

MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS: UMA DISCUSSÃO SOBRE GESTÃO FINANCEIRA E EXPECTATIVAS DE NEGÓCIOS

Joyce Dutra Lima – joycedlima19@gmail.com
Orientadora: Marli Auxiliadora da Silva – marli.silva@ufu.br

RESUMO

Buscou-se, nesta pesquisa quantitativa quanto à abordagem do problema, e exploratória e descritiva quanto ao objetivo, identificar a associação entre o conhecimento conceitual declarado e o uso de ferramentas de controle financeiro por gestores de microempreendimentos individuais do município de Ituiutaba-MG. Para a coleta de informações e evidências usou-se dados de arquivo e fontes documentais, além de levantamento por meio de pesquisa de campo. A amostra, constituída a partir da base de dados fornecida pelo Sebrae, totalizou 118 (cento e dezoito) microempreendedores, a quem foi aplicado questionário a fim de traçar não só o perfil sociodemográfico, mas também o perfil de negócios e o conhecimento e uso de instrumentos de controle financeiro. Os dados, analisados por meio de Análise de Correspondência Múltipla, evidenciaram que há associação da escolaridade com o conhecimento de instrumentos de gestão financeira e o uso de controles financeiros, sendo que o MEI com ensino superior completo demonstrou 'alto conhecimento' e frequência de 'uso diário'. Microempreendedores com ensino fundamental apresentaram maior associação ao conhecimento mediano e à não fazerem uso de controles. Embora os resultados não sejam conclusivos quanto à categoria 'analfabeto' observou-se forte associação entre 'baixo conhecimento' e quaisquer situações caracterizadoras do 'uso de instrumentos de controle'. Quanto aos motivos para formalização, tanto a oportunidade quanto a necessidade caracterizaram a decisão de constituição do negócio, sendo que prevalece o empreendedorismo por oportunidade para a obtenção de benefícios do INSS e possibilidade de evitar problemas com a fiscalização. O empreendedorismo por necessidade foi confirmado como motivação para os desempregados e donas de casa. A categoria relativa ao empreendedorismo por oportunidade mostrou associação forte com conhecimento alto e uso frequente de controles de estoques, contas a pagar e contas a receber.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual. Controle financeiro. Conhecimento. ANACOR.

ABSTRACT

The objective of this quantitative research was to identify the association between the declared conceptual knowledge and the use of financial control tools by individual microentrepreneurs managers of the municipality of Ituiutaba-MG. In order to gather information and evidence, we used archival data and documentary sources, as well as a survey through field research. The sample, constituted from the database provided by Sebrae, totaled 118 (one hundred and eighteen) microentrepreneurs, to whom a questionnaire was applied in order to outline not only the sociodemographic profile, but also the business profile and the knowledge and use of instruments of financial control. The data, analyzed by means of Multiple Correspondence Analysis, showed that there is an association of schooling with the knowledge of financial management instruments and the use of financial controls, and the MEI with complete higher education demonstrated 'high knowledge' and frequency of 'daily use'. Microentrepreneurs with elementary education showed a greater association to the median knowledge and not to make use of controls. Although the results are not conclusive for the 'illiterate' category, a strong association between 'low knowledge' and any situations

that characterized the 'use of control instruments' was observed. Regarding the reasons for formalization, both the opportunity and the need characterized the decision to constitute the business, being that entrepreneurship prevails because of the opportunity to obtain INSS benefits and the possibility of avoiding problems with the supervision. Entrepreneurship by necessity has been confirmed as a motivation for the unemployed and housewives. The category of entrepreneurship by opportunity has shown strong association with high knowledge and frequent use of inventory controls, accounts payable and accounts receivable.

Keywords: Individual Microentrepreneur. Financial control. Knowledge. ANACOR.

1 INTRODUÇÃO

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma personalidade jurídica criada pela Lei Complementar (LC) nº 128/2008, a qual entrou em vigor no dia 1º de julho de 2009, para possibilitar àquelas pessoas físicas que desenvolviam seus negócios de maneira informal se constituírem como pessoas jurídicas. Como os custos para formalizar uma empresa, independentemente do seu porte eram relativamente altos para quem estava iniciando um empreendimento (BORGES; BORGES, 2014), muitos negócios devido ao seu volume de operações e porte da empresa, por exemplo, eram desenvolvidos na informalidade.

Miranda et al (2011) alegam que o negócio informal é conhecido como aquela atividade realizada fora da lei. Com a aprovação da LC nº 128/2008, os profissionais individuais, enquadrados na condição de microempreendedores, tiveram maiores oportunidades de saírem da ilegalidade mediante a formalização de seus negócios e, com isso, obtiveram direitos e benefícios como por exemplo a aposentadoria por idade, aposentadoria por invalidez, auxílio doença, salário maternidade e pensão por morte (para a família).

Após a legislação que retirou o MEI da informalidade, diversas pesquisas têm sido realizadas a fim de mapear o perfil desse empreendedor, em especial o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) que desenvolve, anualmente, estudos para classificar o perfil do MEI (SEBRAE, 2017a). Explorando sua concentração em determinados municípios cita-se, por exemplo, a pesquisa de Borges e Borges (2014) e Vianna, Teixeira e Franca (2013). No entanto, as consultas realizadas não apontaram estudos dessa natureza que tenham investigado o perfil do MEI do município de Ituiutaba-MG.

Desde 2009 até 2017, segundo dados estatísticos do Portal do Empreendedor, mantêm-se na condição de ativos mais de 7,5 milhões de negócios caracterizados como microempreendimentos individuais em todo o Brasil, e destes, há no estado de Minas Gerais um total de 830 milhões de optantes. Dentre os municípios mineiros, Ituiutaba possuía, em 31 de julho de 2018, três mil e duzentos e treze microempreendedores, subdivididos em atividades industriais, comerciais ou prestação de serviço (PORTAL..., 2018)¹.

É oportuno destacar, ainda, que os estudos trazem informações descritivas sobre os microempreendedores, usualmente com foco em apresentar o perfil sociodemográfico desses empresários, mas não investigam os motivos que os levaram a formalizarem seus negócios ou, ainda, quais as dificuldades encontradas após o processo de formalização, qual o conhecimento e uso que possuem sobre instrumentos de gestão financeira. Tão pouco buscam identificar as expectativas do MEI quanto ao futuro do negócio. Dados estatísticos apontam quem são e o que fazem, mas não investigam o que pensam ou almejam. Nesse sentido, este estudo busca responder à seguinte questão: Qual a associação do conhecimento declarado por um MEI sobre instrumentos de gestão e o uso de ferramentas de controles financeiros?

¹ Os dados estatísticos disponibilizados no Portal do Empreendedor referem-se ao microempreendedores na condição de ativos. Não há base de dados disponível que informe a quantidade de formalização que inclua MEIs que abriram e encerraram suas atividades ou tão pouco MEIs que migraram dessa condição para microempresa ou empresa de pequeno porte.

O objetivo geral consiste em identificar se existe associação entre o conhecimento conceitual declarado e o uso de ferramentas de controle financeiro por gestores de microempreendimentos individuais do município de Ituiutaba. Para tanto foi necessário: (i) descrever as características sociodemográficas dos microempreendedores individuais (gênero, idade, estado civil, nível de escolaridade) e outras de natureza ocupacional (tempo de atuação no empreendimento, atividade específica de atuação, local do empreendimento, ocupação anterior à formalização como MEI, e principais fontes de renda); (ii) apresentar os motivos (necessidade ou oportunidade) para a formalização dos negócios; (iii) identificar o nível de conhecimento sobre conceitos (e aplicação) de instrumentos de gestão e controle financeiro.

Diante do exposto, percebeu-se a possibilidade de investigação, com maior profundidade, para conhecer tanto o perfil dos microempreendedores individuais quanto o perfil de negócios dos empreendimentos inscritos em Ituiutaba-MG, bem como a motivação para a formalização como MEI, e dessa forma discutir sobre a gestão dos microempreendimentos, a partir da utilização de instrumentos de controle financeiro. Outra justificativa para o presente estudo atribui-se ao fato de a pesquisadora possuir em seu âmbito familiar pessoas formalizadas como MEI que atuam em diferentes setores econômicos, resultando em seu interesse pessoal em conhecer questões específicas relacionadas à temática. Como contribuição entende-se que os resultados, embora adstritos ao microempreendedor do município analisado, poderão ser usados por órgãos de suporte e fomento a microempreendimentos, que poderão refinar ou direcionar suas ações, de forma à maior efetividade em seus atendimentos e acompanhamento dos MEIs.

A discussão proposta é apresentada em cinco seções, sendo a primeira esta introdução. Na sequência, conceitos relativos à empreendedorismo e gestão financeira, bem como estudos correlatos sobre o tema são apresentados. Os procedimentos metodológicos utilizados constam da terceira seção. A discussão de resultados e considerações finais compõem a quarta e quinta seção, respectivamente.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A revisão de literatura, nessa seção, discute sobre empreendedorismo e o microempreendedor individual. Breve discussão sobre instrumentos de gestão financeira, além de estudos correlatos à temática que envolve o microempreendedor individual são expostos.

2.1 Empreendedorismo e Microempreendedor Individual

Empreendedorismo, segundo Schumpeter (1982), é um processo de “destruição criativa”, mediante a qual, produtos e métodos de produção já existentes são destruídos e substituídos por novos. Mendes (2009), segue a mesma linha de raciocínio e interpreta o empreendedorismo como sendo o processo de criar maiores riquezas no mundo dos negócios através da inovação e produtos ofertados. Baggio e Baggio (2014, p. 26) compreendem o empreendedorismo como “a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação [...] é assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas”. Também é entendido como o “processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal” (HISRIC; PETER, 2004, p. 33).

O empreendedorismo é considerado como o principal fator de desenvolvimento econômico de um país (SEBRAE, 2017a), entendendo-se, portanto que quanto maior for a cultura empreendedora, melhores serão as perspectivas de crescimento econômico (MALHEIROS; FERLA; CUNHA, 2005). Sobre a cultura empreendedora, Schmidt e Dreher (2008, p. 2) argumentam que:

[...] pode-se dizer que é fundamental ao desenvolvimento econômico, uma vez que é caracterizada pela concentração de duas ou mais formas de empreendedorismo, como o

perfil empreendedor e ações de empreendedorismo coletivo, o que a torna capaz de mudar ou transformar a realidade de determinada região.

Discussões sobre o empreendedorismo brasileiro apontam que seu desenvolvimento iniciou-se na década de 1990, devido à criação das entidades Sebrae e da Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex), ambas com o objetivo de auxiliar o empreendedor no desenvolvimento do seu negócio (DORNELAS, 2001). A partir de então, o empreendedorismo é cada vez mais uma opção presente na vida dos brasileiros, constituindo-se em atividade fundamental para geração de riquezas, visto contribuir para o crescimento econômico e melhoria das condições de vida da população (GEM, 2017).

O sentido econômico de ‘empreender’ é atribuído ao francês Richard Cantillon, economista que no Século XVIII propagou o termo “entreprendre”, apresentando uma visão clara sobre a função socioeconômica e empreendedora. Paiva Júnior (2008, p. 117) observa que “na visão de Cantillon, os empreendedores são pessoas que aproveitavam oportunidades de lucros, assumindo os riscos inerentes à atividade”. Se Cantillon cunhou o uso do termo numa perspectiva econômica, Schumpeter, considerado um dos principais teóricos do empreendedorismo, no Século XX ampliou essa visão do empreendedor como uma pessoa ligada a negócios. Schumpeter (1976) define o empreendedor como alguém que introduz novos produtos e/ou novas técnicas, identifica novos mercados de consumo ou fontes de suprimentos e cria novos tipos de organização, além de realizar ações que não são geralmente usuais na rotina de negócios de um empreendimento².

Schumpeter (1976) considera que o empreendedor é o elemento de desenvolvimento de uma economia, o criador de uma organização com vantagem e superioridade decisiva em custo ou qualidade, que não prejudica a produção e o retorno da empresa. Ser empreendedor, portanto, não é somente abrir e gerir um negócio; o empreendedor contribui para a inovação, ao aproveitar uma oportunidade que ninguém mais viu, além de ampliar as possibilidades de uma economia (SCHUMPETER, 1976; PUC-RIO, s. d.).

É preciso destacar, ainda, a corrente comportamentalista, liderada por McClelland, um dos pioneiros da linha comportamental a contribuir com estudos sobre o empreendedor, que em 1961 discutiu o empreendedorismo e o ‘ser empreendedor’ (FILION, 1999). Para especialistas do comportamento humano (psicólogos, psicanalistas, sociólogos e outros) de modo diverso da linha de pensamento dos economistas, o empreendedor não precisa estar ligado à condução de um negócio e quando exerce controle sobre a produção de algo, os resultados não são apenas revertidos em seu próprio benefício, mas de toda a sociedade de maneira geral (FILION, 1999).

Na teoria comportamentalista, as pessoas são motivadas devido à necessidade de realização, poder e afiliação (McCLELLAND, 1961). O empreendedor é alguém com elevada necessidade de realização, que conquista algo com esforço próprio e realiza algo difícil como uma façanha, por exemplo. Essas pessoas, devido à elevada necessidade de realização são propensas a um melhor desempenho somente quando desempenham atividades não rotineiras, que exigem certo grau de iniciativa pessoal e de capacidade criativa para a sua solução. Sua recompensa é o êxito pessoal e não compensações monetárias (BAGGIO; BAGGIO, 2014). Independentemente das teorias econômica e comportamentalista, algumas habilidades são inerentes ao comportamento empreendedor, como a persistência, iniciativa, capacidade de correr riscos calculados e outras.

O Brasil é um dos países onde iniciativas empreendedoras são incentivadas legalmente cujo número tem se expandido ao longo da última década. Segundo dados do relatório da Global

² Quanto à etimologia de ‘empreendedor’, seu uso na língua portuguesa data do Século XV (DAVID, 2004), derivando-se do latim “imprehendere”, cujo correspondente “empreender” significa experimentar, fazer, tomar a iniciativa de ação, tarefa ou realização (AULETE DICIONÁRIO DIGITAL, 2018).

Entrepreneurship Monitor (GEM), em 2016, o país possuía uma taxa total de empreendedores (TTE) de cerca de 48.239.058 empreendedores, representando 36% da população entre 18 a 64 anos. Em 2008, o Brasil era composto por 14,6 milhões de pessoas em atividades empreendedoras, o que evidencia, em menos de uma década, aumento médio de 300% no número de empreendedores (GEM, 2017). Um dos motivos prováveis para o crescimento no empreendedorismo brasileiro, ainda de acordo com o GEM (2017), pode ter sido a crise econômica, que aumentou o desemprego dos brasileiros e, em consequência, fez crescer o chamado empreendedorismo por necessidade.

Enoque e Borges (2014, p. 113) descrevem, ainda, que “a atividade empreendedora pode derivar, também, das motivações para a ação individual”. Essas motivações são conhecidas como empreendedorismo por oportunidade ou necessidade. Os empreendedores por oportunidade são capazes de identificar uma chance de negócio mesmo havendo alternativas concorrentes de emprego e renda; já os empreendedores por necessidade optam por empreender por não possuírem melhores alternativas de emprego (GEM, 2016).

O empreendedorismo por necessidade, como assegura Dornelas (2007) decorre da falta de alternativa do empreendedor, que geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido, restando-lhe a opção de trabalhar por conta própria. Santos et al (2007) e Rocha (2014) concordam que, normalmente, o empreendedorismo por necessidade é associado às condições de queda na atividade econômica que ao diminuir a oferta de emprego, motiva as pessoas a iniciarem uma atividade para sua própria sobrevivência. Essa condição é confirmada pelo Global Entrepreneurship Monitor que explica que os empreendedores por necessidade escolhem empreender por não possuírem alternativas de empregos melhores GEM (2017).

No empreendedorismo por oportunidade os empreendedores são financeiramente mais estáveis e atuam sobre uma possível oportunidade detectada no mercado (NONDOLO, 2016). Essa oportunidade é representada pela possibilidade de se atender com efetividade a uma necessidade estabelecida, resultando em vendas e lucros ao empreendedor (HISRIC; PETER, 2004). Ocorre, normalmente, com a inesperada detecção de uma oportunidade de negócio, que leva o empreendedor à decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio (DORNELAS, 2007). Dornelas, Timmons e Spinelle (2010) reafirmam que a oportunidade possivelmente surge a partir de tendências e comportamentos dos clientes em busca de novidades em produtos e serviços.

Empreendedores, portanto, são pessoas que sob circunstâncias diversas – oportunidade ou necessidade – decidiram-se pela abertura e constituição de um negócio próprio. A decisão de formalização foi estimulada e favorecida mediante o incentivo legal proporcionado pela LC nº 128/2008 que instituiu a pessoa jurídica Microempreendedor Individual, caracterizando-o como o pequeno empresário capaz de constituir uma empresa individual sem a necessidade de participação de outras pessoas físicas ou outras organizações. Para sua formalização, o próprio MEI pode realizar a abertura de sua empresa através do portal do empreendedor ou em escritórios de contabilidade. Ao se formalizar o empreendimento passa a ter registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), e ainda inscrição estadual e municipal. Esses registros são necessários para que o MEI possa comprar e vender produtos ou prestar serviços, realizando emissão de notas fiscais para outras pessoas jurídicas (SEBRAE, 2017b).

Um empreendimento enquadrado na condição de MEI sujeita-se a condições específicas: limite de faturamento anual; a admissão e manutenção de registro de apenas um único empregado; a proibição de possuir mais de um estabelecimento bem como a participação em outras empresas seja como titular, sócio ou administrador (BRASIL, 2008). Além das condições citadas o microempreendedor possui como obrigação principal o pagamento mensal do Documento de Arrecadação Simplificada (DAS), que assegura seus direitos como o funcionamento de seu negócio e comercialização de seus produtos ou serviços, sua aposentaria, seu direito a auxílios doença e afastamento do trabalho, entre outros. O MEI também possui a

obrigação anual da entrega da Declaração Anual do Simples Nacional – Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI), apresentada através do portal da Receita Federal (SEBRAE, 2017c).

Dadas as condições especiais asseguradas ao MEI, há um entendimento de que ações de suporte são necessárias, por meio de entidades, visto que normalmente esses empresários são pessoas que nunca possuíram um negócio e que estão sujeitos à aplicação da lei como qualquer outro (DEFREYN; PETRI, 2011). Além dessas ações de suporte, o conhecimento e utilização, pelo MEI, de instrumentos financeiros (como projeção do fluxo de caixa operacional, cálculo da necessidade de investimento em capital de giro etc.) e de custos (como ponto de equilíbrio, margem de contribuição, taxa de marcação etc.) podem contribuir para uma melhor gestão do negócio. Para os microempreendedores destaca-se, inclusive, que o próprio Sebrae mantém a oferta contínua e regular de cursos e atendimentos, a fim de discutir e capacitar os MEIs, a fim de desenvolvê-los.

2.2 Gestão Financeira

A gestão financeira compõe um conjunto de ações e procedimentos administrativos que envolvem o planejamento, a análise e o controle da atividade financeira da empresa, visando maximizar os resultados econômicos e financeiros (OLIVEIRA, 2013). É necessário destacar, porém, que neste estudo, os conceitos relacionados às ferramentas de gestão divulgadas são aqueles recomendados pelo Sebrae (2017a), que conforme já apontado, desenvolve ações diversificadas, com vistas à capacitação de microempreendedores individuais. Essa entidade produziu e socializou diversos manuais “com o intuito de dar uma visão ampla e prática das ferramentas de gestão existentes, contribuindo para o aprimoramento da gestão dos pequenos empreendimentos, sem contudo esgotar os temas abordados” (OLIVEIRA, 2013, p. 5).

No processo de gestão de qualquer negócio, diversos instrumentos financeiros podem ser utilizados a fim de dar maior suporte às decisões. Entende-se que o uso desses instrumentos, também nos micros e pequenos empreendimentos, é necessário e positivo, visto que normalmente os empresários tomam decisões com base em experiências pessoais, devido ao seu desconhecimento da utilidade desses instrumentos e, também ao nível de informalidade nas operações cotidianas como já constatado por Borges e Borges (2014) e Santos, Dorow e Beuren (2016). Considerando que a causa de descontinuidade – paralisação ou encerramento das atividades operacionais – com maior frequência de ocorrência, decorre de dificuldades financeiras ou falta de capital de giro (SEBRAE, 2017d). No Quadro 2 são descritas as ferramentas de controles financeiros básicos e sua finalidade. Esses instrumentos, ao serem usados, podem apontar a necessidade de ações que reduzam o risco de dificuldades financeiras e de descontinuidade do negócio.

Os controles financeiros básicos, como controle de caixa e bancos ou de contas a pagar e receber, permitem a elaboração do fluxo de caixa e ainda a gestão do capital de giro e o dimensionamento de sua necessidade. O fluxo de caixa é projetado a fim de prever a situação financeira da instituição, sua necessidade de captar recursos e sua capacidade de investimentos. Nas pequenas empresas, o fluxo de caixa é essencial para ajudar na compreensão dos efeitos das tomadas de decisões, e Pivetta (2005, p. 4) retrata que o objetivo básico do fluxo de caixa é a projeção a projeção das entradas e das saídas de recursos financeiros para determinado período a fim de diagnosticar a “necessidade de captar empréstimos ou aplicar excedentes de caixa em operações rentáveis para a empresa, proporcionando um fluxo de caixa equilibrado, otimizando a aplicação, de recursos próprios e de terceiros nas atividades mais rentáveis pela empresa”.

Quadro 2 – Ferramentas de controles financeiros básicos e suas finalidades

Ferramentas / Descrição	Finalidade(s)
Controle diário de caixa: Registra todas as entradas e saídas de dinheiro, além de apurar o saldo existente no caixa. A principal finalidade do controle de caixa é verificar se não existem erros de registros ou desvios de recursos.	▪ Controlar os valores depositados em bancos; ▪ Controlar e analisar as despesas pagas; ▪ Fornecer dados para elaboração do fluxo de caixa.
Controle bancário: É o registro diário de toda a movimentação bancária e do controle de saldos existentes, ou seja, os depósitos e créditos na conta da empresa, bem como todos os pagamentos feitos por meios bancários e demais valores debitados em conta (tarifas bancárias, juros sobre saldo devedor, contas de energia, água e telefone, entre as principais).	▪ Confrontar os registros da empresa e os lançamentos gerados pelo banco, além de apurar as diferenças nos registros se isso ocorrer; ▪ Gerar informações sobre os saldos bancários existentes, inclusive se são suficientes para pagar os compromissos do dia.
Controle de vendas: Registra as vendas diárias e o total das vendas acumuladas durante o mês, possibilitando ao empresário tomar providências diárias para que as metas de vendas sejam alcançadas.	▪ Controlar o total das vendas diárias e os respectivos prazos de recebimentos à vista e a prazo; ▪ Totalizar as vendas mensais pelos prazos de recebimentos; ▪ Fornecer dados para conferência de caixa (para certificar se os valores das vendas à vista foram registrados no caixa); ▪ Controlar os registros dos valores das vendas a prazo no controle de contas a receber; ▪ Dar informações para compras e fluxo de caixa.
Controle de contas a receber: Tem como finalidade controlar os valores a receber, provenientes das vendas a prazo.	▪ Fornecer informações sobre o total dos valores a receber de clientes; ▪ Estimar os valores a receber que entrarão no caixa da empresa, por períodos de vencimento; ▪ Conhecer o montante das contas já vencidas e os respectivos períodos de atraso, bem como tomar providências para a cobrança e o recebimento dos valores em atrasos; ▪ Fornecer informações sobre os clientes que pagam em dia; ▪ Fornecer informações para a elaboração do fluxo de caixa.
Controle de contas a pagar / controle de despesas mensais a pagar: Tem como finalidade controlar os valores a pagar, provenientes das compras a prazo e de outras obrigações mensais a pagar.	▪ Estabelecer prioridades de pagamento em caso de dificuldades financeiras; ▪ Controlar o montante dos compromissos já vencidos e não pagos, em casos de dificuldades financeiras; ▪ Fornecer informações para elaboração de fluxo de caixa.
Controle de estoques: Evita acúmulo ou falta de produtos, além de ajudar a controlar as finanças e o espaço físico da empresa.	▪ Evitar desvios de mercadorias; ▪ Fornecer informações para reposição dos produtos vendidos; ▪ Facilitar a tomada de providências para redução dos produtos parados no estoque.
Projeção de Fluxo de Caixa: Tem como finalidade apurar e projetar o saldo disponível para que haja sempre capital de giro, para aplicação ou eventuais gastos.	▪ Registrar todos os recebimentos e pagamentos diários; ▪ Projetar os pagamentos e recebimentos futuros; ▪ Analisar o saldo diário e em períodos futuros; ▪ Em situação deficitária, tomar decisão sobre necessidade de capital de giro; ▪ Em situação superavitária, tomar decisão sobre investimento e aplicação de recurso.

Fonte: Adaptado de Oliveira (2013).

No que diz respeito sobre a necessidade de investimentos em capital de giro, Ferreira *et al.* (2011) o define como uma parcela de capital aplicada no ciclo operacional da empresa no qual abrange o período de movimentação da mercadoria ou da matéria prima até que seu valor de venda seja recebido. Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais (OLIVEIRA, 2013).

Para o Sebrae (SEBRAE, 2017d) um dos principais fatores que contribuem para a mortalidade de micro e pequenas empresas (MPEs), no Brasil, é a má gestão do capital de giro. Em uma pesquisa realizada por Domingues *et al* (2017) envolvendo 2.000 MPEs e 800 MEIs do estado de São Paulo conclui que, cerca que 39% dos empreendedores não sabiam qual era a necessidade de capital de giro (NCG)³ para dar início a um negócio. Como o capital de giro é essencial para a saúde financeira de qualquer empresa, no caso das MPEs quando esse recurso for mal administrado pode acarretar sérios problemas financeiros.

As ferramentas de controle, evidenciadas no Quadro 2, quando implementadas podem contribuir para o conhecimento da necessidade de giro, definição do percentual da taxa de marcação para formação do preço de venda, e ainda para conhecimento do volume necessário de vendas durante o mês, de forma a pagar todos os custos e despesas (ponto de equilíbrio).

Por fim, embora não seja um controle financeiro, o planejamento configura-se como essencial para a gestão de um negócio, de qualquer porte. Maximiano (2000) observa que o planejamento consiste em uma ferramenta que pessoas e organizações utilizam para administrar suas relações com o futuro e é uma ferramenta específica no processo decisório, em nível estratégico, tático e operacional⁴ (MAXIMIANO, 2000). Em empreendimentos de qualquer porte, tanto os controles quanto o planejamento servem como um guia que detalha a proposta do negócio, bem como os recursos necessários para sua realização, e, por isso é essencial para garantir a continuidade desse negócio, assim como sinaliza a possibilidade de descontinuar, ou seja, fechar ou encerrar as atividades desse negócio.

Estudos realizados sobre o MEI tem buscado descrever características específicas dessa pessoa jurídica e, também das tipologias de negócios, discutindo o impacto social e econômico deste tipo de empreendimento. Destaca-se, também outros estudos, que embora tenham investigado gestores de micro e pequenas empresas apenas, trazem discussões interessantes sobre o conhecimento e utilização de ferramentas de controle financeiro e de gestão. Entende-se que pode haver semelhança entre os resultados destes estudos e dos resultados observados quando da finalização desta pesquisa cujo foco é o MEI. Alguns resultados de estudos correlatos à temática são apresentados na sequência.

2.3 Estudos correlatos

A busca por estudos correlatos foi realizada na base de dados Google Acadêmico e Portal de Periódicos da Capes adotando-se os termos de busca equivalente a “microempreendedores individuais”, “perfil dos microempreendedores individuais”, “gestão financeira para os MEIs” e “planejamento e controle financeiro para MEIs”. Ressalta-se que em outras bases de dados, não consultadas, pode haver outros estudos correlatos, sendo esta uma limitação destacada.

³ Para Oliveira (2013), a necessidade de capital de giro indica o montante de recursos que a empresa precisa para que seus compromissos sejam quitados no prazo certo.

⁴ O planejamento estratégico auxilia os gestores a pensar na organização em um longo prazo, mediante a definição da missão, visão, objetivos, metas, valores da instituição. O planejamento tático, que visa o médio prazo, detalha os planos por gestores de cada departamento da organização. Por fim, o planejamento operacional, que será realizado considerando o curto prazo, é elaborado com base no planejamento estratégico e tático, obedecendo às metas e objetivos traçados (MAXIMIANO, 2000).

A principal fonte de informações sobre o MEI é socializada pelo Sebrae que em relatório de 2011, descreveu e classificou o perfil do empreendedor individual, além de mapear e apresentar as características sociodemográficas desses microempreendedores, identificando também suas motivações para a formalização e quais suas expectativas de negócio, para assim facilitar o entendimento e a evolução desses negócios. Pesquisa com informações do período de 1º de julho de 2009 a 31 de março de 2011, evidenciou uma população de 1.118.947 MEIs, da qual foi obtida amostragem aleatória estratificada por estado brasileiro de 10.585 empreendedores. Os resultados apontaram que o principal motivo para a formalização era a possibilidade de “ter uma empresa formal” (41% dos entrevistados). Quanto às suas expectativas de negócios para o futuro, 87% afirmou que desejava crescer e transformar seu negócio em uma microempresa. Apenas 13% não tinha interesse em expandir seus negócios (SEBRAE, 2011).

Outro estudo sobre o perfil de MEIs, quanto à formalização, localidade, gênero e setor econômico dos empreendimentos, publicado pelo Sebrae em 2017, abrangeu o período de 2009 até 2016, apontando 6.649.896 MEIs formalizados. O setor de comércio possui o maior número de negócios (37,4%). As atividades mais frequentes encontradas foram comércio varejista de vestuários e acessórios com (9,8%) e cabeleireiros com (7,3%). Outro resultado encontrado quanto a principal ocupação anterior do MEI foi a de empregado formal (50%), seguido de empreendedor informal (23%), empregado informal (13%). Em relação ao gênero, a maioria (52,4%) são do sexo masculino, e encontram-se distribuídos entre diferentes setores e atividades. Quanto à idade, numa escala de 18 a 65 anos, a maior concentração de microempreendedores foi registrada no intervalo entre 30 a 39 anos (SEBRAE, 2017e).

Além do Sebrae, pesquisadores têm se interessado pela investigação do perfil sociodemográfico e de negócios do MEI. Sem a pretensão de um mapeamento que contemple todos os estudos brasileiros relativos ao perfil sociodemográfico do MEI cita-se o estudo de Vianna, Teixeira e Franca (2013) sobre o perfil dos empreendedores individuais e características dos negócios formalizados pelo programa Empreendedor Individual (EI) em Aracaju, Sergipe. Os resultados evidenciaram a expressiva participação feminina, proporcional à participação masculina; faixa etária predominante entre 30 a 40 anos de idade, revelando perfil jovem entre os pesquisados. Escolaridade bem distribuída, mas com predominância de empreendedores com ensino médio ou técnico. Predominam empreendimentos no setor do comércio, seguidos pelo setor de serviços. Em relação ao nível de escolaridade pode-se verificar que o grau de escolaridade predominante entre os EIs é ensino médio ou ensino médio técnico, com 38,3% das afirmações; seguido por 35,7%, com ensino fundamental completo ou incompleto; e 26%, com pós-graduação ou nível superior completo ou incompleto.

Borges e Borges (2014) investigaram o perfil sociodemográfico do MEI de Curvelo (MG). Como resultados foi apontado que os indivíduos pesquisados são empreendedores com baixo nível de escolaridade, que nem sempre estão dispostos a adquirir novos conhecimentos e acabam perdendo a oportunidade de crescer e gozar de benefícios proporcionados pela lei. Quanto à faixa etária, a maioria (38%) são pessoas na faixa de 31 à 40 anos.

Faria *et al* (2015) traçaram o perfil dos MEIs no município de Volta Redonda e analisaram as características desses profissionais. Dentre 73 entrevistados, a maioria (62%) era do sexo feminino. Mais da metade (51%) possuía idade superior a 40 anos – diferente do observado no Brasil e no Estado do Rio de Janeiro onde há maior concentração de MEIs com idade variável entre 21 a 40 anos. A maioria (44%) possuía ensino médio ou técnico completo. O setor de atividade com maior predominância entre os investigados foi o de vestuário. Para 65% o seu negócio é a principal fonte de renda e afirmaram não possuir outra fonte de renda. Com relação à perspectiva de crescimento, 84% afirmam quererem expandir o seu negócio.

Quanto ao perfil de negócios, Behling *et al* (2015) descreveram o perfil demográfico de MEIs do estado de Santa Catarina, no período de 2009 a 2012, por meio da análise de dados secundários disponibilizados no Portal do Empreendedor. Os autores concluíram que o MEI identificou na LC nº 128/2008 uma alternativa para regularização de suas atividades empresariais e ingresso na economia formal. No que se refere à forma de atuação, 56,62% dos MEI catarinenses atuam com estabelecimento fixo para atendimento ao público.

Falcão *et al* (2017) descreveram as características dos gestores e dos empreendimentos localizados na feira de artesanato de Caruaru (PE), identificando como os profissionais lidam com o planejamento e controle financeiro. Confirmou-se que a administração dos negócios é realizada, predominantemente, pelo próprio dono; a maioria (n=71) possui escolaridade até o ensino médio; gênero predominante é masculino (52,11%). Em relação às características de gestão financeira, diagnosticou-se que as ferramentas de planejamento financeiro são pouco utilizadas, enquanto o uso de algumas técnicas de controle financeiro normalmente são empregadas no dia a dia.

Quanto a estudos relacionados ao conhecimento e uso de ferramentas de gestão financeira foram observados estudos cujas as discussões têm como sujeitos gestores de micro e pequenas empresas e empresas de pequeno porte. Com relação ao microempreendedor individual destaca-se apenas a pesquisa de Lopes *et al* (2014) que verificaram a existência de associações entre as características dos MEIs e as práticas de controles financeiros e não financeiros em seus negócios. A pesquisa foi realizada com empreendedores que atuam no entorno da Universidade Federal de Pernambuco apontou que a renda obtida está associada com as práticas de controle financeiro de controle de contas a receber e formação de preço de venda. A única variável de perfil associada a práticas de controles foi a idade dos profissionais: os mais novos afirmaram planejar a oferta de novos produtos ou serviços aos seus clientes. Destaca-se, dessa forma, a importância de se investigar essa questão, bem como a contribuição decorrentes das análises.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa, cujo objetivo geral consistiu em identificar se existe associação entre o conhecimento conceitual declarado e o uso de ferramentas de controle financeiro por gestores de microempreendimentos individuais do município de Ituiutaba, é uma pesquisa exploratória e descritiva. É exploratória pelo fato de ser o primeiro estudo realizado no município de Ituiutaba sobre a temática abordada; e descritiva porque descreve, analisa, interpreta e classifica determinada população (GIL, 2007), ou seja, os microempreendedores individuais. A abordagem do problema tem caráter quantitativo, visto basear-se principalmente no emprego de instrumentos estatísticos para o tratamento dos dados (BEUREN, 2006).

Quanto aos procedimentos de pesquisa, foi utilizada pesquisa bibliográfica para consulta a materiais já elaborados como livros e artigos científicos, a fim de conhecer as pesquisas e os resultados destas quanto ao tema ora investigado (GIL, 2007). Também utilizou-se procedimentos de pesquisa de arquivo, documental e estudo de campo. Quanto à pesquisa de arquivo, inicialmente foram levantadas informações através do Portal do Empreendedor sobre quantitativo de empresas formalizadas na modalidade MEI, no Brasil, em Minas Gerais e Ituiutaba, a partir de 2009. A data limite para consulta do total de microempreendedores ativos no município investigado foi 31 de julho de 2018, quando confirmou-se a existência de 3.213 (três mil e duzentos e treze) MEIs.

Embora o Portal do Empreendedor traga estatísticas quanto à quantidade de microempreendedores por município, sexo e atividade exercida, não há informações quanto ao seu endereço ou quaisquer informações sociodemográficas adicionais. Por isso, mediante consulta ao Sebrae, foram obtidos dados de arquivo relativos à razão social, CNPJ, atividade econômica, setor de atuação, data de abertura e endereço de MEIs atendidos pela entidade. As

informações referiam-se a 1.396 (hum mil e trezentos e noventa e seis) microempreendedores cujos dados foram usados para a composição da amostra.

Mediante as informações de arquivo foi criada uma planilha em Excel e usando uma fórmula estatística (PROCV) foram sorteados, aleatoriamente, participantes para a composição da amostra, a partir do estabelecimento de um grau de confiança de 90% e erro de 10%. A amostra calculada, inicialmente, foi de 94 (noventa e quatro) MEIs. Após selecionada a amostra foi realizada pesquisa de campo, mediante visita *in loco* aos empreendedores, para aplicação do instrumento de pesquisa. Ao final da coleta foram obtidas 118 (cento e dezoito respostas), sendo esta a amostra final investigada. Destaca-se que entre os MEIs sorteados alguns já não existiam nos endereços fornecidos pelo SEBRAE e outros já haviam encerrado suas atividades. Nesse caso, usando o procedimento já descrito, foram sorteados novos participantes das amostra. As visitas ocorreram nos meses de agosto e setembro de 2018.

Para coleta de dados, durante a pesquisa de campo, foram aplicados questionários com perguntas adaptadas de estudos anteriores e de instrumento de pesquisa do próprio Sebrae (SEBRAE, 2011; 2016; 2017d) a fim de traçar não só o perfil do MEI do município, atendido pelo Sebrae, mas também o perfil de negócios e o conhecimento do empresário sobre instrumentos de controle financeiro. Na primeira parte do questionário perguntas identificaram o perfil sociodemográfico e de negócios do MEI (gênero, idade, estado civil, escolaridade, tempo de atuação no empreendimento, atividade específica de atuação, local de atuação do empreendimento, ocupação anterior à formalização como MEI, e principais fontes de renda).

Na segunda parte, as questões identificaram os motivos para a formalização do negócio. Os doze motivos que o respondente deveria assinalar, constam também de instrumentos já validados pelo Sebrae. Para a discussão esses motivos foram classificados em oportunidade e necessidade a fim de responder ao segundo objetivo específico desta pesquisa: identificar o empreendedor por oportunidade e necessidade para associar essa motivação ao conhecimento e uso de instrumentos de controle financeiro.

Na terceira parte os MEIs foram questionados a respeito do nível de conhecimento sobre instrumentos de gestão financeira, bem como a frequência de uso do instrumento com o fim de associar o conhecimento declarado pelo MEI ao uso de ferramentas de controle financeiro. Solicitou-se ao respondente a autoavaliação de seu conhecimento em uma escala de 0 a 10, sendo: 0,0- nenhum conhecimento; 0,1 a 3,0- baixo conhecimento; 3,1 a 7,0- conhecimento mediano; e 7,1 a 10,0- alto conhecimento. Trata-se de uma escala proposta para esta pesquisa que foi validada mediante pré-teste com cinco gestores de microempresas. Quanto à frequência de uso dos controles financeiros, também foi apresentada uma escala para que o respondente assinalasse se fazia controle diário, semanal, quinzenal, mensal, anual ou simplesmente não faz.

Na quarta e última parte, perguntas abertas questionaram o MEI sobre as dificuldades desde a formalização do negócio e sua expectativa de futuro: continuidade ou descontinuidade desse negócio. Buscou-se com essa discussão identificar no discurso se dificuldades de gestão resultam em expectativas de continuidade/descontinuidade do negócio.

Para tratamento e análise dos dados coletados na primeira, segunda e terceira parte do instrumento usou-se a Análise Descritiva. Na terceira parte usou-se, ainda, a Análise de Correspondência Múltipla (ANACOR) para descrever a associação entre as variáveis sociodemográficas (gênero, idade, escolaridade) com o conhecimento e uso de controles financeiros declarado pelo respondente; também associou-se a motivação – oportunidade ou necessidade – ao conhecimento e uso de controles. As respostas à quarta parte do instrumento - caracterizadoras dos indicadores de dificuldades para manutenção do negócio e da expectativa de futuro: continuidade ou descontinuidade dos negócios – foram usadas para discutir se aqueles que usam controles possuem perspectivas de futuro distintas. A discussão de resultados é apresentada na sequência.

4 DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Obteve-se, ao final de dois meses de coleta de dados, respostas de 118 (cento e dezoito) participantes, cujas características sociodemográficas quanto ao gênero, idade, estado civil e escolaridade, são visualizadas na Tabela 1.

Tabela 1 – Perfil sociodemográfico do microempreendedores individuais

Variáveis	n=118		
		f	f(%)
Gênero	Masculino	62	52,5
	Feminino	56	47,5
Idade	De 21 a 30 anos	37	31,4
	De 31 a 40 anos	44	37,3
	De 41 a 50 anos	30	25,4
	De 51 a 60 anos	06	5,1
	Acima de 60 anos	01	0,8
Estado civil	Solteiro(a)	36	30,5
	Casado(a)/União estável	61	51,7
	Viúvo(a)	02	1,7
	Separado(a)/Divorciado(a)	19	16,1
Escolaridade	Analfabeto	03	2,5
	Fundamental incompleto	08	6,8
	Fundamental completo*	21	17,8
	Médio completo**	61	51,7
	Superior completo	25	21,2

Fonte: Dados da pesquisa.

* Concentra a soma dos níveis fundamental completo, médio incompleto e técnico incompleto.

** Concentra a soma dos níveis médio completo, técnico completo e superior incompleto.

A maioria dos MEI (Tabela 1) participantes desta pesquisa (n=118), em sua maioria, (52,5%) é do gênero masculino. Com relação à faixa etária, prevalecem microempreendedores com idade variável entre 31 a 40 anos (37,3%), mas há um grande número de respondentes (31,4%) com idade entre 21 a 30 anos. Prevalecem MEIs casados ou em união estável (51,7%). O resultado para a variável sociodemográfica 'idade' se assemelha àqueles da pesquisa do Sebrae (2017a) que evidencia a concentração de MEIs na faixa etária de 30 a 39 anos. Também Borges e Borges (2014) confirmaram predominância de faixa etária entre 31 a 40 anos. No Portal do Empreendedor também, a maior concentração de MEIs é na faixa etária de 31 a 40 anos, seguida pela idade variável entre 21 a 30 anos, aderentes portanto aos resultados desta pesquisa. Quanto à escolaridade, a maioria (51,7%) possui formação de nível médio. Resultado similar foi encontrado por Faria *et al* (2015). É interessante observar a frequência de participantes com formação de nível superior completo (21,2%) semelhante a resultado divulgado pelo Sebrae em estudo de 2017 (SEBRAE, 2017e).

4.1 Perfil do negócio e atuação do Microempreendedor Individual

O perfil de negócio e informações sobre a atuação do MEI - tempo de atuação no empreendimento, atividade específica de atuação, local de atuação do empreendimento, ocupação anterior à formalização e principais fontes de renda -, também foram identificadas. Os resultados descritivos são sumarizados na Tabela 2. Ressalta-se que as questões são similares a instrumento já aplicado pelo Sebrae (2016; 2017e).

Observa-se (Tabela 2) que o tempo de atuação como microempreendedores formalizados varia entre os respondentes, mas predominam aqueles que possuem entre um até dois anos de atuação formal (39,0%). Com relação ao ramo de atuação é no setor comercial que se concentra a maior frequência de negócios (61,9%). Uma pergunta aberta identificou o tipo de atividade desenvolvido, confirmando-se uma diversidade de negócios, sendo as mais

frequentes o comércio varejista de vestuário e atividades de cabelereiro (salão de beleza, em geral). É um resultado similar à pesquisas do Sebrae (2016, 2017e).

Tabela 2 – Sobre a atuação e o negócio

Variáveis	n=118		
		<i>f</i>	<i>f</i> (%)
Tempo de atuação*	Até 1 ano	21	17,8
	Até 2 anos	25	21,2
	Até 3 anos	14	11,9
	De 3 a 4 anos	10	8,5
	De 4 a 5 anos	14	11,9
	De 5 a 6 anos	09	7,6
	De 6 a 7 anos	12	10,2
	De 7 a 8 anos	10	8,5
	De 8 a 9 anos	03	2,5
Ramo de atuação	Comércio	73	61,9
	Indústria	04	3,4
	Prestação de serviço	41	34,7
Local de funcionamento	Em casa (do MEI)	29	24,6
	Na rua (ambulante)	10	8,5
	Em um estabelecimento comercial	57	48,3
	Shopping ou feira	02	1,7
	Na casa/empresa do cliente	20	16,9
Ocupação anterior	Empreendedor informal (sem CNPJ)	55	46,6
	Empregado (carteira assinada)	21	17,8
	Servidor público	00	0,0
	Empregado (sem carteira assinada)	05	4,2
	Desempregado	24	20,3
	Dona(o) de casa	05	4,2
	Empreendedor formal	00	0,0
	Aposentado(a)	00	0,0
	Estudante	08	6,8
Fontes de renda adicionais	Não possui	52	40,3
	Emprego formal (carteira assinada)	00	0,0
	Emprego informal (sem carteira assinada)	08	6,2
	Outro negócio (por conta própria)	33	25,6
	Aposentadoria/pensão	03	2,3
	Bolsa-família	01	0,8
	Ajuda financeira	04	3,1
	Aluguel de imóvel	28	21,7
		129**	

* Após a formalização como MEI.

** Entrevistados poderiam marcar mais de uma alternativa como resposta.

Quanto ao local de funcionamento a maior parte dos microempreendedores individuais (72,9%) trabalham em um local fixo, seja em sua própria casa ou em um estabelecimento comercial. São exemplos de MEIs com estabelecimentos fixos: cabelereiros, manicures, borracheiros e mecânicos. No Portal do Empreendedor, para o município de Ituiutaba, concentram-se empresários que atuam em estabelecimentos fixos corroborando o resultado encontrado. Também Behling *et al* (2015), em seu estudo, observaram que 56,62% dos microempreendedores individuais catarinenses atuam com estabelecimento fixo.

Quanto ao exercício de uma ocupação anterior, as informações (Tabela 2) revelam que 46,6% já trabalhava na ocupação de modo informal, enquanto 17,8% eram empregados com carteira assinada e outros (20,3%) estavam desempregados. Este resultado difere dos resultados apontados pelo Sebrae (2016, 2017e) onde confirmou-se que apenas 23,0% dos

MEIs eram empreendedores informais, enquanto a maioria (50,0%) eram empregados formais (com carteira assinada).

A fonte de renda também foi uma variável investigada a fim de conhecer a existência de renda adicional à proporcionada pelo negócio (MEI), sendo que os entrevistados poderiam assinalar mais de uma opção como resposta. A maioria (40,3%) não possui renda adicional, ou seja, eles se dedicam exclusivamente ao negócio, similarmente à resultado divulgado em pesquisa de Faria *et al* (2015). É interessante observar que 25,6% responderam possuir renda adicional decorrente de outro negócio exercido por conta própria, o que é incoerente com a legislação que regulamenta o microempreendedor individual, visto que é vedada a abertura de uma segunda empresa neste regime ou em qualquer outro. Grande parte dos entrevistados (21,7%) possui renda de aluguel de imóvel.

4.2 Sobre a formalização e dificuldades

Os motivos para a formalização do negócio questionados na segunda parte do instrumento de pesquisa, resulta da percepção do/da respondente sobre múltiplas alternativas, visto a orientação para que assinalasse quantas opções representassem sua opinião. Embora os motivos apresentados tenham sido adaptados de instrumento do Sebrae (2017a), buscou-se nesta pesquisa discuti-los tendo como base a identificação da necessidade ou oportunidade apontadas em estudos sobre empreendedorismo quanto à motivação para se empreender. Os resultados (Tabela 3) apontam, em ordem decrescente, que os motivos para a formalização foram: obtenção de benefícios do INSS (n=81; 22,9%); intenção de evitar problemas com a fiscalização (n=68; 19,2%); ter uma empresa formal (n=56; 15,8%). Resultados similares foram encontrados em estudo do Sebrae (2017a), onde ‘evitar problemas com a fiscalização’ aparece com maior frequência, seguido da ‘obtenção de benefícios do INSS’.

Tabela 3 – Motivos para formalização

Motivos	n=118	
	f	f(%)
Benefícios do INSS	81	68,6
Evitar problemas com a fiscalização	68	57,6
Ter uma empresa formal	56	47,5
Comprar de atacadistas por um preço melhor	45	38,1
Facilidade de abrir a empresa	24	20,3
Possibilidade de aceitar cartão de crédito/débito	22	18,6
Emitir nota fiscal	18	15,2
Formalização de graça	18	15,2
Possibilidade de crescer mais como empresa	14	11,9
Possibilidade de vender para outras empresas	06	5,1
Possibilidade de vender o governo / participar de licitação	02	1,7
Conseguir empréstimo como empresa	00	0,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Levando em consideração os motivos declarados (Tabela 3) e ainda sua ocupação anterior (Tabela 2) pode-se fazer algumas inferências: tanto o empreendedorismo por oportunidade quanto por necessidade são identificados nas respostas dos entrevistados: os entrevistados que já trabalhavam na informalidade (n=55) tiveram a oportunidade de ter uma empresa formal. Adicionalmente, os benefícios do INSS, citados pela maioria (n=81) é entendido como uma oportunidade de acesso a tal benefício.

Considerando o teor da LC nº 128/2008 onde ambos os motivos são destacados: a oportunidade de formalização de um negócio a condições mais acessíveis e facilitadas, bem como os benefícios decorrentes dessa formalização, e dada a frequência das respostas a ambas as opções entende-se que os microempreendedores tiveram maiores oportunidades de saírem da ilegalidade, além de conseguirem um benefício que antes não possuíam. O empreendedorismo

por oportunidade também é observado em relação aos MEIs que optaram em se formalizar para participação em licitações; compras de atacadistas por um preço melhor; formalização de graça [termo coloquial usado pelo Sebrae] entre outros.

Devido ao entendimento de que todos os motivos apresentados (Tabela 3) reflitam oportunidades para a formalização, neste estudo utilizou-se a ocupação anterior dos respondentes para caracterizar o empreendedorismo por necessidade. Como Dornelas (2007) afirma que a falta de alternativa do empreendedor, devido à demissão ou falta de acesso ao mercado de trabalho, leva o indivíduo a trabalhar por conta própria e, também Santos *et al* (2007) e Rocha (2014) concordam que as condições de queda na atividade econômica e consequente redução da oferta de emprego, motiva as pessoas a iniciarem uma atividade para sua própria sobrevivência, entende-se que os desempregados (n=24) e donas de casa (n=5) – participantes desta pesquisa – iniciaram seus negócios devido à necessidade pessoal. Sobre o empreendedorismo por necessidade, Faria *et al* (2015) apontaram, em seu estudo, que as donas de casa buscaram o empreendedorismo devido às dificuldades e falta de alternativa encontradas no mercado de trabalho. Tem-se, dessa forma 29 (vinte e nove) respondentes que empreenderam por necessidade (24,6%) da amostra, enquanto os demais oitenta e nove MEI (75,4%) empreenderam por oportunidade.

Em relação às possíveis dificuldades para a manutenção de seu negócio enfrentadas pelos MEIs após a formalização, as respostas são apresentadas na Tabela 4. As opções que caracterizam as dificuldades são similares àquelas questionadas em pesquisas do Sebrae (2016, 2017e), sendo que os microempreendedores foram orientados a assinalarem quantas opções representassem sua opinião.

Tabela 4 – Dificuldades após a formalização

Dificuldades	n=118	
	<i>f</i>	<i>f</i> (%)
Não tive dificuldades	40	33,9
Concorrência	37	31,4
Conquistar clientes/vender	30	25,4
Entender/cumprir as obrigações legais	25	21,1
Inovar	19	16,1
Vender ou prestar o serviço	18	15,2
Fazer algum tipo de planejamento do negócio	14	11,9
Conseguir crédito	11	6,1
Administrar o negócio	10	8,5
Controlar o dinheiro da empresa	10	8,5
Dificuldades com o ponto comercial	06	5,1
Encontrar apoio	03	2,5
Comprar bem/ barato	02	1,7

Fonte: Dados da pesquisa.

Confirma-se que 33,9% (n=40) afirmaram não terem tido quaisquer dificuldades para a manutenção do negócio. Com a exclusão desses MEIs, a maioria (n=78) declarou algum tipo de dificuldade. Há aderência entre os resultados desta pesquisa com as discussões apresentadas por Faria *et al* (2015) que apontam que a maioria de respondentes, em seu estudo, afirmaram não sentirem nenhuma dificuldade quanto à manutenção do negócio. Também os estudos do Sebrae (2017a) mostram resultados semelhantes onde (26%) dos entrevistados declararam não ter dificuldades.

Entre as dificuldades apontadas, a concorrência predomina para 31,4% dos MEI, seguida ‘conquistar clientes’ destacada por 25,4% dos entrevistados. Como ‘entender/cumprir as obrigações legais’ foi, em ordem decrescente, a terceira dificuldade apontada é interessante algumas observações sobre essa situação: todos os participantes desta pesquisa, constam de uma base de dados de microempreendedores atendidos pelo Sebrae, o que evidencia indícios

de que suas dúvidas quanto ao entendimento das obrigações legais permanece após os atendimentos. Quanto à ‘cumprir com as obrigações legais’ também preocupa o resultado e pode levar à inferir de que a quantidade de inadimplentes e/ou estabelecimentos inativos devam-se a problemas de natureza financeira. Os resultados, quanto à concorrência, são similares ao observado por Faria *et al* (2015). No estudo do Sebrae (2017e), conquistar clientes e conseguir crédito, foram as opções que mais se destacaram.

Os microempreendedores também foram questionados sobre sua perspectiva de crescimento, sendo que a maioria (67,8%) afirmaram não possui-la. Para aqueles que possuem perspectiva de crescimento para o negócio (32,2%), a intenção de aumentar o *mix* de produtos, ampliar o espaço de trabalho e até mesmo, migrar de MEI para microempresa, foram citados e justificam essa perspectiva. Ao comparar os achados desta pesquisa com resultados de pesquisas anteriores como Sebrae (2017e) e Faria *et al* (2015), nota-se uma redução na perspectiva de crescimento dos MEI, ao menos em relação aos microempreendedores entrevistados do município de Ituiutaba. No estudo de Faria *et al* (2015), 84% dos microempreendedores afirmaram que queriam expandir seus negócios e futuramente migrarem para uma faixa de receita maior que a permitida por Lei. No estudo do Sebrae (2017e) a frequência relativa da perspectiva de crescimento era de 52%.

4.3 Nível de conhecimento e utilização de instrumentos de controle financeiro

Para identificar o nível de conhecimento sobre instrumentos de controle financeiro solicitou-se ao MEI que se autoavaliasse usando uma escala de 0 a 10, sendo que ao responder 0 estaria declarando não ter nenhum conhecimento; de ‘0,1 a 3’ teria baixo conhecimento; de ‘3,1 a 7’ conhecimento mediano, e de ‘7,1 a 10’ alto conhecimento. Os resultados obtidos são apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 – Síntese da autoavaliação sobre conhecimento de instrumentos de controle

Controles	Nenhum		Baixo		Mediano		Alto		Σ n=118
	f	f(%)	f	f(%)	f	f(%)	f	f(%)	
Conhecimento_ControlBancário	1	0,8	5	4,2	52	44,1	60	50,8	118
Conhecimento_ControlVendas	1	0,8	3	2,5	53	44,9	61	51,7	118
Conhecimento_ControlContasReceber	0	0,0	2	1,7	41	34,7	75	63,6	118
Conhecimento_ControlContasPagar	0	0,0	2	1,7	38	32,2	77	65,3	118
Conhecimento_ControlEstoques	0	0,0	6	5,1	45	38,1	67	56,8	118
Conhecimento_MovimentoCaixa	0	0,0	10	8,5	47	39,8	61	51,7	118
Ponto de Equilíbrio	3	2,5	22	18,6	59	50,0	34	28,8	118
Formação de Preço de Venda	2	1,7	21	17,8	56	47,5	39	33,1	118
NCG	7	5,9	27	22,9	54	45,8	30	25,4	118

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se, na Tabela 5, que em relação aos controles bancário, de vendas, de contas a receber, contas a pagar, estoques e controle diário de caixa, os MEIs se autoavaliaram com conhecimento alto, sendo a frequência relativa de respostas nessa faixa da categoria (de 7,1 a 10) superior a 50% em relação a todos esses controles. Nenhum respondente declarou não possuir nenhum conhecimento quanto a contas a receber, contas a pagar, estoques e controle diário de caixa. Pode-se observar também, na Tabela 5, que os microempreendedores declararam possuir conhecimento mediano quando se trata de ponto de equilíbrio, formação de preço de venda e necessidade de capital de giro.

Microempreendedores com ensino médio completo e ensino superior completo são aqueles com maior frequência de autoavaliação quanto ao alto conhecimento sobre os instrumentos de controle financeiro (Apêndice A). Quanto ao conhecimento conceitual sobre ponto de equilíbrio, formação de preço de venda e NCG, considerados neste estudo como decorrentes do conhecimento e uso de controles financeiros, os MEIs declararam

conhecimento mediano. Ainda conforme os dados sumarizados na Tabela 5, nota-se que a segunda maior frequência de respostas situa a autoavaliação do conhecimento dos MEIs na escala de alto conhecimento conceitual sobre ponto de equilíbrio, formação de preço e NCG. Conhecer a NCG, afirma o Sebrae (2017d), é essencial para a saúde financeira de qualquer empresa, pois quando esse recurso é mal administrado acarreta sérios problemas financeiros.

O conhecimento acerca de instrumentos de controle financeiro não é evidência de que estes sejam usados pelos MEIs, por isso os participantes responderam quanto à periodicidade de seu uso. Assim, analisou-se também a frequência do uso de instrumentos de controle relativos à movimentação bancária, vendas a vista e a prazo que geram o controle de contas a receber e a movimentação de caixa, por exemplo, bem como as compras, que origina o controle de contas a pagar e estoques. As respostas à frequência de uso foi associada ao nível de conhecimento declarado. A síntese dos resultados é apresentada na Tabela 6.

Tabela 6 – Frequência do uso de instrumentos de controle [ou gestão] financeira

	Diário		Semanal		Quinzenal		Mensal		Anual		Não faz	
Controles	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)	<i>f</i>	<i>f</i> (%)
Uso Controle Bancos	8	6,8	11	9,3	0	0	48	40,7	0	0	51	43,2
Uso Controle Compras a Prazo	5	4,2	12	10,2	14	11,9	30	25,4	0	0	57	48,3
Uso Controle Vendas a Vista	67	56,8	10	8,5	2	1,7	17	14,4	0	0	22	18,6
Uso Controle Vendas a Prazo	13	11	11	9,3	1	0,8	22	18,6	0	0	71	60,2
Uso Controle Estoques	18	15,3	26	22	17	14,4	28	23,7	0	0	29	24,6

Fonte: Dados da pesquisa.

Os resultados demonstram que, apesar de terem declarado conhecimento sobre instrumentos de controle financeiro, como já visto na Tabela 5, diversos microempreendedores participantes desta pesquisa não fazem uso dos mesmos. Não fazem uso de movimentação bancária o total de 51 (cinquenta e um) microempreendedores (43,2%); controle de compras a prazo não é usado por 48,3% dos respondentes (n=57); controle de vendas a vista e a prazo, não são feitos por 18,6% (n=22) e 60,2% (n=71) dos MEIs, respectivamente. Não faz controle de estoques um total de 24,6% (n=29) dos microempreendedores entrevistados. Se os MEIs não controlam compras e vendas a prazo, entende-se que eles não possuem controles de contas a pagar, contas a receber e estoques cujo conhecimento foi declarado alto por todos os respondentes.

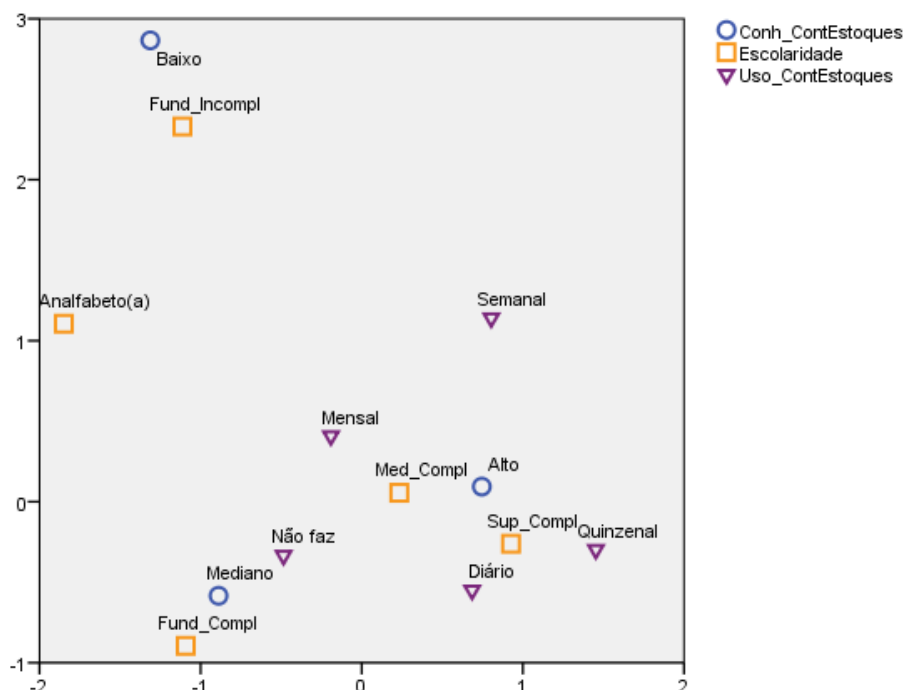
Constata-se que a maioria dos MEIs declararam fazer uso mensal de todos os tipos de controles com exceção do controle de vendas a vista. Dessa forma, apenas uma vez ao mês os microempreendedores anotam as informações de movimentação bancária (n=48; 40,7%), compras (n=30; 25,4%), vendas a vista (n=17; 14,4%), vendas a prazo (n=22; 18,6% e estoques (n=28; 23,7%). É interessante destacar que, além do controle de vendas a vista, que a maioria (56,8%) dos MEIs fazem diariamente, o controle de estoques se destaca entre aqueles de frequência diária para 15,3% dos respondentes. Os resultados revelam também que o controle de estoques, independente da periodicidade [diária, semanal, quinzenal e mensal] é feito por 75,4% dos MEIs.

Os dados revelaram, também, que o controle de vendas a prazo possui menor frequência de uso (n=71; 60,2%), possivelmente porque vender a prazo não seja uma prática entre os MEIs entrevistados e se justifica, porque ao comparar com o controle de vendas a vista – que resulta no Movimento de Caixa -, vê-se que seu uso é citado como diário pela maioria dos respondentes (n=67; 56,8%), levando à inferência de que talvez as vendas sejam predominantemente a vista.

Retomando a discussão sobre o uso dos controles, fez-se a associação entre as variáveis caracterizadoras da escolaridade, conhecimento declarado e uso de instrumentos de controle financeiro. A autoavaliação quanto ao conhecimento de controle de contas a receber,

contas a pagar e estoques, especialmente, já vistos na Tabela 5 evidencia que todos os MEIs possuem algum conhecimento – baixo, mediano ou alto, mas há uma lacuna entre esse conhecimento declarado e a frequência de uso. Conhecer o instrumento não implica em seu uso efetivo, como também já visto na Tabela 6. Os mapas perceptuais que evidenciam as associações entre as variáveis escolaridade, conhecimento e uso de controles são apresentadas para visualização da força das associações. Na Figura 1 evidencia-se a associação para a variável estoques.

Figura 1 – Associação entre Escolaridade_ConhControleEstoques_UsoControleEstoques

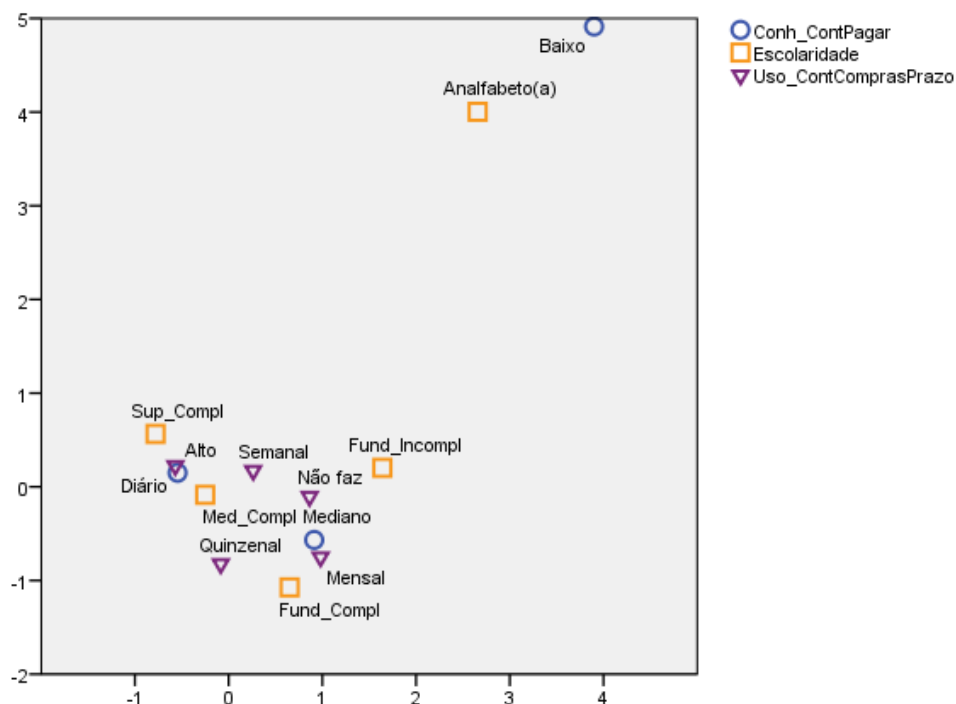


Fonte: Dados da pesquisa.

Na análise do mapa perceptual nota-se uma forte associação entre a escolaridade ‘Sup-Compl’ com ‘Alto’ conhecimento e uso ‘Diário’ do controle de estoques. Observa-se que o conhecimento ‘Mediano’ encontra-se mais associado àqueles MEIs que possuem ensino fundamental completo e que ‘Não Faz’ uso do controle de estoques. O MEI que possui apenas ensino fundamental incompleto está associado ao baixo conhecimento deste tipo de controle e distante de qualquer forma de uso do mesmo. Não é possível uma análise conclusiva entre a associação da escolaridade ‘analfabeto’ com qualquer tipo de conhecimento e uso deste controle visto que os pontos de dispersão (no mapa perceptual) encontram-se equidistantes. Talvez o baixo número de respondentes na categoria ‘analfabeto’ explique esse resultado.

Análise semelhante foi realizada para associar a escolaridade ao conhecimento do controle de compras a prazo e controles de contas a pagar cujo mapa perceptual é visualizado na Figura 2. Com base no mapa perceptual verifica-se que a categoria ‘ensino superior completo’ é aquela que possui a associação mais forte com as categorias ‘alto conhecimento’ e ‘uso diário’ do controle de contas a pagar. Microempreendedores que possuem ensino fundamental incompleto apresentam associação com conhecimento mediano, mas não fazem uso do controle de contas a pagar. Destaque é feito ao microempreendedor sem escolaridade que associa-se a baixo conhecimento e não apresenta associação com qualquer frequência de uso do controle de contas a pagar. Essas associações levam a inferir que a escolaridade é fator caracterizador do uso de controles.

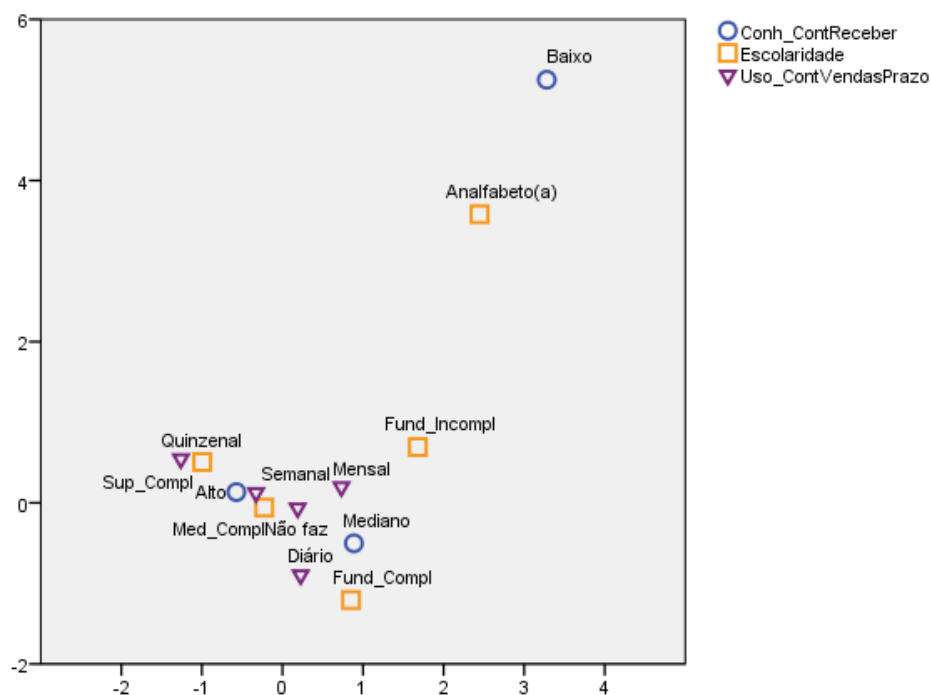
Figura 2 – Associação entre Escolaridade, Conhecimento Compras a Prazo e Uso de Controle de Contas a Pagar



Fonte: Dados da pesquisa.

A associação quanto a escolaridade, conhecimento de vendas a prazo e frequência de uso de controles de contas a receber é visto no mapa perceptual da Figura 3.

Figura 3 – Associação entre Escolaridade, Conhecimento de Contas a Receber e Uso de Controle de Vendas a Prazo



Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se, pela análise do mapa perceptual na Figura 3, que a categoria ‘ensino superior completo’ possui associação mais forte com as categorias ‘alto conhecimento’, mas está mais fortemente associada à frequência de uso semanal e quinzenal dos controles de contas a receber. Os MEIs que declararam escolaridade ‘médio completo’, apesar da associação com conhecimento alto estão mais associados à categoria ‘Não faz’ uso dos controles. Não se observou associação entre a categoria ‘analfabeto’ e o uso de qualquer dos dois tipos de controle [contas a pagar e contas a receber]. Porém, há associação da categoria ‘analfabeto’ com o baixo conhecimento, em todas as associações evidenciadas nos mapas perceptuais. Essas associações ratificam os resultados apresentados nas Tabelas 5 e 6, sendo possível inferir que a ‘escolaridade’ dos microempreendedores investigados nesta pesquisa parece influenciar o ‘conhecimento’ e ‘uso’ de instrumentos de controle financeiro.

Quando se trata da associação entre a motivação para o empreendedorismo – oportunidade ou necessidade – e conhecimento e uso de controles, constatou-se que a categoria ‘Oportunidade’ apresenta forte associação com conhecimento alto e frequência de uso mais próxima à categoria ‘diário’. A categoria ‘necessidade’ mostra-se equidistante de todas as categorias de conhecimento e frequência de uso de controle de estoques. Tais informações podem ser confirmadas nos mapas perceptuais apresentados como Apêndice B.

Ao associarem-se os motivos para empreender ao conhecimento de compras a prazo e frequência do uso de controles de contas a pagar nota-se que a categoria ‘Oportunidade’ encontra-se associada a conhecimento alto e frequência diária de compras a prazo e controle de contas a pagar. Não há associação da categoria ‘Necessidade’ à qualquer categoria de conhecimento, sendo que o controle mensal de compras a prazo encontra-se fracamente associado a essa categoria de motivação para o empreendedorismo. Também com relação aos motivos, conhecimento e frequência de uso de controles, confirmou-se associação forte entre a categoria ‘Oportunidade’ com o alto conhecimento e frequência semanal e quinzenal de controles de vendas a prazo e contas a receber. A categoria ‘Necessidade’ apresenta associação fraca com o conhecimento mediano e uso mensal de controles de contas a receber.

Embora não sejam resultados conclusivos há indícios de que empreendedores por oportunidade possuem maior conhecimento que empreendedores por necessidade possuem mais conhecimento e estejam mais preparados para a gestão financeira de seus negócios. A característica de empreendedores por oportunidade – que são financeiramente mais estáveis e atuam sobre uma possível oportunidade detectada no mercado, como afirma Nondolo (2016), podem justificar o melhor preparo e a atuação ‘mais profissional’ no sentido de usar instrumentos de controle financeiro básicos.

Por fim, quanto às suas expectativas de negócios para o futuro, as respostas à quarta parte do instrumento - caracterizadoras dos indicadores de dificuldades para manutenção do negócio e dessa expectativa de futuro: continuidade ou descontinuidade dos negócios, apontaram que os MEIs têm interesse em permanecer no negócio. Porém de forma diversa de resultados apontados em pesquisas do Sebrae (2017a), onde 87% afirmou que desejava crescer e tornar uma microempresa, nesta pesquisa aqueles MEIs (n=32) que responderam de forma discursiva declararam que não pretendem sair da condição de microempreendedor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo principal identificar a associação entre o conhecimento conceitual declarado e o uso de ferramentas de controle financeiro por gestores de microempreendimentos individuais atendidos pelo Sebrae do município de Ituiutaba. Embora o município possuísse quando do início da realização desta pesquisa o total de 3.213 (três mil e duzentos e treze) microempreendedores foram usados os dados de MEIs atendidos pelo Sebrae local, visto a necessidade do endereço deste para a pesquisa de campo.

A partir de respostas de 118 (cento e dezoito) participantes estabeleceu-se o perfil sociodemográfico e de negócio dos MEIs, bem como os motivos que os levaram à formalização deste negócio. Também foi identificado o conhecimento e frequência de uso dos instrumentos de controle financeiro por estes microempreendedores.

Os resultados confirmaram a predominância de microempreendedores do sexo masculino (52,5%). Quanto à faixa etária, (37,3%) dos MEIs possuem entre 31 a 40 anos, dados esses que se assemelham a estudos correlatos. O nível de escolaridade foi confirmada como a variável com maior heterogeneidade desse perfil, onde (28,8%) dos entrevistados possui ensino médio e (30,5%) detêm conhecimento de nível superior, assemelhando-se a estatísticas nacionais reveladas pelo GEM (2016). Em relação ao tempo de atuação, 39% possuem entre um até dois anos de atuação formal.

Com relação ao ramo de atuação é no setor comercial que se concentra a maior frequência de negócios (61,9%). Entre tais negócios as informações denotam uma variedade de atividades exercidas pelos entrevistados, mas a que se destaca assim como em pesquisas do Sebrae (2017a) são as atividades de comércio varejista de vestuário. Ao analisar a localização do empreendimento, foi constatado que (72,9%) trabalham em um local fixo, seja em sua própria casa ou em um estabelecimento comercial. Este resultado é similar ao verificado no Portal do Empreendedor para os microempreendedores do município de Ituiutaba. Em relação a principal ocupação anterior dos MEIs, (53,7%) afirmaram que já estavam envolvidos em atividades empreendedoras, isto é, trabalhavam de modo informal e com a promulgação da Lei Complementar nº 128/2008, passaram a dar continuidade a suas atividades de forma legal.

Constatou-se que a obtenção de benefícios do INSS para a maioria (22,9%) foi a motivação para a formalização. É interessante observar que a intenção de evitar problemas com a fiscalização foi citada por 19,2% dos microempreendedores, o que demonstra similaridade com pesquisas do Sebrae (2017e). Confirmou-se, dessa forma, que o empreendedorismo por oportunidade esteve presente nas decisões dos microempreendedores do município que participou desta pesquisa. O empreendedorismo por necessidade, nessa pesquisa embora confirmado, foi citado como motivado por apenas 31,3% dos MEIs, e abrange apenas os desempregados e donas/donos de casa.

Encontrou-se indícios de que empreendedores por oportunidade possuem maior conhecimento que empreendedores por necessidade possuem mais conhecimento e estejam mais preparados para a gestão financeira de seus negócios, visto que a categoria relativa ao empreendedorismo por oportunidade mostrou associação forte com conhecimento alto e uso frequente de controles de estoques, contas a pagar e contas a receber. A característica de empreendedores por oportunidade – que são financeiramente mais estáveis e atuam sobre uma possível oportunidade detectada no mercado, como afirma Nondolo (2016), podem justificar o melhor preparo e a atuação ‘mais profissional’ no sentido de usar instrumentos de controle financeiro básicos.

Entre as principais dificuldades apresentadas, (40%) dos respondentes afirmaram não sentirem nenhuma dificuldade, embora a concorrência tenha sido destacada como a maior dificuldade encontrada foi por 15% dos MEIs cujos discursos apontaram a concorrência, principalmente devido ao aumento de pessoas na informalidade que não possuem despesas ou gastos mensais e vendem produtos similares aos seus a preços abaixo do preço de mercado.

Já o conhecimento e uso dos instrumentos de controle financeiro, que esta pesquisa identificar, os resultados, analisados por meio de Análise de Correspondência Múltipla, evidenciaram que há associação da categoria ‘escolaridade’ com o ‘conhecimento’ de instrumentos de gestão financeira e o ‘uso’ de controles financeiros, sendo que o MEI com ensino superior completo demonstrou ‘alto conhecimento’ e frequência de ‘uso diário’. Microempreendedores com ensino fundamental ou médio e técnico incompleto tem maior associação ao conhecimento mediano e à não fazerem uso de controles.

Embora os resultados não sejam conclusivos quanto à categoria ‘analfabeto’ observou-se forte associação entre ‘baixo conhecimento’ e quaisquer situações caracterizadoras do ‘uso de instrumentos de controle’. Tais resultados trazem preocupação a respeito da continuidade do negócio, já que o uso de controles financeiros é destacado como essencial para dar maior suporte às decisões, além de que permitem que se preveja a situação financeira da empresa e o volume de recursos necessários para sua manutenção. Assim, a não utilização de controles pode comprometer a saúde financeira dos negócios.

Quanto às expectativas futuras, identificou-se que os microempreendedores pretendem permanecer formalizados, mas não têm intenção de migrar para outra forma jurídica, como microempresas ou empresas de pequeno porte, por exemplo, porque não querem pagar mais impostos. Assim, confirmou-se às expectativas futuras de continuidade do negócio, desde que permaneçam na condição de microempreendedores individuais.

Cabe, por fim, ressaltar como limitação do presente estudo, o tamanho da amostra investigada. Idealmente deveria ter sido investigada a população para resultados que se traçasse o perfil de todos os microempreendedores do município e fossem mapeadas todas as variáveis investigadas afim de refletirem a situação deste empreendedor. Outra limitação refere-se ao uso de dados de microempreendedores atendidos pelo Sebrae e que podem revelar características específicas de MEIs que de fato conheçam e usem mais controles financeiros, visto que a entidade desenvolve inúmeros programas no sentido de apoiar e capacitar o microempreendedor para a gestão de seu negócio.

Conclui-se então esta pesquisa, sugerindo que estudos futuros analisem de forma mais ampla o perfil do microempreendedor individual de Ituiutaba-MG, no sentido de abrangência populacional. Também sugere-se pesquisas com abordagem qualitativa, discutindo com maior profundidade os motivos que levam este empreendedor a não fazer uso de controles financeiros em sua atividade, uma vez que possui conhecimento sobre instrumentos de controle e gestão financeira.

REFERÊNCIAS

AULETE DICIONÁRIO DIGITAL. © 2018 Lexikon Editora Digital. Disponível em: <http://www.aulete.com.br/empreender>. Acesso em: 21 jun. 2018.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Porto Alegre, v. 1, p. 25-38, 2014. Disponível em: <file:///C:/Users/Compaq/Downloads/612-2762-2-PB.pdf>. Acesso em: 09 abr. 2018.

BRASIL. SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008**. 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp128.htm. Acesso em: 06 dez. 2017.

BEHLING, G. et al. Microempreendedor individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina. **Revista Navus**, Santa Catarina, v. 5, n. 1, p. 65-78, jan./ mar. 2015.

BEUREN, I. M. et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BORGES, G. de F.; BORGES, L. de F. Perfil do microempreendedor individual: um estudo exploratório em um município mineiro. **Revista Brasileira de Gestão e Engenharia**, São Gotardo, p. 19-43, jan./jun. 2014. Disponível em:

<http://periodicos.cesg.edu.br/index.php/gestaoeengenharia/article/view/130>. Acesso em: 09 out. 2017.

DAVID, D. E. H. **Intraempreendedorismo social: perspectivas para o desenvolvimento social nas organizações**. 2004. 204 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004. Disponível em: http://cac.php.unioeste.br/projetos/casulo/docs/tese_denise_david.pdf. Acesso em: 07 abr. 2018.

DEFREYN, C.; PETRI, S. M. Um estudo sobre as vantagens e desvantagens da lei do microempreendedorismo individual para os trabalhadores informais. In: Congresso UFSC de Controladoria e Finanças, 2011, Florianópolis. In: IV Congresso UFSC de Controladoria e Finanças, 2011, Florianópolis. **Anais eletrônicos...** Florianópolis: UFSC, 2011. Disponível em: <http://www.dvl.ccn.ufsc.br/congresso/anais/4CCF/20110113224159.pdf>. Acesso em: 08 abr. 2018.

DOMINGUES, O. G. D. et al. Gestão de capital de giro e formação do preço de venda praticado pelas micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, v. 9, n. 1, p. 77, 2017. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/8558>. Acesso em 08 abr. 2018.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

_____. **Empreendedorismo na prática: Mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

_____; TIMMONS, J. A.; SPINELLI, S. **Criação de novos negócios: empreendedorismo para o Século 21**. São Paulo: Elsevier, 2010.

ENOQUE, A. G.; BORGES, A. F. O espaço do domicílio como locus da atividade empreendedora: um estudo sobre os empregadores domiciliares no Brasil contemporâneo. **Revista de Empreendedorismos e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n.1, p. 105-128, 2014.

FALCÃO, G. Q. et al. Planejamento e controle financeiro na feira de artesanato de Caruaru-PE. **Management Control Review**, v. 2, n. 2, 2017.

FARIA, B. S. et al. Perfil do microempreendedor individual: uma análise na cidade de Volta Redonda. In: SIMPÓSIO DE EXCELENCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 12, 2015, Resende. **Anais eletrônicos...** SEGeT: Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos15/18622258.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2017.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2016.

_____. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2017.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HISRICH, R. D., PETER, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2004.

LOPES, L. C. et al. Adoção de práticas de controles financeiros e não financeiros por microempreendedores individuais. **Revista Eletrônica Gestão e Sociedade**. Belo Horizonte, v. 8, n. 21, p. 749-766, set./ dez. 2014.

MALHEIROS, R. C. da C.; FERLA, L. A.; CUNHA, C. J. C. de A. (Orgs.). **Viagem ao mundo do empreendedorismo**. 2. ed. Florianópolis: IEA - Instituto de Estudos Avançados, 2005. Disponível em: http://ffn-brasil.org.br/novo/PDF-ex/Publicacoes/viagem_mundo_empreendedorismo_completo-1.pdf. Acesso em: 07 nov. 2017.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria geral da administração: da escola científica à competitividade na economia globalizada**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

McCLELLAND, D. C. *The achieving society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand, 1961.

MENDES, J. **Manual do empreendedor: como construir um empreendimento de sucesso**. São Paulo: Atlas, 2009.

MIRANDA, L. C. et al. Da Mesopotâmia às Tapioqueiras de Olinda: o pensamento contábil se revela. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 5, n. 3, p. 24-47, set./dez. 2011. Disponível em: <http://repec.org.br/index.php/repec/article/viewFile/159/357>. Acesso em: 26 out. 2017.

NONDOLO, D. L. M. **Percepções empreendedoras dos jovens e ecossistema empreendedor: um estudo aplicado à cidade do Huambo**. 2016. 119 p. Dissertação (Mestrado em Gestão/MBA), Universidade Aberta, Lisboa, 2016. Disponível em: https://repositorioaberto.uab.pt/bitstream/10400.2/5892/1/TMG/MBA_DanielNondolo.pdf. Acesso em 10 jun. 2018.

OLIVEIRA, D. C. **Como elaborar controles financeiros**. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2013. Disponível em: <http://www.Sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Mnual%20Participante%202015%20-%20COMO%20ELABORAR%20CONTROLES%20FINANCEIROS.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2018.

PAIVA JÚNIOR, F. G. O empreendedor humanizado como uma alternativa ao empresário bem-sucedido: um novo conceito em empreendedorismo, inspirado no filme *Beleza Americana*. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 9, n. 8, nov./dez. 2008. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712008000800007>. Acesso em: 09 nov. 2017.

PIVETTA, G. A utilização do fluxo de caixa nas empresas: um modelo para a pequena empresa. **Revista Eletrônica de Contabilidade**, v. 1, n. 2, p. 01-14, 2005.

PORTAL DO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL. **Estatísticas**. 2018. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatisticas>. Acesso em: 31 jul. 2018.

PUC-RIO. **Conceito de empreendedor**. s. d. Disponível em: https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/16460/16460_3.PDF. Acesso em: 15 maio 2018.

ROCHA, C. L. E. Oportunidade ou necessidade? Um estudo do impacto do empreendedorismo no desenvolvimento econômico. **Revista Gest. Anál.**, Fortaleza, v. 3, n. 1/2, p. 31-46, jan./dez. 2014.

SANTOS, F. C. P. et al. **Empreender por oportunidade versus necessidade**: um estudo com empreendedores catarinenses. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 27, 2007, Paraná, Brasil. **Anais eletrônicos...** Encontro Nacional de Engenharia de Produção, Paraná, 2007.

SANTOS, V. dos; DOROW, D. R.; BEUREN, M. I. Práticas gerenciais de micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, Natal, v. 8, n. 1. 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO À MICRO E PEQUENA EMPRESA. SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual**. © 2011. Disponível em: <https://m.SEBRAE.com.br/SEBRAE/Portal%20SEBRAE/Estudos%20e%20Pesquisas/Perfil%20Empreendedor%20Individual%202011.pdf>. Acesso em: 06 dez. 2017.

_____. **Perfil do Microempreendedor Individual 2015**. © 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Perfil%20do%20MEI%202015.pdf>. Acesso em 14 nov. 2017.

_____. **Perfil do Microempreendedor Individual**. © 2017a. Disponível em: http://dataSEBRAE.com.br/wp-content/uploads/2017/08/Perfil-do-Microempreendedor-Individual_2017-v8.pdf. Acesso em 14 nov. 2017.

_____. **O que é ser MEI?**. 2017b. Disponível em: <http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/SEBRAEaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 07 out. 2017.

_____. **MEI: saiba como fazer a sua declaração anual de faturamento**. 2017c. Disponível em: <http://www.Sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Sebraeaz/mei-saiba-como-fazer-a-sua-declaracao-anual-de-faturamento,1748baede1306510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 27 ago. 2018.

_____. **O que é e como funciona o capital de giro?** 2017d. Disponível em: <http://www.Sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 21 jun. 2018.

_____. **Estudos apresentam perfil do Microempreendedor Individual**. 2017e. Disponível em: https://m.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/estudos_pesquisas/estudos-apresentam-perfil-do-microempreendedor-individualdetalhe6,6a1713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 13 nov. 2017.

SCHUMPETER, J. A. A resposta criadora na história econômica. In: Lucas (org.). **Economia e Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1976.

_____. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SCHMIDT, C. M.; DREHER, M. T. Cultura empreendedora: empreendedorismo coletivo e perfil empreendedor. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 15, n. 1, p. 1-14, jan./mar. 2008. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rege/article/viewFile/36626/39347>. Acesso em: 06 dez. 2017.

VIANNA, M. O. D. S; TEIXEIRA, R. M.; FRANCA, V. V. Perfil dos empreendedores individuais e características dos negócios formalizados pelo programa EI em Aracaju, Sergipe. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 2, p. 19-40, abr./jun. 2013.

Apêndice A – Escolaridade e Autoavaliação do Conhecimento sobre Controles Financeiros

Escolaridade	Nível de conhecimento	Instrumentos de Controle Financeiro								
		Mov_Bancária	Vendas	Contas_Receber	Contas_Pagar	Estoques	Mov_Caixa	Ponto de Equilíbrio	Formação Preço Venda	NCG
Analfabeto	Nenhum	0	0	0	0	0	0	1	1	1
	Baixo	2	1	1	1	1	1	2	2	2
	Mediano	1	2	2	2	2	2	0	0	0
	Alto	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Total	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Fundamental Incompleto	Nenhum	1	1	0	0	0	0	2	1	5
	Baixo	2	2	1	1	3	2	3	5	1
	Mediano	5	5	5	5	3	4	3	2	2
	Alto	0	0	2	2	2	2	0	0	0
	Total	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Fundamental Completo	Nenhum	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Baixo	0	0	0	0	1	2	10	8	12
	Mediano	19	19	15	11	16	13	11	13	9
	Alto	2	2	6	10	4	6	0	0	0
	Total	21	21	21	21	21	21	21	21	21
Médio Completo	Nenhum	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	Baixo	1	0	0	0	2	3	7	5	11
	Mediano	21	23	16	17	20	24	36	34	33
	Alto	39	38	45	44	39	34	18	22	16
	Total	61	61	61	61	61	61	61	61	61
Superior Completo	Nenhum	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Baixo	0	0	0	0	0	1	0	1	1
	Mediano	6	4	3	3	4	4	9	7	10
	Alto	19	21	22	22	21	20	16	17	14
	Total	25	25	25	25	25	25	25	25	25

Fonte: Dados da pesquisa.

Apêndice B – Mapas perceptuais da motivação para o empreendedorismo, conhecimento e frequência de uso de controles financeiros

