte.”

De acordo com Oliveira; Leoneti e Cezarino (2019), os critérios de sustentabilidade podem ser categorizados em cinco dimensões principais – social, territorial, ecológica, cultural e econômica.

Por mais que haja diferentes entendimentos por parte dos stakeholders sobre o que se define exatamente por sustentabilidade, com diferentes percepções da seriedade e confiabilidade de seus pressupostos, esta deve ser compreendida como a total realização de práticas simultâneas e equilibradas que contribuam para a erradicação da pobreza, a implementação de sistemas de saúde e de educação de qualidade, a

redução das desigualdades e o incremento do crescimento econômico com o menor impacto ao meio ambiente (Atchabahian, 2022, p. 9).

O desenvolvimento sustentável, segundo Araújo (2016), depende da manutenção de recursos naturais, tanto físicos quanto biológicos, para sustentar o sistema político, econômico e social. Dias (2015) destaca a importância de se evitar conflitos entre a proteção ambiental e o crescimento econômico, defendendo que o desenvolvimento sustentável só pode ser alcançado com a integração desses aspectos, beneficiando a geração atual sem comprometer o bem-estar das futuras gerações.

A sustentabilidade, conforme amplamente discutido, é sustentada por três pilares principais: econômico, social e ambiental (Dias, 2015). Cada um desses pilares desempenha um papel fundamental na construção de um sistema equilibrado e resiliente. A sustentabilidade econômica refere-se à utilização consciente de recursos escassos para produzir bens e atender às necessidades da população, visando garantir que o crescimento ocorra de forma inclusiva, gerando empregos e promovendo o desenvolvimento sem comprometer os recursos naturais essenciais (Dias, 2015).

A sustentabilidade social foca na redução da desigualdade social e na promoção de uma distribuição mais justa de renda, dependendo de políticas que fomentem a igualdade e o acesso aos direitos básicos, como saúde, educação e segurança. Oliveira (2019) argumenta que essa dimensão é essencial para conectar as esferas econômica e ambiental, pois mudanças culturais são fundamentais para que a sociedade adote práticas sustentáveis e promova o desenvolvimento. Já a sustentabilidade ambiental prioriza a preservação do meio ambiente e o consumo consciente, atendendo às necessidades atuais sem comprometer a capacidade das futuras gerações em satisfazerem as suas. Lélé (1991) observa que o consumo consciente deve considerar não apenas o uso de recursos naturais, mas também os impactos do consumo no bem-estar ecológico em longo prazo.

2.1.2 Competitividade

Segundo a Direção-Geral das Atividades Econômicas, DGAE, (2024) “a competitividade de um país ou empresa depende da sua capacidade para colocar no mercado produtos e serviços que atendam aos padrões de qualidade dos mercados locais e mundiais a preços competitivos e proporcionam rendimentos face aos recursos utilizados ou consumidos na sua produção.”

A competitividade para Ambastha e Moyama (2004 *apud* Ribeiro, 2019, p. 5) compreende-se como “a capacidade que a empresa tem de prever, produzir e comercializar produtos com mais qualidade, melhor desempenho, a preços mais baixos dos que são oferecidos pelos seus concorrentes.”

Conforme Serio e Vasconcellos (2019), para manter a competitividade, as empresas precisam de inovação tecnológica para aumentar a produtividade. Isso eleva o padrão de vida e o bem-estar, sendo fundamental para a prosperidade nacional. O Estado deve criar um ambiente institucional favorável, enquanto as empresas devem buscar melhorar suas capacidades para produzir bens diferenciados.

Conforme apontam Faherty e Stephens (2016), a inovação nas microempresas é essencial para elevar sua competitividade, especialmente pela introdução de práticas novas e pela evolução de produtos e processos. Mesmo enfrentando limitações de recursos financeiros e de pessoal, o investimento em inovação permite que essas empresas aprimorem sua eficiência operacional e aumentem a satisfação dos clientes. Para fortalecer essa cultura de inovação, é possível estabelecer parcerias estratégicas e adotar métricas que acompanhem o impacto das iniciativas, práticas que ajudam a consolidar uma posição mais firme no mercado.

Meressa (2020) contribui com essa visão ao destacar que a diversificação de produtos e serviços, o uso de tecnologias avançadas e a capacitação contínua são fundamentais para o crescimento do negócio. Essas estratégias aumentam a flexibilidade da empresa para se adaptar às transformações do mercado, conferindo uma vantagem competitiva mais sólida.

Essas práticas de inovação e crescimento, quando combinadas, permitem que a microempresa se diferencie em um ambiente altamente competitivo, tornando-se mais atraente aos consumidores. A união entre gestão inovadora e o desenvolvimento de novos serviços e produtos cria um ciclo de crescimento e competitividade, crucial para a sustentabilidade e o sucesso a longo prazo dessas empresas.

2.2 CONTABILIDADE SOCIETÁRIA

2.2.1 Empresa: sociedade limitada

Conforme art. 966 do Código civil – Lei 10.406 (2002), “considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Em seu parágrafo único, o artigo ainda aponta que “não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa”.

A sociedade limitada é regulamentada pelo Código Civil, especificamente nos artigos 1.052 a 1.087. Esses artigos dispõem sobre a constituição, administração, direitos e deveres dos sócios, e outras disposições pertinentes à sociedade limitada. O Quadro 1 apresenta um resumo dos requisitos para a constituição de uma sociedade limitada.

Quadro 1 – A constituição de Sociedade Limitada

Artigo	Descrição
Art. 1.052	Definição de sociedade limitada e responsabilidade dos sócios.
Art. 1.053	Contrato social e requisitos essenciais.
Art. 1.054	Capital social e quotas.
Art. 1.055	Integralização do capital social.
Art. 1.056	Direito dos sócios e participação nos lucros.
Art. 1.057	Administração da sociedade e poderes dos administradores.
Art. 1.058	Responsabilidade dos administradores perante a sociedade e terceiros.
Art. 1.059	Deliberações sociais e quórum para aprovação.
Art. 1.060	Exclusão de sócios e suas consequências.
Art. 1.061	Dissolução parcial e total da sociedade.
Art. 1.062	Liquidação e partilha dos bens sociais.
Art. 1.063	Alterações no contrato social e suas formalidades.
Art. 1.064 ao 1.087	Disposições gerais sobre a sociedade limitada.

Fonte: Elaborado pelo autor, de acordo com o Código Civil, Lei 10.406 (2002).

2.2.2 MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma categoria empresarial criada pelo governo brasileiro em 2008, através da Lei Complementar 128/2008, com o objetivo de formalizar trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores, oferecendo-lhes benefícios e facilidades.

De acordo com Butignon (2021), o Governo Federal instituiu o regime tributário SIMEI para o Microempreendedor Individual (MEI) com o objetivo de facilitar a formalização dos pequenos negócios, proporcionando maior segurança e oportunidades para os empreendedores. A legalização através do MEI oferece diversos benefícios, incluindo a obtenção de um CNPJ, acesso a empréstimos com juros reduzidos, emissão de nota fiscal, ampliação da base de clientes e proteção previdenciária para o microempreendedor e seus dependentes. A formalização é simplificada e pouco burocrática, e a tributação é vantajosa por se tratar de um regime de taxas fixas que não variam com o faturamento.

Após seu cadastramento, o Microempreendedor passa a ter a sua atividade regularizada, com liberação do CNPJ, inscrição na prefeitura municipal, e se comércio, inscrição estadual de seu Estado. Essa regularização proporciona diversas vantagens competitivas de mercado, como: possibilidade de emitir nota fiscal de serviços ou de comércio, conseguindo assim ampliar sua área de atuação, pois emitindo nota fiscal poderá prestar serviços a pessoa jurídica; possibilidade de empregar um profissional com redução de encargos; condições melhores junto a instituições financeiras para a concessão de crédito com juros mais baixos; possibilidade de obtenção de máquina de cartão (“maquininha”) vinculada a sua pessoa jurídica para vendas através de débito e crédito; possibilidade de participar de licitações públicas de acordo com a Lei n. 8.666/93 e usufruir de benefícios previdenciários, caso necessário, isso tudo pagando um valor fixo de imposto mensal (Botignon, 2021, p. 10).

Segundo Botignon (2021), o Regime do Simples Nacional é um sistema que se destina especificamente às Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), incluindo aquelas constituídas como MEI, que operam sob o regime simplificado do Simples Nacional, conhecido como SIMEI. Sob o SIMEI, essas empresas pagam uma taxa fixa de impostos em vez de um percentual sobre seu faturamento, como é o caso de outras formas de tributação. Essa taxa fixa abrange contribuições para o INSS (para previdência), ISS (para atividades de serviços) e ICMS (para atividades comerciais e industriais). A Figura 1 apresenta o resumo dos impostos nas atividades do MEI.

Figura 1 – Resumo dos impostos por atividade

<u>O QUE É PAGO</u>	<u>VALOR</u>	<u>QUAIS OCUPAÇÕES PAGAM?</u>
INSS (Previdência Social)	5% do salário mínimo vigente	Ocupações da tabela A MEI geral
	12% do salário mínimo vigente	Ocupações da tabela B MEI Transportador Autônomo
ICMS	R\$1,00	Comércio indústria e transporte entre estados e municípios
ISS	R\$5,00	Prestação de serviço em geral

Fonte: Portal do Governo Federal - Empresas e Negócios (2024)

2.2.3 Tributação Simples Nacional

O Simples Nacional, instituído pela Lei Complementar nº 123 (Brasil, 2016), é um regime tributário especial aplicável às Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte

(EPP) no Brasil. Este regime simplificado unifica o recolhimento de diversos tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia de pagamento, facilitando a gestão fiscal para empresas de menor porte.

De acordo com a Lei Complementar 123/2006 (Brasil, 2006), o Simples Nacional abrange o Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Contribuição para o PIS/Pasep, Contribuição Patronal Previdenciária (CPP), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

Uma das principais características do Simples Nacional é a aplicação de alíquotas progressivas conforme a receita bruta auferida pela empresa, o que simplifica a tributação para micro e pequenos negócios. Além disso, o regime prevê o enquadramento facilitado das empresas, com regras simplificadas para formalização e manutenção no sistema.

A Lei Complementar 123/2006 (Brasil, 2006) estabelece também que o Simples Nacional ofereça tratamento tributário diferenciado e favorecido para incentivar o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico, reduzindo a carga burocrática e os custos fiscais para empresas de menor porte.

A Lei Complementar 123/2006 (Brasil, 2006) define a existência de vários anexos, cada um com suas próprias regras de tributação. Os anexos são divididos conforme a atividade econômica exercida pela empresa, abrangendo setores como comércio, indústria, serviços, entre outros. Cada anexo possui suas alíquotas e faixas de faturamento específicas, visando a adaptar o regime simplificado às características de cada segmento empresarial.

Neste estudo abordaremos com maior ênfase o Anexo III. De acordo com a Lei Complementar 123/2006 (Brasil, 2006), o Anexo III estabelece as faixas de faturamento e as alíquotas específicas aplicáveis às empresas que exercem atividades de prestação de serviços. Este anexo define as condições tributárias para diversos tipos de serviços, visando proporcionar uma tributação adequada e simplificada para as micro e pequenas empresas que atuam nesse setor. A Tabela 1 apresenta as alíquotas do Anexo III do Simples Nacional, e a Tabela 2 apresenta o percentual de alíquota de cada imposto.

Tabela 1 – Tabela de alíquotas do Anexo III

Faixas	Receita Bruta (12 meses)	Alíquota	Valor de dedução
1ª faixa	Até R\$ 180.000,00	6,00%	Não há
2ª faixa	De R\$ 180.000,01 até R\$ 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
3ª faixa	De R\$ 360.000,01 até R\$ 720.000,00	13,50%	R\$ 17.640,00
4ª faixa	De R\$ 720.000,01 até R\$ 1.800.000,00	16,00%	R\$ 35.640,00
5ª faixa	De R\$ 1.800.000,01 até R\$ 3.600.000,00	21,00%	R\$ 125.640,00
6ª faixa	De R\$ 3.600.000,01 até R\$ 4.800.000,00	33,00%	R\$ 648.000,00

Fonte: adaptado pelo autor, de acordo com a Lei Complementar 123 (Brasil, 2006).

Tabela 2 – Percentual de repartição dos tributos

(continua)

Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS (*)
1ª faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50%
2ª faixa	4,00%	3,50%	14,05%	3,05%	43,40%	32,00%
3ª faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
4ª faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%

(conclusão)

5ª faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50% (*)
6ª faixa	35,00%	15,00%	16,03%	3,47%	30,50%	xxx

(*) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na 5ª faixa, quando a alíquota efetiva for superior a 14,92537%, a repartição será:

	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
5ª faixa, com alíquota efetiva superior a 14,92537%	Alíquota efetiva – 5% x 6,02%	Alíquota efetiva – 5% x 5,26%	Alíquota efetiva – 5% x 19,28%	Alíquota efetiva – 5% x 4,18%	Alíquota efetiva – 5% x 65,26%	Percentual fixo de 5%

Fonte: adaptado pelo autor, de acordo com a Lei Complementar 123 (Brasil, 2006).

2.3 CUSTOS/DESPESAS

Para Martins (2018, p. 10), Custo é um “gasto relativo a bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços”.

O Custo é também um gasto, só que reconhecido como tal, isto é, como custo, no momento da utilização dos fatores de produção (bens e serviços), para a fabricação de um produto ou execução de um serviço. Exemplos: a matéria-prima foi um gasto em sua aquisição que imediatamente se tornou investimento, e assim ficou durante o tempo de sua Estocagem; no momento de sua utilização na fabricação de um bem, surge o Custo da matéria-prima como parte integrante do bem elaborado. Este, por sua vez, é de novo um investimento, já que fica ativado até sua venda. A energia elétrica é um gasto, no ato da aquisição, que passa imediatamente para custo (por sua utilização) e passa a fazer parte do valor do custo do produto com ela elaborado. A máquina provocou um gasto em sua entrada, tornado investimento (ativo) e parceladamente transformado em custo, via Depreciação, à medida que é utilizada no processo de produção de utilidades (Martins, 2018, p. 10).

Segundo Crepaldi e Crepaldi (2023) os custos referem-se aos gastos associados à produção de bens ou serviços, independentemente de serem desembolsados imediatamente. Eles são reconhecidos como custos apenas durante a fabricação ou execução de um serviço, e são essenciais para a produção, pois os fatores produtivos são utilizados com o objetivo de criar produtos ou serviços. A classificação dos custos pode variar conforme diferentes critérios, como natureza, função, contabilização, produto e formação ou produção, sendo que os custos diretos e indiretos são classificados em relação ao produto. Exemplos de custos incluem matéria-prima e mão de obra direta utilizada na produção. Conforme Martins (2018), os custos são classificados conforme destacado no Quadro 2.

Quadro 2 – Classificações dos custos

(continua)

Custo direto	São aqueles que podem ser diretamente atribuídos a um produto, serviço ou setor, como matéria-prima e mão de obra direta.
Custo indireto	São aqueles que não podem ser diretamente atribuídos a um produto específico, como custos de manutenção, energia elétrica, e salários de supervisores.

(conclusão)

Custo fixo	São aqueles que não variam com o nível de produção, como aluguel, salários administrativos e depreciação de equipamentos.
Custo variável	São aqueles que variam diretamente com o nível de produção, como matéria-prima e comissões de vendas.

Fonte: elaborado pelo autor, de acordo com Martins (2018)

Martins (2018, p. 10) classifica despesa como um “bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas”.

A comissão do vendedor, por exemplo, é um gasto que se torna imediatamente uma despesa. O equipamento usado na produção, que fora gasto transformado em investimento e posteriormente considerado parcialmente como custo, torna-se, na venda do produto feito, uma despesa. O microcomputador da secretária do diretor financeiro, que fora transformado em investimento, tem uma parcela reconhecida como despesa (depreciação), sem transitar por custo. As despesas são itens que reduzem o Patrimônio Líquido e que têm essa característica de representar sacrifícios no processo de obtenção de receitas (Martins, 2018, p. 10).

Para Crepaldi e Crepaldi (2023, p. 24) as despesas “São gastos com bens e serviços não utilizados nas atividades produtivas e consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas, que provocam redução do patrimônio. Também podem ser definidas como valores gastos com a comercialização e a administração das atividades empresariais.”Esses autores dividem as despesas por categorias:

Despesas diretas: são as diretamente relacionadas ao faturamento, tais como comissões de vendas, impostos diretos sobre o faturamento, fretes de entrega, royalties por utilização de processos patenteados etc. No segmento comercial, podem-se incluir as despesas pagas às administradoras de cartão de crédito pela utilização do instrumento nas vendas etc. Despesas indiretas: são as que não dependem do faturamento, sendo necessárias às atividades de suporte administrativo, comercial e operacional geral, tais como salários e encargos sociais, prestadores de serviço diversos, tarifas públicas, aluguéis, condomínios, custos gerais e financeiros etc (Crepaldi; Crepaldi, 2023, p. 24).

2.4 CONTABILIDADE PARA MICROENTIDADES

2.4.1 Microentidades

A NBC TG 1002 é a Norma do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) para microentidades. Conforme o CFC (2021), “são consideradas microentidades, para fins desta Norma, as organizações com finalidade de lucros, com receita bruta até R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) por ano”

As demonstrações contábeis que devem ser elaboradas de acordo com a NBC TG 1002 (CFC, 2021) incluem Balanço Patrimonial (BP) e Demonstração de Fluxo de Resultado (DRE).

A Norma estabelece critérios e procedimentos simplificados para o reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação de informações contábeis para microentidades e pequenas empresas.

2.4.2 Demonstrações Contábeis

Segundo Marion (2022), os dados coletados pela Contabilidade são periodicamente apresentados aos interessados de forma resumida e ordenada, resultando nos relatórios contábeis. Esses relatórios são elaborados conforme as necessidades dos usuários, com variações no nível de detalhe dependendo do tipo de negócio. Entre os diversos relatórios contábeis, destacam-se aqueles que são obrigatórios pela legislação brasileira, conhecidos como Demonstrações Contábeis.

A NBC TG 1002 (2021) indica que “as demonstrações contábeis devem representar apropriadamente a posição patrimonial e financeira (balanço patrimonial) e o desempenho operacional (demonstração do resultado)”, cujas características qualitativas da informação constam no Quadro 3.

Quadro 3 - Características qualitativas das informações contábeis

Característica	Definição
Compreensibilidade	As informações devem ser compreensíveis para usuários com conhecimento razoável de negócios, atividades econômicas e contabilidade, desde que estejam dispostos a estudar essas informações com diligência adequada.
Relevância (Materialidade)	As informações devem ser relevantes, ou seja, capazes de influenciar as decisões dos usuários.
Confiabilidade	A informação fornecida é considerada confiável quando está livre de erros significativos e preconceitos, e representa de forma precisa o que pretende ou se espera que represente.
Prudência	Prudência envolve adicionar um grau de cautela nas estimativas contábeis para evitar a superestimação de ativos ou receitas e a subestimação de passivos ou despesas, especialmente em condições de incerteza. No entanto, não deve levar à subvalorização deliberada de ativos ou receitas, nem à supervalorização deliberada de passivos ou despesas, evitando um conservadorismo extremo.
Comparabilidade	A comparabilidade permite que os usuários comparem consistentemente as informações contábeis de uma entidade ao longo do tempo ou com outras entidades do mesmo setor, utilizando políticas contábeis estabelecidas.

Fonte: elaborado pelo autor, de acordo com a NBC TG 1002 (2021).

Para Silva (2017), a Análise das Demonstrações Contábeis é uma técnica que envolve a coleta de dados das demonstrações financeiras, com o objetivo de calcular indicadores que permitam avaliar a capacidade de solvência da empresa, entender sua estrutura patrimonial e determinar seu potencial de gerar resultados positivos.

O trabalho do profissional de contabilidade se inicia com a interpretação e o registro dos fatos econômicos (escrituração), seguidos da apresentação da posição econômica, financeira e patrimonial da empresa, através da elaboração das demonstrações contábeis. Essas demonstrações são submetidas então à análise de auditores independentes, que confirmarão e validarão os valores nelas expressos através de emissão de relatório de auditoria, para finalmente serem submetidos ao processo de análise econômico-financeira (Silva, 2017, p. 4).

2.4.2.1 Balanço Patrimonial – BP

Segundo Padoveze (2016), o balanço patrimonial proporciona uma visão da situação patrimonial de uma entidade em um determinado momento. Este relatório apresenta os valores dos ativos, passivos e patrimônio líquido da empresa. Portanto, o balanço patrimonial é considerado uma representação estática da condição financeira de uma organização.

O artigo 178 da Lei 6.404/76 (Brasil, 1976) determina que no balanço patrimonial “as contas serão classificadas segundo os elementos do patrimônio que registrem, e agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da companhia.”

Para Marion (2022, p. 56), “o Balanço Patrimonial é o mais importante relatório gerado pela Contabilidade. Por meio dele pode-se identificar a saúde financeira e econômica da empresa no fim do ano ou em qualquer data prefixada”.

Conforme Marion (2022), o Balanço Patrimonial é estruturado em duas colunas: a coluna da esquerda chamada de Ativo e a coluna da direita denominada Passivo. Idealmente, a coluna da direita deveria ser denominada Passivo e Patrimônio Líquido. A Figura 2 representa o pensamento do autor.

Figura 2 - Representação gráfica do Patrimônio



Fonte: Marion (2022)

De acordo com Padozeve (2016), o balanço patrimonial também pode e deve ser analisado sob uma perspectiva estritamente financeira, indo além da abordagem tradicional contábil que representa o conjunto de bens, direitos e obrigações. Nessa visão financeira, o balanço revela os tipos de recursos financeiros e como esses recursos foram ou estão sendo utilizados:

- a) o ativo representa as aplicações de recursos dentro da empresa; portanto, evidencia os investimentos que a empresa fez e possui até o momento; b) o passivo representa as origens ou as fontes de recursos captados pela empresa; portanto, representa o valor dos financiamentos que a empresa fez, até o momento, para os investimentos no ativo (Padozeve, 2016, p.65).

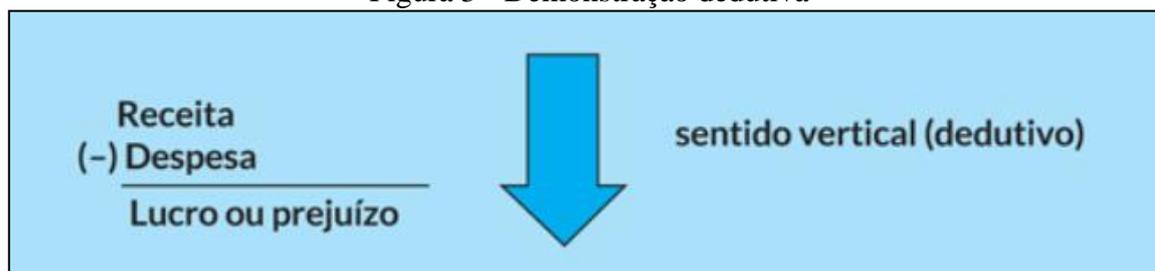
Esse autor ainda destaca que o Patrimônio líquido é constituído de duas parcelas:

- a) o capital social, que se refere aos valores entregues à pessoa jurídica para formação da empresa ou para incremento de suas atividades; b) os lucros (ou prejuízos) acumulados, que são os valores resultantes e gerados pelas operações da empresa e das transações com o mundo exterior (Padozeve, 2016, p. 62).

2.4.2.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

Conforme Marion (2022, p. 101) “a Demonstração do Resultado do Exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período, normalmente 12 meses. É apresentada de forma dedutiva (vertical), ou seja, das receitas subtraem-se as despesas e, em seguida, indica-se o resultado (lucro ou prejuízo).” A Figura 3 retrata a definição do autor.

Figura 3 - Demonstração dedutiva



Fonte: Marion (2022)

Segundo Padoveze (2016, p. 95) “podemos estruturar uma demonstração de resultados, identificando e classificando os elementos formadores do lucro empresarial”.

Para Marion (2022) a DRE pode ser simplificada para micro ou pequenas empresas que não necessitam de informações detalhadas para a tomada de decisão, como é o caso de estabelecimentos como bares, farmácias e mercearias. Deve-se calcular o lucro deduzindo-se todas as despesas totais da receita, sem enfatizar os principais grupos de despesas. Por outro lado, a DRE completa, que é requerida por lei, oferece um maior detalhamento para a tomada de decisão, incluindo a separação por grupos de despesas, diferentes tipos de lucro e a evidência dos impostos sobre a renda, entre outros aspectos.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Segundo Gil (2019), a pesquisa científica visa não apenas o acúmulo de informações, mas a obtenção de novos conhecimentos e a validação de teorias preexistentes. A relevância da pesquisa descritiva no contexto científico tem sido destacada por diversos autores contemporâneos, pois, se propõe a descrever as características de uma população, fenômeno ou experiência de forma detalhada e sistemática.

A pesquisa científica se propõe a explorar o mundo físico, estudando a complexão das coisas para melhor entendê-las nos seus princípios e funcionamento; descrever o mundo físico, estudando, analisando, registrando, interpretando e descrevendo os fatos do mundo físico sem a interferência do pesquisador; e, finalmente, explicar o mundo físico, registrando fatos, analisando-os, interpretando-os e identificando suas causas (Michel, 2015, p. 35).

Para Yin (2015, p. 4), “como método de pesquisa, o estudo de caso é usado em muitas situações, para contribuir ao nosso conhecimento dos fenômenos individuais, grupais, organizacionais, sociais, políticos e relacionados”.

Este estudo, em termos de procedimentos técnicos, é caracterizado como um estudo de caso. Para Nascimento (2019) o método de pesquisa de estudo de caso é caracterizado por sua abordagem intensiva, focada na compreensão detalhada do objeto de estudo. Sua delimitação estreita permite uma investigação aprofundada de segmentos específicos, o que facilita a identificação de novas relações e detalhes que poderiam não ser percebidos em uma análise mais abrangente.

O estudo de caso é uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências sociais. Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados. Não se trata de um delineamento essencialmente qualitativo, visto que há estudos de caso caracterizados pela ampla

utilização de dados quantitativos. A maioria das pesquisas definidas como estudo de caso, no entanto, são de natureza qualitativa (Gil, 2019, p. 63).

Ainda para Gil (2019 apud Yin, 2014), durante muito tempo, o estudo de caso foi visto como um método de pouca rigorosidade, apropriado apenas para estudos exploratórios. Hoje, no entanto, é amplamente reconhecido como um delineamento adequado para investigar fenômenos contemporâneos em seus contextos reais, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidos.

Em relação aos objetivos, este estudo se trata de uma pesquisa descritiva. Para Michel (2015), a pesquisa descritiva se dedica a verificar, descrever e explicar problemas, fatos ou fenômenos da vida real, observando e fazendo relações enquanto considera a influência do ambiente sobre eles. Seu objetivo é explicar os fenômenos em relação ao ambiente, analisando as características de uma população ou fenômeno e estabelecendo relações entre variáveis. É especialmente apropriada para as ciências humanas e sociais, analisando fatos em sua natureza e características, observando, registrando e analisando suas relações e conexões, extraindo fatos do ambiente natural onde ocorrem.

Segundo Gil (2019, p. 27) “as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.”

Quanto a forma de abordagem do problema, este estudo trata-se de pesquisa qualitativa e quantitativa. Segundo Gil (2019, p. 62) “A forma quantitativa é a clássica na pesquisa. Tanto é que as pesquisas qualitativas só passaram a ser reconhecidas como adequadas à pesquisa social a partir da década de 1970.” Gil (2019) ainda explica que a diferença mais evidente entre as pesquisas quantitativas e qualitativas é que, enquanto as quantitativas apresentam os resultados em termos numéricos, as qualitativas os apresentam por meio de descrições verbais.

A pesquisa quantitativa parte do princípio de que tudo pode ser quantificável, ou seja, que opiniões, problemas, informações serão mais bem entendidos se traduzidos em forma de números. Trata-se da atividade de pesquisa que usa a quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento dessas, através de técnicas estatísticas, desde as mais simples como: percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão, e outras (Michel, 2015, p. 41).

Ainda, para Michel (2015), a pesquisa qualitativa considera a relação dinâmica e contextual entre pesquisador e objeto de estudo, enfatizando a interpretação dos fenômenos sociais à luz do contexto, tempo e fatos. Obtém dados diretamente do ambiente real e depende da capacidade do pesquisador de interpretá-los com base em teorias existentes. Fundamenta-se na análise detalhada e lógica das situações dos informantes, valorizando a significação dos atos e a experimentação empírica, ao invés de quantificações numéricas. Além disso, a pesquisa qualitativa busca entender os fenômenos em seu contexto natural, enfatizando o processo e explorando diferentes perspectivas sobre o assunto estudado.

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Os dados deste estudo foram coletados através de entrevistas detalhadas com ambos os barbeiros, denominados “Barbeiro A” e “Barbeiro B”. Nessas entrevistas, foram coletadas informações sobre a história de seus negócios, os desafios que enfrentaram, as oportunidades que aproveitaram e suas expectativas sobre a mudança para uma microempresa LTDA.

Durante as entrevistas, foi levantado o patrimônio utilizado nos empreendimentos, identificando os ativos fixos, como equipamentos, e os ativos circulantes, como estoque de

produtos e dinheiro em caixa. Em seguida, todos os dados coletados foram organizados em planilhas detalhadas. Isso dá uma visão clara e estruturada de todos os elementos patrimoniais, receitas, despesas e custos operacionais.

Com esses dados organizados, realizaram-se cálculos para elaborar as demonstrações contábeis necessárias, como o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Esses cálculos nos permitirão comparar a situação econômico-financeira dos barbeiros como MEI e como microempresa LTDA.

Esse procedimento garantiu que todos os dados relevantes fossem coletados, organizados e analisados de maneira sistemática, permitindo uma avaliação precisa dos impactos da migração para uma microempresa LTDA.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

4.1 APRESENTAÇÃO DOS CASES

Como já mencionado no item dos aspectos metodológicos a pesquisa será desenvolvida com dados reais de dois empreendedores do ramo de beleza. São profissionais que atuam na prestação de serviços de barbearia. Para descrever brevemente sobre os empreendimentos chamaremos, de forma fictícia de “Barbeiro A” e “Barbeiro B”.

4.1.1 Barbeiro A

Desde jovem, o “Barbeiro A” sempre teve um olhar atento para os detalhes e uma paixão evidente pela estética masculina. Aos 13/14 anos, ele viveu um período em que a essência da barbearia tradicional estava quase extinta. Naquela época, a opção para um corte de cabelo de qualidade envolvia frequentar salões femininos, o que criava uma sensação de deslocamento para ele. Sentindo-se desconfortável nesses ambientes ele encontrou uma barbearia clássica que trouxe de volta o conceito tradicional que ele tanto desejava.

Sua primeira visita nessa determinada barbearia foi um marco, ficou maravilhado com o ambiente contemporâneo, as paredes cheias de história, a boa música, o café e, principalmente, a cordialidade no atendimento. O corte era exatamente o que ele procurava, e essa experiência despertou uma forte motivação para seguir na profissão. Convencido de que havia encontrado seu caminho, ele persuadiu seus pais a investir em sua formação, apesar da relutância deles. Aos 14 anos, começou um curso básico de barbearia, indo quase diariamente de ônibus para outra cidade, em horários difíceis, para seguir seu sonho.

Com apenas 15 anos, ele se formou em seu primeiro curso de barbearia, dando início à sua jornada profissional. Sua habilidade rapidamente atraiu a atenção, e ele foi convidado a trabalhar em diversas barbearias. No entanto, sua veia empreendedora falou mais alto, e ele decidiu criar seu próprio negócio, onde pudesse ter total controle sobre o ambiente e o estilo. Iniciando na garagem de sua casa, o “Barbeiro A” rapidamente conquistou uma clientela fiel.

Com o tempo, a demanda cresceu, e ele percebeu que precisava de mais espaço. Decidiu, então, alugar um ponto comercial, onde conseguiu expandir sua operação. A mudança foi um sucesso, mas o empreendedorismo trouxe novos desafios, os quais ele enfrentou com determinação.

Pouco tempo depois, o destino deu uma reviravolta surpreendente: ele trouxe o barbeiro que inicialmente o inspirou, para trabalhar ao seu lado em seu próprio estabelecimento. Hoje, o “Barbeiro A” é uma referência no Vale do Caí, reconhecido por sua estrutura excepcional e por ter sido formado nas melhores escolas nacionais. Além disso, ele tem a honra de ter trabalhado com profissionais de mais de 15 países diferentes, sempre mantendo o compromisso com o estilo clássico que o cativou desde o início.

Em 2021, o barbeiro que por muitos anos havia sido uma referência para o “Barbeiro A”, decidiu seguir outros caminhos, afastando-se da barbearia e deixando um espaço em aberto na equipe. Foi nesse momento que o “Barbeiro A” conheceu o “Barbeiro B”, um jovem empreendedor que trazia consigo uma abordagem moderna e inovadora. Reconhecendo o talento e o potencial do “Barbeiro B”, o “Barbeiro A” o convidou para integrar sua equipe, iniciando assim uma colaboração que viria a fortalecer ainda mais a posição da barbearia como uma referência na região.

4.1.2 Barbeiro B

O “Barbeiro B”, embora mais jovem, demonstra uma paixão e dedicação que são inegáveis. Com aproximadamente um ano de experiência na profissão, ele rapidamente se destacou por sua abordagem moderna e inovadora.

No entanto, o “Barbeiro B” sentiu a necessidade de expandir seus horizontes. A cidade em que inicialmente abriu sua barbearia não oferecia o crescimento financeiro que ele almejava, e ele reconheceu que era hora de buscar novos desafios. Foi então que decidiu se mudar para o Vale do Caí, atraído pela oportunidade de trabalhar ao lado do “Barbeiro A”, cuja barbearia já era uma referência na região.

Ao chegar no Vale do Caí, o “Barbeiro B” rapidamente se integrou à equipe e contribuiu com seu estilo inovador, o que ajudou a elevar ainda mais o padrão de atendimento e serviço da barbearia. Sua habilidade em combinar técnicas clássicas com tendências contemporâneas o tornou popular entre os clientes, especialmente os mais jovens, que buscam um visual moderno e sofisticado.

Além de sua competência técnica, o “Barbeiro B” é conhecido por seu compromisso com a profissionalização contínua. Ele investe regularmente em cursos e workshops, buscando sempre se aprimorar e oferecer o melhor para seus clientes. Seu objetivo é claro: crescimento financeiro e reconhecimento profissional. Ele vê o mercado de barbearia em expansão e está determinado a ser um dos principais nomes desse cenário em ascensão.

Hoje, trabalhando ao lado do “Barbeiro A” há três anos, ele contribui para fortalecer a posição da barbearia como uma das mais respeitadas da região, trazendo uma nova energia e ajudando a moldar o futuro da profissão.

4.2 PLANEJAMENTO CONTÁBIL TRIBUTÁRIO

Atualmente os dois Barbeiros, apesar de desempenharem suas atividades no mesmo espaço físico, possuem seus registros individuais de MEI. Neste item serão apresentados os dados coletados junto aos barbeiros em estudo para demonstrar como ficaria a situação econômico-financeira de dois microempreendedores, considerando a transformação de suas atividades em uma microempresa LTDA.

Na sequência será apresentada a situação atual com faturamento e os custos mensais (BP e DRE) para cada um dos barbeiros.

4.2.1 Balanço Patrimonial

O Quadro 4 apresenta o balanço patrimonial dos dois profissionais e foi elaborado considerando o faturamento realizado pelos mesmos no período de janeiro a agosto de 2024 e projetado para os meses de setembro, outubro, novembro e dezembro a partir das projeções dos empreendedores.

Quadro 4 - Balanço dos barbeiros projetado até 31/12/2024

Conta	Barbeiro "A"	Barbeiro "B"
ATIVO	72.789,70	7.210,60
Ativo Circulante	12.189,70	1.210,60
Caixa	500,00	0,00
Bancos	8.752,70	1.210,60
Estoque de produtos	2.937,00	0,00
Ativo Não Circulante	60.600,00	6.000,00
Imobilizado	60.600,00	6.000,00
Móveis e utensílios	43.000,00	0,00
Máquinas e equipamentos	17.600,00	6.000,00
PASSIVO	44.437,50	0,00
Passivo Circulante	8.887,50	0,00
Empréstimos a pagar	8.887,50	0,00
Passivo Não Circulante	35.550,00	0,00
Empréstimos a pagar	35.550,00	0,00
Patrimônio líquido	28.352,20	7.210,60
Capital Social	5.000,00	6.000,00
Reserva de Lucro	23.352,20	1.210,60
Total Passivo + PL	72.789,70	7.210,60

Fonte: Elaborado pelo autor conforme informações fornecidas pela empresa

4.2.2 DRE (Demonstração do Resultado do Exercício)

O Quadro 5 expõe o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) dos dois profissionais, desenvolvido com base no desempenho financeiro obtido entre janeiro e agosto de 2024, e projetado para os meses de setembro a dezembro, conforme as estimativas estabelecidas pelos próprios empreendedores.

Quadro 5 - DRE dos barbeiros 31/12/2024

(continua)

Contas	Barbeiro "A"	Barbeiro "B"
Receitas Operacionais	77.941,00	49.739,00
Serviços prestados	77.941,00	49.739,00
Deduções	(864,00)	(864,00)
(-) DASMEI	(864,00)	(864,00)
Receita líquida	77.077,00	48.875,00
Custos Serviços Prestados	(15.415,40)	(9.775,00)
(-) CPS	(15.415,40)	(9.775,00)
Lucro Bruto Operacional	61.661,60	39.100,00
Despesas Operacionais	(38.309,40)	(37.889,40)

(conclusão)		
Despesas Administrativas	(37.889,40)	(37.889,40)
Aluguel	(9.000,00)	(9.000,0)
Energia	(2.100,00)	(2.100,00)
Água	(300,00)	(300,00)
Salário Sócio	(24.000,00)	(24.000,00)
Internet	(599,40)	(599,40)
Materiais de consumo	(1.890,00)	(1.890,00)
Tarifas bancárias	(420,00)	0,00
Resultado Operacional Líquido	23.352,20	1.210,60
Resultado Antes do IR	23.352,20	1.210,60
Lucro Líquido do Exercício	23.352,20	1.210,60

Fonte: Elaborado pelo autor conforme informações fornecidas pela empresa

4.2.3 Projeções de prestação de serviços

As projeções de prestação de serviços foram realizadas considerando o acréscimo de um profissional tendo em vista que atualmente o espaço físico comporta mais no mínimo dois profissionais. A intenção de possuir um profissional a mais para a prestação de serviços também se dá pelo fato de melhor utilização do espaço físico disponível atualmente, possibilitando diluir custos como o de aluguel, por exemplo. Dessa forma a Barbearia passaria de dois para três profissionais, podendo inclusive aumentar para quatro. Levando em conta estas informações as projeções de receitas para o ano de 2025 foi realizada considerando três cenários: realista, otimista e pessimista, abrangendo possíveis variações no volume de prestação de serviços. Cada cenário se baseia em diferentes fatores de crescimento.

4.2.3.1 Cenário realista

Esse cenário prevê um crescimento conservador, tendo como referência os atendimentos recentes e uma expectativa de aumento gradual na demanda. Parte-se do número atual de atendimentos, com um acréscimo de 10% (dez por cento) nos atendimentos mensais, projetado a partir da fidelização de clientes e de ações pontuais de marketing. Para o cálculo está sendo considerada a contratação de um novo barbeiro, cuja demanda é a média dos barbeiros A e B, somando-se o acréscimo projetado.

4.2.3.2 Cenário otimista

Neste caso, o cenário reflete um contexto positivo, no qual várias iniciativas de expansão e marketing obtêm sucesso, resultando em um aumento expressivo na demanda. A projeção parte do número atual, com um incremento de 25% (vinte e cinco por cento) nos atendimentos mensais, impulsionado pela oferta de um novo serviço, campanhas de marketing bem-sucedidas e o crescimento da clientela através de indicações. Para o cálculo deste cenário, está sendo considerada a contratação de um barbeiro, com demanda equivalente à média dos barbeiros A e B, acrescida do incremento projetado. Também se prevê um aumento de 10% (dez por cento) nos custos operacionais básicos, como energia elétrica e água.

4.2.3.3 Cenário pessimista

Este cenário considera uma realidade menos favorável, com estagnação ou queda na demanda. O número de atendimentos é reduzido em 15% (quinze por cento) ao mês, devido a fatores como maior concorrência, crise econômica ou impactos climáticos. Para o cálculo está sendo considerada a contratação de um novo barbeiro, cuja demanda será a média dos barbeiros A e B, mas com redução de 15% (quinze por cento), em linha com a retração projetada.

4.3 PROJEÇÕES FINANCEIRAS

As projeções financeiras para o exercício de 2025 foram elaboradas com base nos resultados operacionais e patrimoniais de 2024, abrangendo tanto o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) quanto o Balanço Patrimonial. O objetivo dessas projeções é analisar o impacto das estratégias de expansão e otimização dos recursos disponíveis, além de avaliar a sustentabilidade econômica do negócio sob diferentes condições de mercado.

As estimativas financeiras foram desenvolvidas levando em consideração a inclusão de um novo profissional, o aumento da capacidade operacional e as possíveis variações no volume de prestação de serviços. Três cenários distintos foram criados: realista, otimista e pessimista, os quais refletem diferentes expectativas de crescimento e desafios enfrentados, permitindo uma visão mais abrangente dos resultados econômicos e financeiros esperados para o próximo ano.

4.3.1 Demonstrações contábeis projetadas

4.3.1.1 Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE) Projetada

O Quadro 6 mostra a DRE considerando os cenários projetados: realista, otimista e pessimista. Cada cenário foi desenvolvido com base nas projeções da empresa considerando os fatores mencionados anteriormente.

Quadro 6 - DRE projetado para 31/12/2025

(continua)

	Cenários		
	Realista	Otimista	Pessimista
Contas			
Receitas Operacionais	210.672,00	239.400,00	162.792,00
Serviços prestados	210.672,00	239.400,00	162.792,00
Deduções	(12.835,23)	(14.909,29)	(9.767,52)
(-) Simples Nacional	(12.835,23)	(14.909,29)	(9.767,52)
Receita líquida	197.836,77	224.490,71	153.024,48
Custos Serviços Prestados	(26.510,64)	(30.081,00)	(20.765,04)
(-) CPS	(26.510,64)	(30.081,00)	(20.765,04)
Lucro Bruto Operacional	171.326,13	194.409,71	132.259,44

(conclusão)

Despesas Operacionais	(104.188,80)	(104.545,80)	(104.188,80)
Despesas Administrativas	(76.324,80)	(76.681,80)	(76.324,80)
Pró-labore	(48.000,00)	(48.000,00)	(48.000,00)
Aluguel	(18.000,00)	(18.000,00)	(18.000,00)
Energia	(3.570,00)	(3.927,00)	(3.570,00)
Internet	(1.198,80)	(1.198,80)	(1.198,80)
Materiais de consumo	(5.040,00)	(5.040,00)	(5.040,00)
Tarifas bancárias	(516,00)	(516,00)	(516,00)
Despesas com funcionários	(27.864,00)	(27.864,00)	(27.864,00)
Salários	(21.600,00)	(21.600,00)	(21.600,00)
Férias e décimo terceiro	(4.200,00)	(4.200,00)	(4.200,00)
Encargos trabalhistas	(2.064,00)	(2.064,00)	(2.064,00)
Resultado Operacional Líquido	67.137,33	89.863,91	28.070,64
Resultado Antes do IR	67.137,33	89.863,91	28.070,64
Lucro Líquido do Exercício	67.137,33	89.863,91	28.070,64

Fonte: Elaborado pelo autor conforme projeções dos cenários

4.3.1.2 Balanço patrimonial projetado

O Quadro 7 apresenta o Balanço Patrimonial, considerando também os cenários projetados: realista, otimista e pessimista. Cada um desses cenários foi elaborado com base nas projeções da empresa, levando em conta os fatores previamente discutidos.

Quadro 7 - Balanço patrimonial projetado para 31/12/2025

(continua)

	Realista	Otimista	Pessimista
Conta			
ATIVO	113.687,33	136.413,91	74.620,64
Ativo Circulante	47.220,66	69.947,24	8.153,97
Caixa	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Bancos	42.304,66	65.031,24	3.237,97
Estoque de produtos	3.916,00	3.916,00	3.916,00
Ativo Não Circulante	66.466,67	66.466,67	66.466,67
Imobilizado	66.466,67	66.466,67	66.466,67
Móveis e utensílios	43.000,00	43.000,00	43.000,00
Máquinas e equipamentos	23.466,67	23.466,67	23.466,67
PASSIVO	35.550,00	35.550,00	35.550,00
Passivo Circulante	8.887,50	8.887,50	8.887,50
Empréstimos a pagar	8.887,50	8.887,50	8.887,50

				(conclusão)
Passivo Circulante	Não	26.662,50	26.662,50	26.662,50
Empréstimos a pagar		26.662,50	26.662,50	26.662,50
Patrimônio líquido		78.137,33	100.863,91	39.070,64
Capital Social		11.000,00	11.000,00	11.000,00
Reserva de Lucro		67.137,33	89.863,91	28.070,64
Total Passivo + PL		113.687,33	136.413,91	74.620,64

Fonte: Elaborado pelo autor conforme projeções dos cenários

4.4 ANÁLISE DOS CENÁRIOS

A análise financeira dos cenários projetados para a nova empresa LTDA formada pelos barbeiros A e B, considerando os cenários realista, otimista e pessimista, oferece uma visão detalhada sobre as possíveis evoluções e desafios da sociedade. A partir da análise das demonstrações financeiras, como o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), é possível identificar os principais aspectos que impactam a saúde financeira da empresa, tanto em momentos de crescimento quanto de retração econômica. Estes aspectos estão descritos na sequência.

No **cenário realista**, a projeção de receita operacional é de R\$ 210.672,00, com deduções de R\$ 12.835,23, resultando em uma receita líquida de R\$ 197.836,77. A empresa apresenta um lucro bruto operacional de R\$ 171.326,13, evidenciando uma boa capacidade de geração de receita frente aos custos de prestação de serviços (CPS) de R\$ 26.510,64. As despesas operacionais, somando R\$ 104.188,80, mostram um controle efetivo sobre os custos administrativos e de pessoal, permitindo um lucro operacional líquido de R\$ 67.137,33. No balanço patrimonial, o total de ativos é de R\$ 113.687,33, com destaque para o ativo circulante, principalmente representado por bancos no valor de R\$ 42.304,66. O passivo é equilibrado com um patrimônio líquido de R\$ 78.137,33, refletindo uma estrutura financeira estável e capaz de sustentar as operações no médio prazo. Esse cenário reflete uma operação sustentável e sem riscos elevados de endividamento, sendo adequado para manter a empresa em crescimento moderado e estável.

Por sua vez, no **cenário otimista**, a empresa prevê uma expansão significativa, com receita operacional de R\$ 239.400,00 e receita líquida de R\$ 224.490,71. O lucro bruto operacional projeta-se em R\$ 194.409,71, impulsionado pelo aumento na demanda por serviços. O lucro líquido do exercício, de R\$ 89.863,91, reflete o crescimento acentuado, com controle efetivo sobre os custos operacionais, que se mantém estáveis em R\$ 104.545,80. O aumento de despesas administrativas, como energia e materiais de consumo, é proporcional ao crescimento, mantendo-se em níveis controlados. A estrutura de ativos cresce para R\$ 136.413,91, com destaque para o aumento no ativo circulante para R\$ 69.947,24, particularmente o saldo bancário, que atinge R\$ 65.031,24, oferecendo uma forte liquidez à empresa. O patrimônio líquido atinge R\$ 100.863,91, fortalecendo a capacidade da empresa de realizar novos investimentos e suportar expansões futuras. Neste cenário, a empresa se encontra em uma posição sólida, com crescimento expressivo e boa reserva financeira, o que a posiciona de forma favorável para enfrentar eventuais desafios do mercado e aproveitar oportunidades de crescimento.

Já o **cenário pessimista** apresenta uma retração na demanda, com a receita operacional caindo para R\$ 162.792,00 e a receita líquida sendo reduzida para R\$ 153.024,48. A queda de 15% na receita operacional, combinada com menores deduções, resulta em um

lucro bruto operacional de R\$ 132.259,44. O lucro líquido do exercício despenca para R\$ 28.070,64, refletindo uma diminuição significativa na capacidade de geração de lucro. O ponto mais crítico deste cenário é a manutenção das despesas operacionais em R\$ 104.188,80, o que indica uma dificuldade da empresa em ajustar seus custos fixos frente à redução de receita. Essa falta de flexibilidade nos gastos compromete a lucratividade da empresa, evidenciando a necessidade de um plano de contenção de despesas para evitar maiores impactos financeiros. O balanço patrimonial mostra uma queda drástica nos ativos totais, que caem para R\$ 74.620,64, afetando principalmente o ativo circulante, que se reduz a R\$ 8.153,97. Esse valor representa uma baixa reserva de liquidez, o que aumenta o risco de insolvência caso esse cenário se prolongue. O patrimônio líquido da empresa, que cai para R\$ 39.070,64, reflete a fragilidade financeira decorrente da retração econômica. Esse cenário pessimista apresenta riscos consideráveis à continuidade da empresa, sendo necessária uma reestruturação urgente nos custos fixos e uma busca por alternativas que possam aumentar a receita ou reduzir despesas para garantir a viabilidade da operação.

Conclui-se que, ao se tornarem sócios de uma sociedade LTDA, os barbeiros A e B enfrentam cenários de diferentes graus de complexidade. Os cenários realista e otimista oferecem uma oportunidade de expansão significativa, com crescimento sustentável e baixa alavancagem. No entanto, o cenário pessimista exige uma gestão financeira rigorosa, focada na redução de despesas fixas e na preservação de liquidez, a fim de garantir a continuidade das operações, ou ainda, retornar ao regime tributário do MEI no exercício seguinte. Dessa forma, a transição para o modelo de sociedade LTDA pode representar tanto uma oportunidade de crescimento quanto um risco, dependendo das condições econômicas e das decisões estratégicas adotadas pela administração da empresa.

4.5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Ao avaliar o faturamento dos barbeiros na condição de Microempreendedor Individual (MEI), observa-se que esse regime oferece benefícios tributários simplificados, com um custo de tributos fixos e reduzidos, ideal para profissionais autônomos com baixo faturamento. Contudo, a expansão do negócio, com a inclusão de um terceiro barbeiro, implicaria na necessidade de migração para o Simples Nacional, em que o cálculo tributário é baseado na receita bruta e varia conforme a atividade e o faturamento da empresa. Nesse regime, o aumento na capacidade de atendimento e no faturamento permitiria uma maior diluição de custos fixos, como aluguel e despesas administrativas, resultando em maior margem operacional.

Uma das diferenças entre permanecer no MEI e migrar para o Simples Nacional está no teto de faturamento. O MEI limita-se a R\$ 81.000,00 por ano, restringindo o crescimento. No caso deste estudo, o valor máximo atingido pelos barbeiros poderia ser R\$ 162.000,00, o que não seria possível considerando a entrada de um funcionário, conforme previsão dos cenários. No Simples Nacional, o limite de faturamento é mais elevado, permitindo aos barbeiros ampliar suas receitas e atender a uma clientela maior. No entanto, essa migração também implica em maior carga tributária proporcional e obrigações acessórias, como a entrega de declarações mensais e anuais e a necessidade de manter uma contabilidade regular. Dessa forma, a decisão de migrar para o Simples Nacional traz consigo tanto oportunidades de expansão quanto a necessidade de uma gestão financeira mais cuidadosa para suportar os novos custos tributários e administrativos.

5 CONCLUSÃO

Com base na análise dos cenários e das projeções contábeis, a transição de Microempreendedor Individual (MEI) para microempresa LTDA oferece aos barbeiros A e B uma oportunidade de crescimento ao ampliar a capacidade de atendimento e receitas, além de proporcionar uma estrutura formal de sociedade. A condição de MEI limita o faturamento anual a R\$ 81.000, restringindo o potencial de crescimento. Já como microempresa no Simples Nacional, o limite de faturamento anual é ampliado para R\$ 360.000,00, permitindo o aumento de clientes e a expansão dos serviços.

Entre as principais vantagens da mudança para microempresa estão a possibilidade de incluir mais sócios e funcionários e a diluição de custos fixos (como aluguel e energia). Considerando também o aumento no faturamento, outra vantagem é o acesso a uma variedade maior de linhas de crédito e financiamentos. Além disso, o aumento da capacidade operacional favorece o fortalecimento da marca e da competitividade no mercado.

Contudo, a mudança também apresenta desvantagens, como uma carga tributária proporcionalmente maior, que impacta diretamente a margem de lucro e exige um controle financeiro mais rigoroso. O Simples Nacional, diferentemente do MEI, demanda maior burocracia administrativa, incluindo a entrega periódica de declarações e a necessidade de manter uma contabilidade formal, o que implica em custos adicionais. Isso reforça a necessidade de um planejamento detalhado, considerando a importância de manter a estrutura financeira organizada e o fluxo de caixa saudável para absorção.

Dessa forma, a decisão de migrar para microempresa é viável e estratégica para empreendedores com potencial de expansão, desde que haja uma gestão eficiente para equilibrar o aumento de tributos e obrigações acessórias. A decisão dessa transição dependerá das expectativas de crescimento e do comprometimento em manter uma gestão financeira ativa e estruturada. É interessante que os empreendedores avaliem continuamente o desempenho econômico e revisem as estratégias de forma para garantir a sustentabilidade do negócio em cenários variados, conforme os apresentados neste estudo. Em resumo, a transição para microempresa LTDA é uma oportunidade para empreendedores em busca de expansão, desde que seja feita uma gestão consciente e adaptada às novas exigências.

REFERÊNCIAS

AFFONSO, L. M. F.; RUWER, L. M. E.; GIACOMELLI, G. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Grupo A, 2019. *E-book*. ISBN 9788595028326. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595028326/>. Acesso em: 17 abr. 2024.

ARAÚJO, Sérgio Murilo Santos. Desenvolvimento sustentável, ética e sustentabilidade econômica mundial. **Revista Geotemas**, v. 6, n. 2, p. 60-70, 2016.

ATCHABAHIAN, Ana Cláudia Ruy Cardia. **ESG: Teoria e prática para a verdadeira sustentabilidade nos negócios**. São Paulo: Editora Saraiva, 2022. *E-book*. ISBN 9786555599237. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786555599237/>. Acesso em: 17 abr. 2024.

BARON, R. A.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: Uma visão do processo**. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2012. *E-book*. ISBN 9788522109388. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522109388/>. Acesso em: 10 abr. 2024.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788522109388/>. Acesso em: 30 out. 2024.

BRASIL. Empresas e Negócios. **Pagamento de contribuição mensal para MEI**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/servicos-para-mei/pagamento-de-contribuicao-mensal>. Acesso em 27 out. 2024.

BRASIL. **Lei 10.406 (2002) - Código Civil**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406compilada.htm. Acesso em 21 mai. 2024

BRASIL. **Lei 6.404/1976 - Dispõe sobre as Sociedades por Ações**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em 16 jun. 2024

BRASIL. **Lei Complementar 123/2006**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em 10 jun. 2024

BRASIL. **Lei Complementar 128/2008**. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em 07 jun. 2024.

CFC. **NBC TG 1002 (2021)**. Disponível em <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/normas-simplificadas-para-pmes/>. Acesso em 21 mai. 2024

CREPALDI, Silvio A.; CREPALDI, Guilherme S. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Grupo GEN, 2023. E-book. ISBN 9786559775026. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559775026/>. Acesso em: 10 jun. 2024.

DGAE. (2024). **Competitividade**. Disponível em: <https://www.dgae.gov.pt/servicos/politica-empresarial/competitividade.aspx>. Acesso em: 18 abr. 2024.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. São Paulo: Sextante, 1999.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios**. São Paulo: Pioneira, 1987.

FAHERTY, U.; STEPHENS, S. Inovação em microempresas: realidade ou ficção? **Journal of Small Business and Enterprise Development**, Letterkenny, Irlanda, v. 23, n. 2, maio 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1108/JSBED-11-2013-0176>. Acesso em: 12 nov. 2024.

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7ª edição. São Paulo: Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788597020991. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020991/>. Acesso em 06 jun. 2024.

LÉLÉ, Sharachchandra M. **Desenvolvimento sustentável: uma revisão crítica**. *Desenvolvimento mundial*, v. 19, n. 6, p. 607-621, 1991. Disponível em: <https://public.wsu.edu/~susdev/Lele91.html>. Acesso em: 30 out. 2024.

MARION, José C. **Contabilidade Básica**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2022. *E-book*. ISBN 9786559773220. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559773220/>. Acesso em: 16 jun. 2024

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. São Paulo: Grupo GEN, 2018. *E-book*. ISBN 9788597018080. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597018080/>. Acesso em: 10 jun. 2024.

MERESSA, H. Crescimento de micro e pequenas empresas e seus fatores motivadores: evidências empíricas de empreendedores em região emergente da Etiópia. **Journal of Innovation and Entrepreneurship**, Assosa, Etiópia, v. 9, n. 11, jun. 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00121-9>. Acesso em: 12 nov. 2024.

MICHEL, Maria H. **Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais, 3ª edição**. São Paulo: Grupo GEN, 2015. *E-book*. ISBN 978-85-970-0359-8. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-970-0359-8/>. Acesso em: 06 jun. 2024.

NASCIMENTO, Luiz Paulo do. **Elaboração de projetos de pesquisa: Monografia, dissertação, tese e estudo de caso, com base em metodologia científica**. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2016. *E-book*. ISBN 9788522126293. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522126293/>. Acesso em: 07 jun. 2024.

OLIVEIRA, S. V. W. B. de; LEONETI, A.; CEZARINO, L. O. **Sustentabilidade: princípios e estratégias**. Barueri: Editora Manole, 2019. *E-book*. ISBN 9788520462447. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520462447/>. Acesso em: 17 abr. 2024.

OLIVEIRA, SVWB; LEONETI, A.; CEZARINO, LO. **Sustentabilidade: princípios e estratégias**. São Paulo: Manole, 2019.

PADOVEZE, Clóvis L. **Introdução à Contabilidade: com abordagem para não-contadores**. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2016. *E-book*. ISBN 9788522123971. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522123971/>. Acesso em: 16 jun. 2024.

RIBEIRO, Náina de Jesus. **Determinantes da competitividade do setor metalomecânico português**. 2019. 199 f. Dissertação (Mestrado em Gestão – Especialização em Gestão de Negócios) – Universidade Católica Portuguesa. Viseu, 2019. Disponível em: <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/30718/1/Competitividade.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2024.

SERIO, L. C. D.; VASCONCELLOS, M. A. de. **Estratégia e competitividade empresarial: inovação e criação de valor**. São Paulo: Editora Saraiva, 2009. *E-book*. ISBN 9788502110786. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502110786/>. Acesso em: 18 abr. 2024.

SILVA, Alexandre Alcantara da. **Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis**. São Paulo: Grupo GEN, 2017. *E-book*. ISBN 9788597012897. Disponível em:

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597012897/>. Acesso em: 09 jun. 2024.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**. Porto Alegre: Grupo A, 2015. *E-book*. ISBN 9788582602324. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788582602324/>. Acesso em: 06 jun. 2024.