

Relação entre as características dos microempreendedores individuais e as práticas de controles financeiros e não financeiros

Paulo Henrique Leite Valença

Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

Email: Paulo_ne@hotmail.com

Resumo

O presente estudo teve o objetivo de analisar a relação entre as características dos microempreendedores individuais do município de Olho D'água das Flores (AL) e as práticas de controles financeiros e não financeiros em seus negócios. Esta pesquisa, de natureza descritiva, exploratória e quantitativa, conteve uma amostra de 57 microempreendedores individuais e, para o alcance do objetivo, utilizou-se de um questionário (survey), adaptado do modelo de Lopes et al. (2014), estruturado em três partes e contendo 14 questões abertas e fechadas. Quanto às técnicas de análise dos dados, recorreu-se a estatística descritiva e o teste estatístico não-paramétrico coeficiente de correlação de Kruskal-Wallis e o teste U de Mann-Whitney. Os resultados obtidos apontaram que os MEIs utilizavam algumas práticas de controles não financeiros e instrumentos de controles financeiros. Além disso, observou-se que quanto maior o nível de escolaridade dos empreendedores, mais instrumentos de controle não financeiros e financeiros eram utilizados pelo negócio. Logo, empreendedores mais instruídos tendem a implementar práticas de gestão mais adequadas, o que tende a melhorar os resultados organizacionais. Outro achado importante foi que MEIs que operam a mais tempo no mercado adotam mais instrumentos de controle não financeiros e financeiros. Assim, empreendimentos com mais tempo de atuação tendem a possuir processos de gestão mais estruturados, necessários para o crescimento do negócio.

Palavras-Chave: Microempreendedor Individual. Controles financeiros. Controles não financeiros.

1 INTRODUÇÃO

Gerir de maneira eficiente as finanças familiares ou individuais não é fácil. Quando se trata de controle financeiro empresarial, essa tarefa se torna ainda mais complexa, sendo a saúde financeira da organização um dos principais indicativos de seu desempenho (Figueira; Pereira, 2014).

Os controles financeiros e não financeiros envolvem rotinas e ferramentas voltadas para medir, avaliar e gerar relatórios que demonstram a situação financeira e econômica de

um empreendimento. Quando bem aplicados, permitem à organização corrigir falhas, evitar gastos desnecessários e preservar sua saúde financeira (Campara; Vieira; Ceretta, 2016).

Nos pequenos empreendimentos, esses controles são frequentemente tratados de forma inadequada. Entre os erros comuns dos gestores estão a falta de separação entre despesas pessoais e empresariais, ausência de ferramentas de controle, falta de automação das atividades e uma gestão baseada apenas na intuição (Miotto; Parente, 2015).

A gestão financeira e não financeira, quando bem orientada, é uma poderosa aliada para as organizações, garantindo sustentabilidade e promovendo o crescimento. Figueira e Pereira (2014) enfatizam que conduzir a gestão sem foco é um dos maiores riscos para uma organização. Entretanto, muitos empreendedores se veem impossibilitados de contratar profissionais para auxiliar nesses controles (Campara; Vieira; Ceretta, 2016).

Dada a relevância da gestão financeira e não financeira para as organizações, diversos estudos se dedicaram a investigar essas práticas (Maia et al., 2009; Miranda et al., 2011) e a utilização de ferramentas de controle (Araújo et al., 2011; Kummer et al., 2011; Lopes et al., 2015).

Com base nos dados apresentados, este estudo se concentra em responder à seguinte questão: há relação entre as características dos microempreendedores individuais e as metodologias de controle financeiro e não financeiro em seus negócios? Para responder a essa questão, o objetivo é analisar a relação entre as características dos microempreendedores individuais do município de Olho D'Água das Flores (AL) e as práticas de controle financeiro e não financeiro em seus negócios.

A pesquisa se justifica pela expansão progressiva dos Microempreendedores Individuais (MEIs), que em 2022 representavam quase 70% dos negócios no país (SEBRAE, 2022). No município estudado, Olho D'Água das Flores (AL), há 715 MEIs registrados, correspondendo a mais de 73% das empresas ativas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Microempreendedor individual (MEI)

2.1.1 Histórico e Objetivo

O mercado informal no Brasil movimenta uma grande quantidade de recursos financeiros e contribui significativamente para a economia do país. Em 2009, a economia subterrânea ou informal movimentou R\$ 578 bilhões, correspondendo a 18,4% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Esse valor superou o PIB da Argentina, que foi de aproximadamente R\$ 560 bilhões (Rodrigues, 2010).

O percentual de 18,4% é considerado alto em comparação com países desenvolvidos. Entretanto, ao ser comparado com outros países em desenvolvimento, o Brasil apresenta uma taxa de informalidade relativamente menor, já que, em muitos desses países, a informalidade corresponde a 30% ou 40% do PIB (Rodrigues, 2010).

É relevante analisar esses números no contexto em que a Lei Complementar n. 128/2008 foi sancionada, para compreender os fatores que motivaram a criação desse instrumento jurídico que regulamenta as atividades do MEI. O MEI foi instituído em 2009 com o objetivo de formalizar profissionais autônomos e pequenos empreendedores. Sua principal finalidade está relacionada a seu modelo simplificado, que se adapta bem às necessidades dos empreendedores autônomos. Embora simplificado, é fundamental que o empreendedor compreenda as exigências necessárias para operar seu negócio de maneira regular (Torres, 2023).

A criação do MEI permitiu que trabalhadores autônomos formalizassem suas atividades com menos burocracia, garantindo-lhes também acesso à Previdência Social e aos benefícios oferecidos, como a aposentadoria (Torres, 2023).

Para ser enquadrado como MEI, é necessário cumprir algumas exigências, como ter obtido uma receita bruta de até R\$ 81.000,00 no ano-calendário anterior, optar pelo Simples Nacional e não estar impedido de adotar a sistemática prevista na legislação.

As inovações legislativas foram fundamentais para a profissionalização e formalização de trabalhadores autônomos. Como consequência, outras instituições de apoio, como o SEBRAE, direcionaram ações específicas aos Microempreendedores Individuais, oferecendo suporte técnico para que aprimorem a gestão empresarial (SEBRAE, 2023).

O apoio fornecido pelo SEBRAE é essencial para promover uma gestão mais profissional, permitindo que os MEI atuem de forma mais eficiente em um mercado globalizado e cada vez mais competitivo.

2.1.2 Características

Para que o empreendedor individual inicie suas atividades de maneira formal, é essencial que conheça alguns pontos. Um deles é o limite de faturamento, que deve ser, no máximo, R\$ 81 mil por ano. Caso a formalização ocorra fora do início do ano, é necessário realizar o cálculo proporcional, correspondente a R\$ 6.750,00 mensais. Além disso, o MEI não pode ter sócio na empresa, nem atuar como titular, sócio ou gestor em outra empresa, e pode contratar, no máximo, um empregado, que deve ser remunerado com um salário-mínimo ou com o piso correspondente à categoria. Também não é permitido que o MEI seja servidor público federal em atividade (Brasil, 2022).

Conforme a LC nº 128/2008, a formalização do MEI oferece diversos benefícios, como a obtenção de CNPJ, isenção de taxas para o registro, pagamento de tributos com valores mensais fixos (INSS, ICMS e/ou ISS), emissão de notas fiscais e acesso facilitado a serviços financeiros e crédito (Brasil, 2008).

O recolhimento dos impostos é simplificado, realizado por meio de uma única guia de pagamento, que garante uma série de direitos tanto ao empreendedor quanto aos seus dependentes (Torres, 2023). Os principais direitos assegurados ao empreendedor incluem aposentadoria por idade ou invalidez, auxílio-doença e salário-maternidade. Para os dependentes, os benefícios são auxílio-reclusão e pensão por morte (Brasil, 2022).

Além das exigências mencionadas, é importante destacar que profissionais que exercem atividades intelectuais não podem ser enquadrados como MEI. Entre essas atividades estão as de médicos, engenheiros, dentistas, advogados, psicólogos, nutricionistas, fisioterapeutas, entre outros (Torres, 2023).

Diante do que foi apresentado, percebe-se que há diversas vantagens para o empreendedor na formalização de seu empreendimento. Da mesma forma, é essencial que o empreendedor se mantenha atualizado quanto às suas obrigações empresariais.

2.1.3 Motivos para Formalização do MEI

Inicialmente, é importante destacar que a pandemia de COVID-19 acarretou um aumento da informalidade no Brasil. Os índices de informalidade cresceram, e muitos empreendedores precisaram se reinventar e montar seus próprios negócios (Costa, 2020).

Atuar na informalidade significa que esses empreendedores ficam desprovidos da proteção oferecida pelo governo aos trabalhadores formalizados. Com o objetivo de

minimizar essa situação, a Lei Complementar nº 128/2008 criou condições especiais para a formalização de milhares de negócios informais existentes no Brasil (Nascimento et al., 2019).

De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2022, os principais motivos que levaram os empreendedores a se formalizarem foram: ter uma empresa formal, obter os benefícios do INSS e estar habilitado a emitir nota fiscal.

Os resultados apontam que a sensação de possuir uma empresa formal é fundamental, pois esse status está associado a vários benefícios, como acesso aos direitos previdenciários e a possibilidade de emissão de nota fiscal. A formalização permite ainda que os microempreendedores forneçam produtos e serviços para órgãos públicos, comprovando essas transações por meio da nota fiscal. Além disso, a emissão de nota fiscal é relevante, pois oferece segurança tanto para o empresário quanto para os clientes, funcionando como um reforço e garantia nas operações comerciais.

2.2 Controles Financeiros e Não Financeiros

2.2.1 Importância

Em uma economia cada vez mais competitiva e globalizada, é essencial que as organizações adotem metodologias para controlar seus recursos financeiros e não financeiros, garantindo caixa suficiente para cumprir compromissos com credores e fornecedores (Formenti; Martins, 2018).

Lopes *et al.* (2015) enfatizam que uma administração eficaz é fundamental para o sucesso organizacional, sendo uma prática administrativa relevante para a continuidade das atividades. Nesse sentido, é crucial que as organizações utilizem mecanismos de gestão financeira que envolvam planejamento, análise e controle das atividades financeiras, elementos essenciais para uma gestão eficiente (Lopes *et al.*, 2015).

Gerir uma organização exige que os gestores utilizem diversas ferramentas de apoio, financeiras e não financeiras. Precisam adaptar-se de modo constante às dinâmicas do mercado, considerando as variáveis que afetam o negócio e coletando informações necessárias para ajustar-se às exigências do mercado (Guimarães *et al.*, 2009).

Uma gestão de riscos adequada é fundamental para organizações de qualquer porte, pois incertezas são inevitáveis. Assim, manter controle eficiente e medidas de prevenção é essencial para que os gestores tomem decisões seguras, com base em informações oportunas e precisas, reduzindo erros e a exposição a riscos (Lopes *et al.*, 2015).

Outro aspecto relevante é a controladoria, que abrange tanto os aspectos financeiros quanto os não financeiros da organização. A controladoria é definida como um conjunto de conhecimentos aplicados à gestão econômica, administrativa e financeira, funcionando como um órgão administrativo com missão, funções e princípios alinhados ao modelo de gestão adotado (Silva; Marçal; Sarso, 2018).

A controladoria organizacional desempenha um papel estratégico, indo além da coleta de informações e verificação de alinhamento com as estratégias organizacionais. Ela participa ativamente do planejamento estratégico da organização, assumindo um papel central na definição de rumos (Mancebo, 2022).

Com base no exposto, é evidente que os controles financeiros e não financeiros são indispensáveis para que as organizações permaneçam competitivas no mercado. Esses controles fornecem dados e informações essenciais para orientar os gestores na tomada de decisões assertivas.

2.2.2 Tipos

2.2.2.1 Instrumentos de Controles Financeiros

É inegável a importância das ferramentas de controle financeiro e não financeiro para as rotinas organizacionais, pois elas apoiam as empresas na gestão de seus processos decisórios. As informações fornecidas por esses instrumentos permitem ao gestor agir proativamente em relação ao que foi planejado (Silva; Marçal; Sarso, 2018).

De maneira geral, a literatura apresenta diversas ferramentas de controle financeiro e não financeiro. Lopes et al. (2015) destacam algumas das mais utilizadas pelas empresas, que também podem ser aplicadas à gestão de microempreendimentos. Assim, são essas ferramentas que serão abordadas neste estudo.

Lopes *et al.* (2015) identificaram algumas ferramentas de controle financeiros aplicáveis à gestão organizacional: organização financeira, controle de saldos e extratos bancários, administração de contas a pagar e de contas a receber, estoque e fluxo de caixa.

O planejamento financeiro mapeia os caminhos a serem seguidos pela empresa, coordenando e controlando as ações para atingir os objetivos traçados. Pode ser de curto e longo prazo, sendo que o planejamento de longo prazo serve como base para a formulação de planos e orçamentos de curto prazo (Corrêa Junior, 2020).

O controle bancário implica o registro diário de todas as operações financeiras e no acompanhamento dos saldos bancários, abrangendo depósitos e créditos, pagamentos efetuados e valores debitados, como tarifas bancárias, juros, contas de energia, água e telefone (Vianna, 2014).

Um monitoramento preciso de contas a pagar permite que o empreendedor administre de forma estruturada e eficaz as obrigações assumidas pela empresa por meio de transações a prazo. Esse controle abrange as obrigações com terceiros, incluindo o fornecimento de materiais, prestação de serviços, honorários, aluguéis, impostos e taxas (Istatori, 2019).

O controle de contas a receber oferece suporte ao gestor no monitoramento dos valores a serem recebidos de terceiros, incluindo duplicatas oriundas de vendas a prazo de bens e serviços relacionados às atividades empresariais (Mancebo, 2022).

O controle de estoque gerencia o fluxo de mercadorias que entram e saem da empresa, registrando a quantidade de cada item e outras informações relevantes, como suas características. Esse controle é essencial para identificar as movimentações e evitar falta ou excesso de produtos (Vianna, 2014).

O fluxo de caixa compreende o registro e controle das entradas e saídas financeiras em um período determinado. Essa ferramenta permite planejar, controlar e analisar receitas, despesas e investimentos, garantindo uma visão clara da movimentação financeira futura (Potrich et al., 2012).

Com base no exposto, observa-se que essas ferramentas de controle financeiro são essenciais para mitigar riscos, além de proporcionar planejamento e controle, estabelecendo diretrizes para o alcance dos objetivos organizacionais.

2.2.2.2 Instrumentos de Controles não Financeiros

Os instrumentos de controle não financeiros permitem monitorar a organização de forma qualitativa e podem influenciar os instrumentos financeiros. Almeida, Pereira e Lima (2016) apresentam algumas dessas ferramentas, como: número de novos clientes e posição no mercado; indicadores de produtividade; e rotatividade de funcionários.

O número de novos clientes e a posição no mercado estão diretamente relacionados, pois o aumento de novos clientes sugere um crescimento na posição da empresa no mercado, indicando uma melhora na percepção dos consumidores. Em contrapartida, uma queda na participação de mercado pode sinalizar dificuldades para a empresa diante da concorrência.

Os indicadores de produtividade permitem que os gestores avaliem se a empresa está progredindo em direção à excelência organizacional. A produtividade é considerada uma medida de eficiência e desempenho empresarial (Medeiros; Alves; Ribeiro, 2013).

A rotatividade de funcionários (*turnover*) envolve custos com demissões e admissões e está intimamente ligada aos indicadores de produtividade, pois afeta diretamente a mão de obra e causa transtornos operacionais. Esse índice é essencial para a gestão estratégica, uma vez que a redução da rotatividade contribui para a diminuição de custos desnecessários (Medeiros; Alves; Ribeiro, 2013).

2.3 Estudos Anteriores

Alguns estudos foram realizados com o objetivo de associar as características dos gestores às metodologias de controle financeiro e de controle não financeiro. A tabela 1 traz uma visão geral sobre algumas pesquisas relevantes relacionadas ao tema.

Tabela 1 - Estudos empíricos sobre a temática estudada

Autor (es)	Objetivo	Resultados
Carvalho e Lima (2011)	Analisar as práticas de controle gerenciais utilizadas pelas empresas do setor de confecções da cidade de Sousa/PB, além de identificar clusters com base nas opiniões dos gestores entrevistados, com o objetivo de compreender melhor as estratégias adotadas por essas organizações em relação às práticas de gerenciamento.	As empresas utilizam práticas de controle gerenciais de forma intuitiva, baseando-se na experiência de cada gestor. No entanto, essas práticas são aplicadas de maneira desordenada e informal, sem a definição de um plano estruturado e consistente que possa mitigar os gargalos existentes no processo decisório.
Campos e Gáudio (2014)	Averiguar a utilização de ferramentas de controle gerencial pelas empresas localizadas na região metropolitana do estado do Rio de Janeiro, além de identificar as principais ferramentas adotadas por essas empresas.	As empresas mais antigas demonstram maior preocupação com uma gestão mais precisa, adotando um maior número de itens de controle. Os controles de custo são aplicados com mais frequência, refletindo uma maior atenção à competitividade de mercado na definição de preços.
Lopes et al. (2015)	Avaliar a existência de associações entre os atributos dos microempreendedores individuais e os métodos de controle financeiro e não financeiro aplicados em suas atividades empresariais.	Houve associações entre as práticas implementadas e suas particularidades, sendo elas: renda mensal associada ao controle de contas a pagar e à definição do preço de venda; nível de escolaridade vinculado ao controle de contas a pagar e a receber; e idade relacionada ao processo decisório para o lançamento de novos produtos/serviços.
Santos, Dorow e Beuren (2016)	Verificar as ferramentas e práticas gerenciais utilizadas em micro e pequenas empresas no processo decisório.	As práticas de gestão mais comuns na tomada de decisão envolvem controles operacionais e estratégias de planejamento tributário, enquanto as menos utilizadas incluem demonstrações contábeis, sistemas de custeio e outros mecanismos de gerenciamento.

Almeida,
Pereira e
Lima
(2016)

Identificar as metodologias de controle de gestão adotadas por micro e pequenas empresas da região sul de Santa Catarina.

Os mecanismos financeiros mais utilizados incluem o gerenciamento de contas a pagar e a receber, a administração de custos e o controle do fluxo de caixa. Por outro lado, os recursos não financeiros mais comuns são os registros de novos clientes, o portfólio de produtos e serviços e a rotatividade de funcionários.

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Partindo da análise dos resultados das pesquisas mencionadas, observa-se que a maioria dos estudos se concentrou apenas em identificar os instrumentos ou ferramentas de controle utilizados pelas empresas. Somente o estudo de Lopes *et al.* (2015) buscou investigar se há associações entre as características dos gestores e as estratégias de controle financeiro e não financeiro nos empreendimentos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Metodologicamente, esta pesquisa pode ser caracterizada como exploratória e descritiva, pois o estudo exploratório busca oferecer mais informações sobre um assunto investigado para delimitar um problema de pesquisa ou desenvolver novas hipóteses, podendo ser, ainda, o ponto de partida de um processo de pesquisa (Gil, 2002). A pesquisa descritiva, por sua vez, tem como objetivo detalhar as particularidades de determinada população ou fenômeno e evidenciar conexões entre as variáveis (Gil, 2002).

Quanto à maneira de abordar o problema, este estudo adota uma abordagem quantitativa, pois busca validar as hipóteses por meio da utilização de dados estruturados e estatísticos, procurando quantificar as informações e generalizar os resultados da amostra para os interessados (Richardson, 2017).

Quanto aos métodos técnicos, este estudo é operacionalizado por meio do uso da pesquisa bibliográfica, desenvolvida a partir de referências já disponíveis na literatura (Gil, 2002). Outro procedimento técnico utilizado é a pesquisa de levantamento, também denominada *survey* ou questionário. Esse procedimento consiste em questionar diretamente as pessoas, com o intuito de compreender seu comportamento por meio de um questionário (Richardson, 2017).

Para a definição do universo da pesquisa, foram considerados os dados divulgados pelo sítio do “MaisMei”, durante o mês de fevereiro de 2024, no que se refere à quantidade de microempreendedores individuais registrados no município de Olho D’Água das Flores/AL, totalizando 715 MEIs.

Considerando a amostra utilizada na pesquisa, é fundamental relatar a dificuldade enfrentada para sua definição. Embora o sítio do “MaisMei” forneça o quantitativo de microempreendedores individuais registrados no município de Olho D’Água das Flores/AL, as informações disponibilizadas pela plataforma não continham a localização do endereço e o contato dos MEIs.

Diante dessa dificuldade, partiu-se para a busca de informações através da consulta do CNPJ, para identificar endereços e telefones para contato. Contudo, o resultado dessa busca não foi satisfatório, tendo em vista que, em grande parte das consultas, não havia telefone para contato, e muitos endereços não indicavam o local exato do estabelecimento. A alternativa foi a consulta na internet, onde foram localizados websites e redes sociais de alguns MEIs, sendo possível coletar endereços de e-mail e telefones para contato.

Diante da situação relatada, decidiu-se pelo uso de amostragem por conveniência ou não probabilística, em que o pesquisador escolhe os elementos disponíveis, admitindo que esses possam, de algum modo, refletir o universo estudado (GIL, 2002). Nesse contexto, e considerando os critérios de acessibilidade, obteve-se um total de 57 respostas, coletadas por meio do envio de e-mails, conversas em aplicativos de mensagens (WhatsApp e Telegram), contatos em redes sociais (Facebook, LinkedIn, entre outras) e visitas presenciais aos estabelecimentos. A coleta dos dados teve início em 05/06/2024 e se estendeu até 30/06/2024.

Para a coleta das informações, foi elaborado um questionário baseado no modelo de Lopes *et al.* (2015), estruturado em três partes: perfil do respondente e do empreendimento; utilização de controles não financeiros; e uso de controles financeiros. A primeira parte contemplou seis questões abertas e fechadas, sendo três relacionadas a gênero, idade e nível de escolaridade do empreendedor, e três pertinentes ao tempo de atuação como microempreendedor individual, tipo de atividade empresarial desenvolvida e faturamento médio mensal do negócio.

A segunda parte abordava aspectos relacionados à utilização de controles não financeiros e continha quatro questões, sendo uma de múltipla escolha e três afirmativas com cinco alternativas de resposta, no modelo de escala de *Likert*, em que os pesquisados especificaram o nível de concordância: concordo totalmente, concordo parcialmente, não concordo nem discordo, discordo parcialmente e discordo totalmente. Vale destacar que a questão de múltipla escolha buscou identificar o principal critério para a escolha dos fornecedores. Já as afirmativas investigaram o nível de concordância ou discordância quanto ao controle dos clientes, ao planejamento na decisão de ofertar novos produtos/serviços e ao controle dos produtos/serviços mais vendidos.

Por fim, a terceira e última parte abordou o uso de controles financeiros e foi composta por quatro questões, sendo duas de múltipla escolha e duas afirmativas com cinco alternativas de resposta, no modelo de escala de *Likert*, sobre a adoção de controle de contas a pagar e contas a receber. As questões de múltipla escolha buscaram saber se o empreendimento acompanha a lucratividade do negócio e o método utilizado para determinar o preço dos produtos/serviços oferecidos.

A fim de tratar e analisar os dados coletados, em conformidade com os objetivos propostos, aplicaram-se os seguintes métodos estatísticos: estatística descritiva e análise inferencial (testes estatísticos não paramétricos). Os testes aplicados na análise inferencial foram o coeficiente de correlação de Kruskal-Wallis e o teste U de Mann-Whitney, adotando-se valores de $p \leq 0,05$.

A estatística descritiva compreende um conjunto de métodos e técnicas empregados para avaliar as qualidades exteriores de uma série de dados (Richardson, 2017). Essa técnica foi aplicada a todas as questões do questionário, e os resultados foram apresentados em tabelas com a frequência, o percentual relativo às variáveis e a média.

A análise inferencial consistiu no cruzamento das variáveis de todas as partes do questionário. O teste de Kruskal-Wallis é útil para verificar se K amostras independentes ($K > 2$) vêm de populações com a mesma média, sendo aplicável para comparar três ou mais grupos sem distribuição normal (Baptista; Campos, 2016). Quanto ao teste U de Mann-Whitney, Martins e Theóphilo (2016) destacam que ele é empregado para verificar se duas amostras independentes provêm de populações com médias iguais, sem exigir suposições sobre distribuições populacionais ou variâncias.

Assim, foi realizado o cruzamento das variáveis independentes que definem o perfil dos respondentes e dos empreendimentos com as variáveis dependentes, que envolvem a utilização de controles financeiros e não financeiros, conforme apresentado na tabela 2 a seguir.

Tabela 2- Variáveis da pesquisa

Perfil dos respondentes e dos empreendimentos x Utilização de controles não financeiros	
Variáveis independentes	Variáveis dependentes
(1) Gênero	(1) Controle dos clientes
(2) Idade	(2) Decisão de ofertar novos produtos/serviços
(3) Nível de escolaridade	(3) Escolha de fornecedores
(4) Tempo de atuação	(4) Controle dos produtos/serviços mais vendidos
(5) Atividade empresarial	
(6) Faturamento médio mensal	

Perfil dos respondentes e dos empreendimentos x Uso de controles financeiros	
Variáveis independentes	Variáveis dependentes
(1) Gênero	(1) Acompanhamento do lucro/retorno
(2) Idade	(2) Controle de contas a pagar
(3) Nível de escolaridade	(3) Controle de contas a receber
(4) Tempo de atuação	(4) Formação de preço
(5) Atividade empresarial	
(6) Faturamento médio mensal	

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Cada uma das seis variáveis independentes foi cruzada com as variáveis dependentes que representam a utilização de controles não financeiros (4) e financeiros (4), totalizando 48 cruzamentos.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

4.1 Análise Descritiva

4.1.1 Perfil do Respondente e do Empreendimento

Após a coleta, realizada por meio da aplicação de questionário, foi realizado o tratamento dos dados da pesquisa, com a tabulação das informações, visando apresentar e analisar os resultados obtidos tanto por meio da estatística descritiva, conforme o subitem 4.1, quanto por meio da análise estatística inferencial, conforme o subitem 4.2.

Neste tópico, foram apresentadas as análises descritivas com o objetivo de compreender as especificidades dos respondentes. Esta etapa foi dividida da seguinte forma: perfil do respondente e do empreendimento; utilização de controles não financeiros; e uso de controles financeiros. A tabela 3 apresenta as informações sobre as características pessoais dos respondentes da pesquisa, incluindo gênero, idade e nível de escolaridade.

Tabela 3 - Características dos empreendedores

Gênero	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Masculino	30	52,63%
Feminino	27	47,37%
Total	57	100,00%

Idade	Mínima/ Máxima	Média / Moda / Desvio padrão
	19 anos / 52 anos	35, 47 anos / 39 anos / 7,72 anos

Nível de escolaridade	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Fundamental	17	29,82%
Médio	34	59,65%
Superior	6	10,53%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

A partir das informações apresentadas na Tabela 3, observa-se que 52,63% dos respondentes são do gênero masculino e 47,37% do gênero feminino, totalizando 100%. Embora o número de empreendedores do gênero masculino seja maior, os dados indicam um cenário relativamente equilibrado entre os gêneros. No que se refere à idade dos respondentes, a média é superior a 35 anos, sendo o mais jovem com 19 anos e o mais velho com 52 anos.

Analisando o nível de escolaridade, nota-se que a maioria possui nível médio, representando 59,65%; 29,82% têm nível fundamental; e 10,53% possuem nível superior. Esses dados indicam uma pequena proporção de empreendedores com formação em curso superior. Adicionalmente, a Tabela 4 apresenta informações relativas ao perfil dos empreendimentos, como tempo de atuação, atividade desenvolvida e faturamento do negócio.

Tabela 4 - Características dos empreendimentos

Tempo de atuação	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Até 01 ano	12	21,05%
Acima de 01 até 05 anos	26	45,62%
Acima de 05 até 10 anos	14	24,56%
Acima de 10 anos	5	8,77%
Total	57	100,00%
Faturamento	Mínimo/ Máximo	Média / Desvio padrão
	R\$ 1.000,00 / R\$ 15.000,00	R\$ 3.856,14 / R\$ 2.351,29
Atividade	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Comércio	26	45,61%
Serviço	27	47,37%
Comércio e serviço	4	7,02%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Observa-se que a alternativa “Acima de 01 até 05 anos” foi a mais escolhida, representando 45,62% do total. Há um equilíbrio entre as opções “Acima de 05 até 10 anos” e “Até 01 ano”, com percentuais de 24,56% e 21,05%, respectivamente. Vale destacar que a opção “Acima de 10 anos” recebeu apenas 5 respostas (8,77%). Esse resultado pode ser explicado pelo fato de a legislação que regulamenta os MEIs ser relativamente recente, em vigor desde 2009.

Em relação ao faturamento, verifica-se que o faturamento médio mensal ficou acima de R\$ 3.856,00, variando entre R\$ 1.000,00 para o MEI com menor faturamento e R\$ 15.000,00 para o com maior faturamento.

Quanto ao tipo de atividade desempenhada pelos respondentes, 45,61% atuam exclusivamente em atividades comerciais, 47,37% trabalham apenas na prestação de serviços e 7,02% se dedicam à oferta de novos produtos e serviços.

4.1.2 Utilização de Controles Não Financeiros

Os controles não financeiros são essenciais para apoiar as decisões empresariais, tornando o monitoramento dessas atividades fundamental para a gestão das organizações (Santos; Dorow; Beuren, 2016). Assim, este tópico buscou evidenciar se os MEIs utilizam algumas ferramentas de controle não financeiro.

Inicialmente, procurou-se verificar o nível de concordância ou discordância quanto à realização do controle de clientes novos e antigos, bem como a existência de análise do mercado em que o empreendimento atua, conforme demonstrado na Tabela 5.

Tabela 5 - Controle de clientes e análise de mercado

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Discordo totalmente	3	5,26%
Discordo parcialmente	6	10,53%
Não concordo e nem discordo	10	17,54%
Concordo parcialmente	28	49,13%
Concordo totalmente	10	17,54%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

A maioria dos respondentes (66,67% ou 38) concorda com a afirmativa de que o empreendimento realiza o controle de clientes (novos e antigos) e analisa sua posição no mercado de atuação. Além disso, 17,54% (10 empreendedores) não concordam nem discordam, enquanto 15,79% (9 empreendedores) discordam. Esses resultados estão em consonância com os achados de Lopes et al. (2015), que, em pesquisa realizada com MEIs no Estado de Pernambuco, identificaram que 26 empreendedores (65% dos respondentes) monitoram seus clientes e avaliam sua posição no mercado de atuação.

Almeida, Pereira e Lima (2016) destacam que a análise de mercado é essencial, pois permite à empresa fazer escolhas mais precisas e estratégicas, fundamentadas em dados sólidos e seguros. Além disso, a pesquisa de mercado possibilita que a empresa compreenda melhor seus clientes, identificando suas necessidades, preferências, comportamentos e padrões de consumo.

Dando sequência à questão anterior, solicitou-se que os gestores indicassem o nível de concordância em relação às estratégias para o lançamento de novos produtos e serviços. Conforme demonstrado na Tabela 6, 68,42% (39 empreendedores) concordam que se planejam para oferecer novos produtos e serviços a seus clientes.

Tabela 6 - Oferta de novos produtos/serviços

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Discordo totalmente	2	3,51%
Discordo parcialmente	5	8,77%
Não concordo e nem discordo	11	19,30%
Concordo parcialmente	25	43,86%
Concordo totalmente	14	24,56%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Esses resultados podem ser atribuídos à necessidade de um bom planejamento, fator essencial para qualquer projeto. Quando há um desejo ou necessidade, programar-se e elaborar um passo a passo é o caminho mais seguro e eficiente para concretizá-lo. O hábito de planejar deve ser constantemente incentivado nas decisões empresariais para que a empresa possa se inserir e se manter com sucesso em um mercado cada vez mais competitivo (Medeiros; Alves; Ribeiro, 2013).

Os entrevistados foram indagados sobre o principal critério utilizado na escolha dos fornecedores. Conforme indicado na Tabela 7, a alternativa "prazo de entrega" foi a mais escolhida, representando 36,84% do total. Observou-se um equilíbrio entre as opções "condições de pagamento", "preço" e "qualidade dos produtos", que obtiveram percentuais de 26,32%, 21,05% e 15,79%, respectivamente.

Tabela 7 - Critério para escolha dos fornecedores

Alternativas	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Preço	12	21,05%
Qualidade dos produtos	9	15,79%
Prazo de entrega	21	36,84%
Condições de pagamento	15	26,32%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Almeida, Pereira e Lima (2016) afirmam que a seleção de fornecedores envolve a avaliação dos candidatos com base em critérios previamente estabelecidos. Essa seleção permite analisar o nível de alinhamento e compatibilidade entre as necessidades do empreendimento e o que o fornecedor oferece. Os autores destacam que diversos critérios podem ser utilizados, como: preço, qualidade, cumprimento de prazos, localização, entre outros.

A terceira e última afirmativa deste tópico buscou verificar o grau de anuência quanto à realização de controle dos produtos e serviços mais vendidos pelo empreendimento. Conforme demonstrado na Tabela 8, a maioria dos respondentes (71,93% ou 41) concorda que o MEI realiza o monitoramento dos produtos e serviços mais comercializados.

Tabela 8 - Controle dos produtos/serviços mais vendidos

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Discordo totalmente	2	3,51%
Discordo parcialmente	7	12,28%
Não concordo e nem discordo	7	12,28%
Concordo parcialmente	21	36,84%
Concordo totalmente	20	35,09%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Medeiros, Alves e Ribeiro (2013) destacam que o controle de vendas busca analisar os dados relacionados às transações comerciais de um negócio, coletando informações sobre a comercialização de produtos ou serviços. O objetivo principal do controle de vendas é entender como se processam as etapas das transações de venda, levando em conta diversos fatores, como estoque, preços e fluxo de caixa. Essa etapa é fundamental para identificar pontos fortes e fracos, permitindo a implementação de melhorias no processo.

4.1.3 Utilização de Controles Financeiros

Os controles financeiros são essenciais para que os empreendedores operem de forma eficiente em um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo (Almeida; Pereira; Lima, 2016). Nesse contexto, inicialmente, foi examinada a frequência com que os empreendedores monitoram os lucros e retornos do negócio, conforme ilustrado na Tabela 9.

Tabela 9 - Acompanhamento de lucros/retornos

Alternativas	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Não realizo	5	8,77%
Diariamente	9	15,79%
Semanalmente	18	31,58%
Mensalmente	25	43,86%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

A maioria dos respondentes (75,44%, ou 43 empreendedores) afirmou que realiza controles financeiros com frequência semanal ou mensal, sendo que 31,58% (18 empreendedores) fazem controles semanalmente e 43,86% (25 respondentes) realizam controles mensalmente. Além disso, 8,77% (5 empreendedores) informaram que não acompanham os lucros e retornos do negócio, enquanto 15,79% (9 empreendedores) declararam realizar o controle diariamente.

Lopes *et al.* (2015) destacam que o monitoramento constante do desempenho econômico e financeiro é essencial para evitar a perda do controle das metas da empresa e prevenir surpresas indesejadas.

Em seguida, os respondentes foram questionados sobre seu nível de concordância quanto ao controle de contas a pagar em seus empreendimentos. Como mostrado na Tabela 10, 85,96% (49 empreendedores) concordam que o negócio possui um controle estruturado de contas a pagar.

Tabela 10 - Controle de contas a pagar

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Discordo totalmente	2	3,51%
Discordo parcialmente	3	5,26%
Não concordo e nem discordo	3	5,26%
Concordo parcialmente	32	56,14%
Concordo totalmente	17	29,82%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Campos e Gáudio (2014) ressaltam que o controle de contas a pagar é indispensável para qualquer atividade empresarial, pois permite reduzir gastos desnecessários, evitar atrasos nos pagamentos e, conseqüentemente, minimizar multas e juros, assegurando a redução dos custos e a manutenção do capital de giro.

Dando continuidade à questão anterior, solicitou-se que os respondentes indicassem o nível de consentimento quanto à adoção de controle de contas a receber pelo negócio. Como demonstrado na Tabela 11, 84,21% (48 empreendedores) concordam que o empreendimento realiza o controle de contas a receber. Esses resultados indicam que a maioria dos empreendedores adota alguma ferramenta para monitorar os valores a receber.

Tabela 11 - Controle de contas a receber

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Discordo totalmente	1	1,75%
Discordo parcialmente	3	5,26%
Não concordo e nem discordo	5	8,77%
Concordo parcialmente	32	56,14%
Concordo totalmente	16	28,07%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Uma administração eficiente dos valores a receber é essencial para uma organização, pois representa uma parcela significativa dos investimentos alocados e é crucial para a sustentabilidade do negócio (Potrich *et al.*, 2012).

A última questão abordou a forma como o negócio determina o preço dos produtos ou serviços oferecidos. Conforme a Tabela 12, observa-se que a opção “considero os custos dos materiais/serviços utilizados e uma margem de lucro desejada” foi a mais escolhida,

representando 43,86% do total. Além disso, há um equilíbrio entre as alternativas “obsero o preço praticado pela concorrência” e “considero as características do mercado”, com percentuais de 31,58% e 24,56%, respectivamente.

Tabela 12 - Determinação do preço dos produtos/serviços

Nível de concordância/discordância	Frequência Absoluta	Frequência Relativa (%)
Concorrência	18	31,58%
Custos + Marg. Lucro	25	43,86%
Características do Mercado	14	24,56%
Total	57	100,00%

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

A formação de preço é uma das tarefas mais importantes para a gestão financeira, pois contribui para que o empreendimento seja lucrativo e atrativo para os clientes (Mancebo, 2022). Além disso, determinar o preço de venda com precisão é essencial para o sucesso e a sustentabilidade do negócio. Investir em uma estratégia de precificação robusta garante um crescimento sustentável e fortalece a posição competitiva no mercado.

4.2 Análise Inferencial

4.2.1 Relação Entre o Perfil dos Respondentes e a Utilização dos Controles

Neste tópico, são apresentados os resultados das análises realizadas por meio da estatística inferencial, organizados em duas partes. A primeira parte apresenta as relações entre o perfil dos respondentes e o uso de controles financeiros e não financeiros. A segunda parte evidencia as relações entre o perfil dos empreendimentos pesquisados e a adoção de controles financeiros e não financeiros.

A Tabela 13 apresenta os resultados dos testes de Kruskal-Wallis e U de Mann-Whitney, que analisam as relações entre as variáveis do perfil dos respondentes e a utilização de controles financeiros e não financeiros.

Tabela 13 - Relação entre o perfil dos respondentes e a adoção de controles

Não financeiros	p-valor		
	Gênero	Idade	Nível de escolaridade
Controle dos clientes e análise de mercado	0.129	0.493	0.033**
Decisão de ofertar novos produtos/serviços	0.178	0.831	0.028**
Escolha de fornecedores	0.184	0.799	0.017**
Controle dos produtos/serviços vendidos	0.162	0.187	0.007***
Financeiros	p-valor		
	Gênero	Idade	Nível de escolaridade
Acompanhamento do lucro/retorno	0.354	0.475	0.042**
Controle de contas a pagar	0.968	0.723	0.008***
Controle de contas a receber	0.641	0.687	0.028**
Formação de preço	0.533	0.377	0.038**

Grau de Significância: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Observa-se que não há diferença significativa na utilização de ferramentas de controle financeiro e não financeiro em relação à variável gênero. Além disso, todas as variáveis dependentes, sejam elas de controle financeiro ou não financeiro, não apresentam associação significativa com a idade dos microempreendedores.

Conforme demonstrado na Tabela 13, todas as práticas de controle financeiro e não financeiro estão significativamente associadas ao nível de escolaridade dos microempreendedores. Assim, pode-se inferir que quanto maior o nível de instrução dos empreendedores, maior é o uso de instrumentos de controle financeiro e não financeiro.

Resultados semelhantes foram encontrados nos estudos de Almeida, Pereira e Lima (2016) e Santos, Dorow e Beuren (2016), que identificaram uma associação significativa entre o grau de instrução dos gestores de microempresas e a adoção de ferramentas de gestão. Por outro lado, o resultado diverge dos achados de Lopes et al. (2015), que apontaram uma relação negativa entre essas variáveis.

4.2.2 Relação Entre o Perfil dos Empreendimentos e a Utilização dos Controles

A Tabela 14 apresenta os resultados dos testes estatísticos que analisam as relações entre as variáveis relacionadas às características dos empreendimentos e à utilização de métodos de controles financeiros e não financeiros.

Tabela 14 - Associação entre o perfil dos empreendimentos e o emprego de controles

Não financeiros	p-valor		
	Tempo de atuação	Atividade empresarial	Faturamento
Controle dos clientes e análise de mercado	0.024**	0.782	0.367
Decisão de ofertar novos produtos/serviços	0.031**	0.864	0.442
Escolha de fornecedores	0.009***	0.645	0.543
Controle dos produtos/serviços vendidos	0.047**	0.377	0.226
Financeiros	p-valor		
	Tempo de atuação	Atividade empresarial	Faturamento
Acompanhamento do lucro/retorno	0.037**	0.567	0.265
Controle de contas a pagar	0.018**	0.854	0.744
Controle de contas a receber	0.015**	0.243	0.388
Formação de preço	0.043**	0.192	0.346

Grau de Significância: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Nota. Elaboração própria, mediante dados da pesquisa (2024).

Verifica-se que não há diferença significativa na adoção de práticas de controle financeiro e não financeiro em relação ao tipo de atividade empresarial desenvolvida pelo negócio. Além disso, observa-se que essas ferramentas de controle também não estão significativamente associadas ao faturamento do empreendimento. Assim, um faturamento maior não implica necessariamente na utilização de mais itens de controle.

Conforme indicado na Tabela 14, todas as ferramentas de controle financeiro e não financeiro estão significativamente associadas ao tempo de atuação do negócio. Dessa forma, pode-se inferir que empreendimento com mais tempo de operação no mercado tendem a

adotar mais instrumentos de controle, tanto financeiros quanto não financeiros, em comparação com MEIs mais recentes.

Torres (2023) ressalta que a longevidade média de uma empresa pode ser impactada por múltiplos fatores, como a conjuntura econômica, a competitividade do mercado, as políticas governamentais, a qualidade da gestão e a capacidade de adaptação e inovação. Assim, é imprescindível uma gestão adequada, com o uso de ferramentas de controle financeiro e não financeiro que proporcionem dados precisos e permitam decisões mais assertivas para o negócio.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considera-se que o objetivo da pesquisa – analisar a relação entre as características dos microempreendedores individuais do município de Olho D'Água das Flores (AL), assim como os métodos de controle financeiro e não financeiro em seus negócios – foi atingido, conforme demonstrado no capítulo 4 e sintetizado a seguir.

A amostra abrangeu 57 MEIs e os dados foram coletados, no mês de junho de 2024, através da aplicação de um questionário enviado por e-mails, conversas em aplicativos de mensagens (Whatsapp e Telegram), contatos em redes sociais (Facebook, LinkedIn, entre outras) e visitas presenciais aos estabelecimentos.

Em relação às características dos empreendedores, observou-se que a maioria dos respondentes era do gênero masculino, com média de idade de 35 anos e possuíam o ensino médio completo. No tocante ao perfil dos empreendimentos, constatou-se que as atividades empresariais desenvolvidas eram voltadas para comércio e serviços, possuíam faturamento médio de quase R\$ 4.000,00 e possuíam tempo de atuação de até 10 anos como MEI.

No que se refere à utilização de controles não financeiros, observou-se que os MEIs realizam o controle dos clientes e dos produtos/serviços mais vendidos, analisam a posição no mercado de atuação e se planejam para ofertar novos produtos/serviços. Em relação às práticas de controles financeiros, evidenciou-se que os MEIs possuem controle de contas a pagar e contas a receber, acompanham a lucratividade do negócio e consideram vários fatores para determinar o preço de venda dos produtos e serviços.

Constatou-se ainda que quanto maior o nível de escolaridade dos empreendedores, mais instrumentos de controle não financeiros e financeiros eram utilizados pelo negócio. Logo, empreendedores mais instruídos tendem a implementar práticas de gestão mais adequadas, o que tende a melhorar os resultados organizacionais. Outro achado importante foi que MEIs que operam a mais tempo no mercado adotam mais instrumentos de controle não financeiros e financeiros. Assim, empreendimentos com mais tempo de atuação tendem a possuir processos de gestão mais estruturados, necessários para o crescimento do negócio.

Quanto às limitações da pesquisa, destaca-se o número de respostas obtidas através da aplicação do questionário, o que não permite a generalização de resultados. Além disso, limitou-se apenas a examinar a associação entre os MEIs e as práticas de controles financeiros e não financeiros no município de Olho D'água das Flores (AL). Diante deste cenário de resultados e de limitações, para estudos futuros, sugere-se: envolver empreendimentos situados em diferentes cidades alagoanas e em outros estados da federação a fim de que se possa realizar um comparativo maior e mais detalhado, com o intuito de verificar se o comportamento observado neste estudo se repete ou apresentará diferenças; e realizar novas pesquisas envolvendo outros instrumentos de controles financeiros e não financeiros.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, D. M.; PEREIRA, I. M.; LIMA, I. J. Instrumentos de controle de gestão utilizados por micro e pequenas empresas sul catarinenses. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 10, n. 3, 2016. DOI: <https://doi.org/10.6034/889>.
- ARAÚJO, V. S.; FRANÇA, R. D.; SANTOS, L. M. S.; FRANÇA, A. G. V. Gestão financeira de empreendimentos situados nos shoppings populares da cidade de João Pessoa – PB. In: **V Seminário UFPE de Ciências Contábeis**, Recife. Anais [...]. Recife: UFPE, 2011.
- BAPTISTA, M. N.; CAMPOS, D. C. **Metodologias de pesquisa em ciências: análises quantitativa e qualitativa**. p. 299–299, 2015.
- BRASIL. Ministério da Economia. **Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade**. O que é o Microempreendedor Individual (MEI)? 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei>. Acesso em: 6 mar. 2023.
- CAMPARA, J. P.; VIEIRA, K. M.; CERETTA, P. S. Entendendo a atitude ao endividamento: fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam? **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 15, n. 1, 2016. DOI: <https://doi.org/10.21529/RECADM.2016002>.
- CAMPOS, B. R.; GÁUDIO, A. E. G. M. A utilização de ferramentas de controle gerencial em micro e pequenas empresas da região metropolitana do Rio de Janeiro. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 8, n. 3, 2015. DOI: <https://doi.org/10.6034/692>.
- CARVALHO, J. R. M.; LIMA, M. D. Práticas gerenciais em MPE's do comércio de confecções da cidade de Sousa – PB. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)**, v. 5, n. 3, 2011. DOI: <https://doi.org/10.17524/repec.v5i3.191>.
- CORRÊA J., R. O fluxo de caixa como direcionador do processo de reestruturação de uma empresa avícola de postura comercial. Universidade de São Paulo, 2019. DOI: <https://doi.org/10.11606/D.74.2020.tde-17022020-092204>.
- COSTA, S. S. Pandemia e desemprego no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 54, p. 969–978, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/0034-761220200170>.
- FIGUEIRA, R. F.; PEREIRA, R. C. F. Devo, não nego, pago quando puder: uma análise dos antecedentes do endividamento do consumidor. **ReMark - Revista Brasileira de Marketing**, v. 13, n. 5, 2014. DOI: <https://doi.org/10.5585/remark.v13i5.2744>.
- FORMENTI, M. C. L.; MARTINS, I. C. S. Análise da gestão financeira nas micro e pequenas empresas de Osasco. **Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**, [S. l.], v. 1, n. 1, p. 40–61, 2018. DOI: <https://doi.org/10.21574/remipe.v1i1.90>.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. Editora Atlas SA, 2002.
- GUIMARÃES, I. C.; PARISI, C.; PEREIRA, A. C.; WEFFORT, E. F. J. The controllership relevance for risk management in non-financial companies: a study of risk managers' and controllers' perceptions. **Review of Business Management**, v. 11, n. 32, p. 260–275, 2009. DOI: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v11i32.463>.
- ISTATARI, S. J. **Indicadores essenciais para a gestão de estoques: uma aplicação ao segmento varejista de supermercados**. (Dissertação de Mestrado). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2020.
- KUMMER, A. A.; BROMBERGER, D.; DONDONI, P. C. A utilização das ferramentas de gestão financeira nas empresas. **CAP Accounting and Management**, v. 5, n. 5, 2011.

- LOPES, L. C.; S., K. P. S.; VIEIRA, É. M. M.; FREITAS, M. A. L. Adoção de práticas de controles financeiros e não financeiros por microempreendedores individuais. **Gestão e Sociedade**, v. 8, n. 21, 2014. DOI: <https://doi.org/10.21171/ges.v8i21.1930>.
- MAISMEI. A plataforma para o MEI fazer mais! **MaisMei - A plataforma para o MEI fazer mais!**, 2024. Disponível em: <https://www.maismei.com.br/https://www.maismei.com.br>. Acesso em: 18 nov. 2024.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2009.
- MATTOS, J. A. R. Auditoria, controle interno e gestão de risco do sistema de contas a pagar de uma organização sem finalidade de lucros. (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- MEDEIROS, R. K.; ALVES, R. C.; RIBEIRO, S. R. S. Turnover: uma análise dos fatores que contribuem para a decisão de sair da empresa dos colaboradores da Alfa Comércio Ltda. **Connexio**, [S. l.], v. 2, n. 1, p. 115–126, 2013.
- MIOTTO, A. P.; PARENTE, J. G. Retail evolution model in emerging markets: apparel store formats in Brazil. **International Journal of Retail & Distribution Management**, v. 43, n. 3, p. 242–260, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJRDM-03-2012-0025>.
- MIRANDA, L. C.; KATAOKA, S. S.; SANTOS, J.; SILVEIRA, G. M. C. Da mesopotâmia às tapioqueiras de Olinda: o pensamento contábil se revela. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPEC)**, v. 5, n. 3, 2011. DOI: <https://doi.org/10.17524/repec.v5i3.159>.
- NASCIMENTO, L. S.; et al. Microempreendedor individual e as vantagens da formalização. **Cadernos de Gestão e Empreendedorismo**, v. 7, n. 2, 2019. DOI: <https://doi.org/10.32888/cge.v7i2.27646>.
- POTRICH, A.; et al. Política de cobrança de contas a receber: um estudo de caso no comércio varejista de materiais de construção. **Sistemas & Gestão**, [S. l.], v. 7, n. 3, p. 392–401, 2012. DOI: 10.7177/sg.2012.v7.n3.a8.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 4. ed. Atlas, 2017.
- SANTOS, V.; DOROW, D. R.; BEUREN, I. M. Práticas gerenciais em micro e pequenas empresas. **Revista Ambiente Contábil**, [S. l.], v. 8, n. 1, p. 153–186, 2016.
- SEBRAE. Abrir um CNPJ de MEI é fácil. Confira os passos. **Sebrae**, [s.d.]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tudo-o-que-voce-precisa-saber-sobre-o-mei,caa7d72060589710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 18 nov. 2024.
- SILVA, L. A. A.; MARCAL, M. H. L.; SARSO, F. J. H. O papel da controladoria na gestão administrativa empresarial. **Revista Eletrônica Organizações e Sociedade**, v. 7, n. 7, 2018. DOI: <https://doi.org/10.29031/ros.v7i7.381>.
- TORRES, V. MEI: o que é, como funciona, como ser e quanto custa. **Blog da Contabilizei**, 2024. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/mei/>.
- VIANNA, C. T. **Gestão financeira de curto prazo - PMEs: os desafios de um programa operacional e o Modelo de Fleuriet**. (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2014.