

A Percepção do Microempreendedor Individual no Estado de Goiás Sobre Seus Indicadores Econômico-Financeiros Após Sua Formalização

Maíra Jéssika Fernandes Silva¹
Moisés Ferreira da Cunha²
Renilly Nascimento Iara³
Camila Araújo Machado⁴

Resumo: Esta pesquisa teve como objetivo identificar a percepção do Microempreendedor Individual Goiano acerca das possíveis alterações em seus indicadores de desempenho econômico-financeiros decorrentes da sua formalização. A seleção da amostra ocorreu na aplicação do questionário utilizado na coleta dos dados, o qual foi direcionado aos Microempreendedores Individuais que procuraram o SEBRAE – Goiás, localizado em Goiânia, entre março e maio de 2013. Foram obtidos 109 questionários válidos. Os dados foram analisados através de técnicas que investigam as relações de interdependência entre variáveis, neste caso, Análise de Correspondência e Homogeneidade. Com base nas análises feitas a partir dos dados obtidos, notou-se que os Microempreendedores Individuais do Estado de Goiás perceberam melhoras em seus indicadores econômico-financeiros após sua formalização.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual; Formalização; indicadores financeiros; Benefícios Econômico-Financeiros.

1. Introdução

No Brasil, em 2003, existiam mais de 10 milhões de empresas informais que ocupavam aproximadamente 13,8 milhões de pessoas, dentre elas, trabalhadores por conta própria, pequenos empreendedores, empregados com e sem carteira de trabalho assinada e trabalhadores não remunerados (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística- IBGE, 2003).

Uma das principais desvantagens identificadas é a exclusão do negócio informal de mercados que exigem provas da regularidade fiscal, como, por exemplo, vendas com notas fiscais, licitações, exportações e obtenção de empréstimos (Serviço de apoio às micro e pequenas empresas-SEBRAE, 2005). Portanto, ser informal representa, para o empresário, estar à margem de mercados que poderiam melhorar sua renda e, conseqüentemente, expandir seu negócio.

A motivação para formalização destes negócios decorre-se de um equilíbrio entre os custos de regularização e a rentabilidade da atividade (SEBRAE, 2005). Com o intuito de promover tal equilíbrio, em 2008 foi aprovada a Lei Complementar n°. 128/2008 que instituiu a figura do Microempreendedor Individual (MEI), ampliando os benefícios da Lei Complementar n°. 123/2006 ao permitir a formalização de trabalhadores por conta própria de quase quinhentas atividades profissionais.

Entre os benefícios proporcionados pela lei, destacam-se: carga tributária reduzida, registro formal de até um empregado que perceba remuneração limitada a um salário mínimo

¹ Bacharel em Ciências Contábeis. FACE/UFG. maira.ufg@gmail.com.

² Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP. Diretor FACE/UFG. mfcunha@ig.com.br.

³ Mestranda em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP. FACE/UFG. renyelly@gmail.com.

⁴ Mestre pela UNB. Professora da FACE/UFG. ufg_face_camila@yahoo.com.br.

vigente ou ao piso da categoria. Além disso, ao se formalizar, o microempreendedor obtém registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Com isso, é possível ao Microempreendedor obter crédito facilitado junto às instituições financeiras particulares e estatais, inclusive com taxas de juros subsidiadas, ou ainda, emitir nota fiscal de venda para empresas particulares, governamentais e pessoas físicas, e se beneficiar com a cobertura do plano de previdência social com direito a auxílio doença, salário maternidade e aposentadoria. (SEBRAE, 2012).

Até o início de 2013, segundos dados do Portal do Empreendedor⁵, quase três milhões de Microempreendedores Individuais já haviam se formalizado. Em Goiás, são mais de cem mil, sendo mais de trinta por centos destes, com endereço comercial na grande Goiânia.

As facilidades proporcionadas pela lei incentivaram muitos trabalhadores informais e microempresários a saírem da informalidade. Os resultados da formalização são percebidos por eles em pouco tempo de regularização do negócio, como exposto no Perfil do Microempreendedor Individual de 2012, divulgado pelo SEBRAE. Segundo o estudo, 55% dos empreendedores com negócio, antes da formalização, declararam aumento no faturamento da empresa, após o registro. Da mesma forma, 54% dos entrevistados perceberam aumento dos investimentos na atividade. Bem como, 52% passaram a ter maior controle financeiro, representando melhoria de gestão, e 26% dos empreendedores que saíram da informalidade ampliaram suas vendas para outras empresas.

Esse estudo realizado pelo SEBRAE, em nível Nacional, motivou a realização desta pesquisa no estado de Goiás, levando à formulação da seguinte questão-problema: **qual a percepção do Microempreendedor Individual Goiano sobre seus indicadores de desempenho econômico-financeiros após a formalização do seu negócio?**

Logo, o objetivo desta pesquisa é identificar a percepção do MEI Goiano acerca das possíveis alterações em seus indicadores de desempenho econômico-financeiros decorrentes da sua formalização, a fim de complementar o conhecimento adquirido, até o momento, com o estudo realizado pelo SEBRAE em 2012. E, assim destacar a existência, ou não, de mudanças em relação a: lucro, despesas, retorno, controle financeiro do negócio, acesso a crédito, taxa de juros de captação de recursos de terceiros, prazo para recebimento de clientes e preço/prazo para pagamento de fornecedores.

2. Revisão Bibliográfica

2.1 O Microempreendedor Individual e a Formalização

As empresas nascem a partir do interesse de alguém que tem a visão empreendedora de investir em operações necessárias para vender os produtos e serviços escolhidos. Muitos começam pequenos e individuais, portanto há uma visão para lançar um novo empreendimento desempenhando o crescimento e sucesso esperado na carreira profissional (PADOVEZE, 2005). Mas, devido a alta carga tributária existente no país, muitas dessas empresas nascem e permanecem por anos na informalidade.

Há por parte do poder público interesse em orientar e mobilizar a formalização por todo o país. Para assim, evitar prejuízos decorrentes da falta de pagamento de impostos e contribuições, e estimular a economia (SEBRAE, 2012).

⁵ O Portal do Empreendedor foi criado para fomentar “a atividade empresarial brasileira através de informações de credibilidade e qualidade” permitindo “execução online dos atos necessários à formalização do Microempreendedor Individual”. O acesso pode ser obtido através da página: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Por meio da Lei Complementar nº. 128/2008, o Governo estimulou a legalização de milhões de empreendedores informais a se formalizarem tornando-se Microempreendedores Individuais. Nesta lei, define-se como Microempreendedor Individual “o empresário individual, a que se refere o artigo nº. 966 da lei nº. 10.406/2002 do Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais)”.

A formalização é feita de forma gratuita no Portal do Empreendedor, no campo “Formalize-se”. Para realização do procedimento, o empresário informa seus dados pessoais, em seguida, uma tela se abre para identificação da atividade e o local utilizado para exercê-la.

Feito isto, o número do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e de inscrição na Junta Comercial são obtidos imediatamente, não sendo necessário encaminhar nenhum documento (e nem sua cópia anexada) à Junta Comercial. Além disso, é concedido o Alvará de Funcionamento Provisório, com validade de 180 dias para atividades que não constituem alto risco. Com a realização do cadastro, o MEI torna-se formalmente uma pessoa jurídica.

Desse momento em diante, o MEI passa a ser enquadrado no regime tributário do Simples Nacional, com isenção dos tributos federais. E paga apenas o valor fixo mensal de 5% sobre o salário mínimo vigente, destinado à Previdência Social, acrescido de R\$ 5,00 para os microempreendedores que exerçam atividades de prestação de serviços (a título de pagamento do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISSQN) ou R\$ 1,00 para os que exerçam atividades comerciais ou industriais (a título de pagamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias – ICMS). Além destes valores, dependendo do estado/município e da atividade exercida, outras taxas devem ser pagas.

Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual poderá ter acesso a benefícios como salário maternidade, auxílio doença e aposentadoria (com algum tempo de carência, dependendo do benefício). O pagamento desses valores é feito por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), e deve ser feito na rede bancária e casas lotéricas, até o dia 20 de cada mês subsequente ao período a que se refere.

Mensalmente o MEI deve preencher o Relatório Mensal das Receitas com informações sobre seu faturamento do mês a que se refere e anexar ao relatório as notas fiscais de compras de produtos e serviços, bem como, as notas fiscais que emitir. Anualmente, está obrigado a declarar o valor faturado no ano anterior.

A Lei Complementar nº. 128/2008 ainda permite ao MEI, em seu artigo nº. 18 C, possuir “[...] um único empregado que receba exclusivamente 1 (um) salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional”, devendo ser respeitados todos os direitos trabalhistas do empregado. O custo total do empregado para o Microempreendedor Individual é de 11% sobre o respectivo salário auferido pelo empregado, ou seja, R\$ 74,58 se o empregado ganhar o salário mínimo vigente. Este percentual é composto de 8% referentes ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e 3% de contribuição para a Previdência Social.

Com os incentivos oferecidos ao MEI e o fato de estar no mercado de forma legal, as chances de crescer e prosperar aumentam, e o que é apenas um pequeno negócio, poderá se tornar uma pequena, média ou grande empresa (SEBRAE, 2012). Assim, espera-se que esses incentivos oferecidos ao Microempreendedor Individual expandam sua atividade de modo sustentável e, em pouco tempo, o tornem uma microempresa ou pequena empresa.

2.2 Indicadores de Desempenho Econômico-Financeiros

Os indicadores de desempenho escolhidos pelas empresas têm como objetivo medir o resultado observado em relação às metas propostas no prazo estabelecido (KARDEC *et al*, 2002). De acordo com Helfert (2000), raramente uma única medida ou indicador é suficiente

para analisar determinada situação, visto que tais índices são, até certo ponto, limitados. Logo, para serem eficientes, as análises econômico-financeiras de desempenho devem ser uma combinação de indicadores. A característica fundamental destes é fornecer uma visão ampla da situação econômico-financeira da empresa através de índices que evidenciem aspectos financeiros ou econômicos da empresa (MATARAZZO, 2003).

Os indicadores de desempenho financeiros podem ser definidos como relações entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras, que têm como objetivo fornecer informações que não são diretamente observáveis nessas demonstrações (SILVA, 2006). Sendo papel desses indicadores: auxiliar na comparação da evolução histórica da empresa ano a ano e permitir comparações entre empresas do mesmo setor, em períodos temporais iguais (SILVA, 2006).

Os indicadores de desempenho econômico são aqueles, que mais adequadamente, traduzem em termos tangíveis as conquistas da empresa (ROCHA, 2007). Portanto, devem refletir tanto as conquistas na perspectiva econômica da empresa, quanto na dos clientes, processos internos, crescimento e aprendizagem. E em conjunto, eles mostram o quanto foi ou não agregado de riqueza.

Os índices relacionados à situação financeira da empresa dividem-se em dois grupos, estrutura de capital e liquidez, e medem, fundamentalmente, risco. Já os que permitem avaliar a situação econômica são os relacionados à rentabilidade e medem retorno sobre o investimento (MATARAZZO, 1998).

O benefício econômico é geralmente atingido por intermédio da gestão eficaz de recursos e da implementação de processos aplicáveis para melhorar o valor e a saúde global da organização. Já o financeiro é resultado da melhoria da organização, expresso em forma monetária, e obtido por práticas internas da organização efetivas quanto ao custo. (ABNT, 2008).

Os benefícios financeiros e econômicos que podem resultar da aplicação dos princípios da gestão incluem: maior lucratividade, maiores receitas, melhor desempenho orçamentário, redução de custos, melhor fluxo de caixa, maior retorno sobre o investimento, melhor competitividade, maior retenção e lealdade dos clientes, maior eficácia da tomada de decisão, uso otimizado dos recursos disponíveis, melhor desempenho organizacional, credibilidade e sustentabilidade, entre outros (ABNT, 2008).

Assim, a formalização pode trazer ao Microempreendedor individual benefícios econômico-financeiros, como, por exemplo, o aumento do faturamento através da possibilidade de emitir nota fiscal ao efetuar uma venda, um acréscimo na carteira de clientes ao fornecer a eles possibilidade de efetuarem o pagamento através de cartão débito/crédito, uma ampliação do nicho de mercado ao tornar possível a venda para outras empresas, órgãos públicos e pessoas físicas. Incrementando assim, o lucro, a rentabilidade e o retorno do investimento feito pelo MEI.

Além destes benefícios, o MEI tem acesso facilitado junto a bancos, o que pode auxiliá-lo monetariamente a melhorar e expandir a estrutura física de seu negócio, comprar mercadorias com preços mais atrativos através do pagamento a vista, e formar um capital de giro. Até mesmo, o simples fato de ter um CNPJ, possibilita ao MEI comprar diretamente de fornecedores primários, sem intermediários, com prazos para pagamento prolongados e preços reduzidos, o que implica em redução de custos.

Caso o Microempreendedor efetivamente consiga reduzir sua estrutura de custos, ele poderá repassar aos seus clientes preços reduzido e prazos maiores para pagamento. Gerando, assim, uma fidelização da carteira de cliente.

3. MÉTODO DE PESQUISA

A estratégia desta pesquisa é caracterizada como levantamento por amostragem (*sample survey*). Em relação à abordagem do problema, o mesmo é tratado qualitativamente.

A seleção da amostra se deu no momento da aplicação do questionário utilizado para a coleta de dados, o qual foi direcionado aos Microempreendedores Individuais que procuraram a sede de Goiânia do SEBRAE – Goiás, para obterem informações sobre e/ou realizar a entrega da Declaração Anual de Rendimentos do MEI, referente ao ano-calendário de 2012. Dos 114 questionários respondidos, cinco foram descartados por estarem preenchidos de forma incompleta. Portanto, a amostra final é composta por 109 (cento e nove) respondentes.

A fim de garantir o aprimoramento e o aumento da confiabilidade e validade, fez-se um pré-teste do questionário com 27 (vinte e sete) Microempreendedores Individuais, com o objetivo que averiguar, principalmente, a existência de problemas quanto à compreensão das questões. Assim, foi possível verificar que não havia entre os entrevistados uma percepção da diferença entre alguns conceitos abordados no questionário, como, por exemplo, custo e despesa, rentabilidade e retorno. Além disso, a redação de algumas questões se mostrou incompreensível aos MEIs. Conseqüentemente, o questionário foi revisado para melhor atender às finalidades da pesquisa.

O referido questionário, foi estruturado em três dimensões: (i) identificação dos Microempreendedores Individuais, com informações sobre o empreendimento e sua formalização; (ii) relação das motivações e perspectivas futuras do Microempreendedor acerca de sua empresa; e (iii) percepções econômico-financeiras do Microempreendedor após sua formalização. Ao todo são nove perguntas do tipo fechadas. As dimensões foram criadas pelos autores. A aplicação do questionário foi realizada entre março e maio de 2013, de forma pessoal pela pesquisadora ou por meio de Consultores que prestam serviços ao SEBRAE-Goiás.

Quanto ao tratamento dos dados, além das usuais análises descritivas de frequência, utilizou-se a Análise de Correspondência (ANACOR) e a Análise de Homogeneidade (HOMALS). Estas técnicas investigam a relação de interdependência entre variáveis qualitativas (FÁVERO *et al*, 2009). A ferramenta empregada nas análises foi o *software Predictive Analytics Software* (PASW), antigo SPSS.

4. Análise dos dados

4.1. Análise descritiva de frequência

Os dados foram analisados conforme as três dimensões do questionário. Na primeira dimensão identificou-se o perfil do empreendedor, o segmento de atuação e as características da empresa (Tabela 1).

Tabela 1 – Perfil do MEI, segmento de atuação e características da empresa

Descrição		Freq.	%	Descrição		Freq.	%
Sexo	Feminino	48	44,0%	Nº. de Empregados	Nenhum	78	71,6%
	Masculino	61	56,0%		Um	25	22,9%
Idade	Até 20 anos	2	1,8%		Mais de Um	6	5,5%
	21 a 30 anos	37	33,9%	Setor	Comércio	59	54,1%
	31 a 40 anos	34	31,2%		Serviço	39	35,8%
			Indústria		3	2,8%	

	41 a 50 anos	22	20,2%		Outro	8	7,3%
	Acima de 51 anos	14	12,8%				
Escolaridade	Sem educação formal	1	0,9%	Ocupação Anterior	Desempregado	20	18,3%
	Fundamental Incompleto	25	22,9%		Empregado sem Carteira	6	5,5%
	Fundamental Completo	13	11,9%		Empregado com Carteira	33	30,3%
	Ensino Médio	46	42,2%		Negócio já formalizado	2	1,8%
	Superior Incompleto	17	15,6%		Negócio informal há 2 anos ou menos	6	5,5%
	Superior Completo	5	4,6%		Negócio informal entre 2 e 5 anos	13	11,9%
	Pós-Graduação	2	1,8%		Negócio informal há mais de 5 anos	29	26,6%
Setor	Comércio	59	54,1%	Local	Própria Residência	30	27,5%
	Serviço	39	35,8%		Estabelecimento Comercial	35	32,1%
	Indústria	3	2,8%		Ambulante	12	11,0%
	Outro	8	7,3%		Casa ou Empresa do Cliente	32	29,4%

Observou-se que, dos 109 respondentes da pesquisa, 56% são do sexo masculino e 44% do sexo feminino, evidenciando-se um equilíbrio entre os gêneros. Dentre estes, predominam-se a faixa etária entre 21 e 40 anos. Quanto ao nível de escolaridade, existe predominância de empreendedores com formação escolar a nível médio, e aproximadamente 35% destes empreendedores com alguma educação formal, porém abaixo do nível médio escolar. Em relação à ocupação anterior à formalização da atividade do MEI, identificou-se que 44% dos respondentes possuíam seu negócio anteriormente, mas na informalidade. Nota-se com esse número o êxito no incentivo à formalização que foi alcançado pelo governo ao criar esta categoria de empresas, em relação ao que foi proposto quando de seu lançamento. Além destes, foi notável a motivação para aproveitar a oportunidade de criar o seu próprio negócio, pois quase 49% dos respondentes eram desempregados ou trabalhadores formais com carteira assinada e tomaram tal decisão diante do incentivo oferecido pela legislação do MEI.

No questionário perguntou-se a atividade exercida pela empresa, porém foram indicadas atividades que não permitiram uma identificação precisa do segmento de atuação, e conseqüentemente, análises de frequência. Assim, consideraram-se nas análises os três segmentos principais possíveis, comércio, indústria e prestação de serviços. A atividade comercial predominou entre os respondentes (54,1%), seguida pelo setor de serviços (35,8%). A atividade industrial é exercida por apenas 2,8% dos respondentes. Quanto ao local de atuação do negócio, existe um equilíbrio entre os possíveis locais, sendo a menor frequência no caso de atuação como “ambulante” (11,0%).

Sobre o número de empregados do MEI notou-se que a grande maioria, aproximadamente 72%, não possui empregados, e que, quase 23% dos MEIs, se beneficiam dos incentivos à formalização do seu empregado e, por fim, identificou-se que 5,5% dos MEIs respondentes possuem mais de um empregado. Apesar desse baixo percentual, é válido lembrar que aos empregadores enquadrados no regime tributário do MEI não é permitida a contratação de mais do que um empregado formal. Portanto, nota-se a existência de trabalhadores informais, ou até mesmo, negócios que já deveriam estar em um regime de tributação diferente do MEI e mesmo assim se mantém nesta opção a fim de se beneficiarem dos incentivos deste segmento.

A segunda dimensão do questionário buscou identificar as motivações do MEI quanto à formalização e suas perspectivas futuras (Tabela 2). Sobre os benefícios motivadores para a formalização, foi permitido aos respondentes relacionar até três benefícios. Das 213 respostas obtidas, o benefício mais citado foi a possibilidade de se beneficiar com os planos de

previdência social governamentais (38,5%), este resultado conflita com o apresentado pela pesquisa de Souza (2010). Este autor estudou os principais benefícios motivadores da formalização do MEI no Estado de Santa Catarina e obteve como resultado principal a possibilidade de emitir nota fiscal e comprovar renda. Em Goiás, identificou-se esse benefício como o segundo mais citado (17,8%). Benefícios como: vender para o governo (0,5%), conseguir empréstimos (0,5%) e redução dos impostos (1,4%) mostraram-se pouco relevantes para os MEIs respondentes. Este resultado é um ponto importante, pois contradiz o incentivo à formalização disseminado como justificativa governamental para a criação do MEI.

Tabela 2 – Motivações do MEI quanto à formalização e perspectivas futuras

Descrição		Frequência	Percentual
Benefícios	INSS	82	38,5%
	Emissão de Nota Fiscal	38	17,8%
	Ter Empresa Formal	37	17,4%
	Vender a Prazo com Cartão	26	12,2%
	Crescer mais como Empresa	16	7,5%
	Baixa Burocracia e Facilidades na Formalização	9	4,2%
	Redução da Carga Tributária e Obrigações Acessórias	3	1,4%
	Conseguir Empréstimos	1	0,5%
	Vender para o Governo	1	0,5%
	Total		213
Vantagens	Baixa Carga Tributária	45	41,3%
	Dispensa de Contabilidade Formal	14	12,8%
	Dispensa de Obrigações Acessórias	6	5,5%
	Reconhecimento como Pessoa Jurídica	12	11,0%
	Facilidades na obtenção do Alvará de Funcionamento	13	11,9%
	Simplicidade na Formalização	13	11,9%
	Acesso a Linhas de Crédito Diferenciadas	6	5,5%
	Total		109
Perspectiva	Sim	73	67,0%
	Não	36	33,0%
	Total		109

Na segunda pergunta deste bloco, buscou-se identificar qual a percepção do MEI sobre as vantagens do seu regime em relação às empresas fora dele. A maioria dos respondentes (41,3%) apontaram a baixa carga tributária como a principal vantagem comparativa. Quanto ao futuro, 67% dos MEIs esperam faturar mais do que os 60 mil reais de limite para enquadramento nesse regime nos próximos anos. Esse resultado ressaltou as boas perspectivas dos empreendedores em relação aos seus mercados de atuação nos períodos futuros.

Por último, a terceira dimensão do questionário refere-se às percepções econômico-financeiras do MEI após sua formalização. Foi questionado o que, na percepção dele, aconteceu com alguns de seus indicadores econômico-financeiros após a formalização de seus negócios, sendo possível como resposta: aumentou, diminuiu, sem mudança, ou não se aplica (Tabela 3).

Tabela 3 – Percepções econômico-financeiras do MEI após sua formalização

Descrição	Frequência	%	Descrição	Frequência	%		
Faturamento	Aumentou	71	65,1%	Prazo	Aumentou	41	37,6%

	Sem Mudança	37	33,9%	recebido do Fornecedor	Sem Mudança	59	54,1%	
	Diminuiu	0	0,0%		Diminuiu	1	0,9%	
	Não se Aplica	1	0,9%		Não se Aplica	8	7,3%	
Investimento	Aumentou	67	61,5%	Prazo concedido ao Cliente	Aumentou	39	35,8%	
	Sem Mudança	40	36,7%			Sem Mudança	63	57,8%
	Diminuiu	0	0,0%			Diminuiu	4	3,7%
	Não se Aplica	2	1,8%			Não se Aplica	3	2,8%
Vendas (Pessoa Física)	Aumentou	68	62,4%	Acesso ao Crédito	Aumentou	34	31,2%	
	Sem Mudança	39	35,8%			Sem Mudança	67	61,5%
	Diminuiu	0	0,0%			Diminuiu	0	0,0%
	Não se Aplica	2	1,8%			Não se Aplica	8	7,3%
Vendas (Pessoa Jurídica)	Aumentou	31	28,4%	Taxa de Juros	Aumentou	2	1,8%	
	Sem Mudança	19	17,4%			Sem Mudança	64	58,7%
	Diminuiu	0	0,0%			Diminuiu	32	29,4%
	Não se Aplica	59	54,1%			Não se Aplica	11	10,1%
Vendas (Governos)	Aumentou	2	1,8%	Lucro do Negócio	Aumentou	71	65,1%	
	Sem Mudança	15	13,8%			Sem Mudança	37	33,9%
	Diminuiu	0	0,0%			Diminuiu	0	0,0%
	Não se Aplica	92	84,4%			Não se Aplica	1	0,9%
Controle Financeiro	Aumentou	83	76,1%	Despesas	Aumentou	83	76,1%	
	Sem Mudança	21	19,3%			Sem Mudança	22	20,2%
	Diminuiu	1	0,9%			Diminuiu	4	3,7%
	Não se Aplica	4	3,7%			Não se Aplica	0	0,0%
Preço do Fornecedor	Aumentou	15	13,8%	Retorno do Investimento	Aumentou	67	61,5%	
	Sem Mudança	80	73,4%			Sem Mudança	34	31,2%
	Diminuiu	7	6,4%			Diminuiu	3	2,8%
	Não se Aplica	7	6,4%			Não se Aplica	5	4,6%

Na Tabela 3 observou-se que o faturamento, o investimento, as vendas (para pessoa física e jurídica) aumentaram após a formalização para a grande maioria dos respondentes. Esses resultados, vão ao encontro dos relatados pela pesquisa SEBRAE (2012). Quanto às vendas direcionadas ao governo, observou-se que apesar das vantagens oferecidas para os MEIs em licitações, por exemplo, 84,4% não praticam vendas para o governo e entre os que praticam, não houve percepção de mudança para quase 14% dos respondentes.

Em relação ao controle financeiro, este aumentou para 76,1% dos MEIs respondentes, assim, a formalização os incentivou a controlar suas entradas e saídas de dinheiro, por exemplo, corroborando novamente com os resultados da pesquisa SEBRAE (2012).

Quanto aos preços e prazos praticados pelos fornecedores e ao prazo para pagamento concedido aos clientes, não houve percepção de mudança para a maioria dos respondentes.

No que se refere ao acesso a crédito, os resultados desta pesquisa são divergentes dos apresentados na pesquisa do SEBRAE (2012), pois, em Goiás, para a maioria dos respondentes (61,5%) não houve percepção de mudança no acesso ao crédito, do mesmo modo, não foram relatadas noções de alterações nas taxas de juros praticadas pelo mercado. Contrariamente, a nível nacional, o acesso a crédito aumentou, segundo o SEBRAE (2012).

Já o lucro do negócio e as despesas relacionadas, aumentaram para a maioria dos respondentes. Deste modo, o acréscimo no lucro pode ser explicado pela percepção de

incremento no retorno⁶ do investimento, em conjunto relato de aumento das vendas, indicando um acréscimo desproporcional entre receitas e despesas. Portanto, de modo geral, a formalização implicou em benefícios econômico-financeiros na percepção do MEI Goiano.

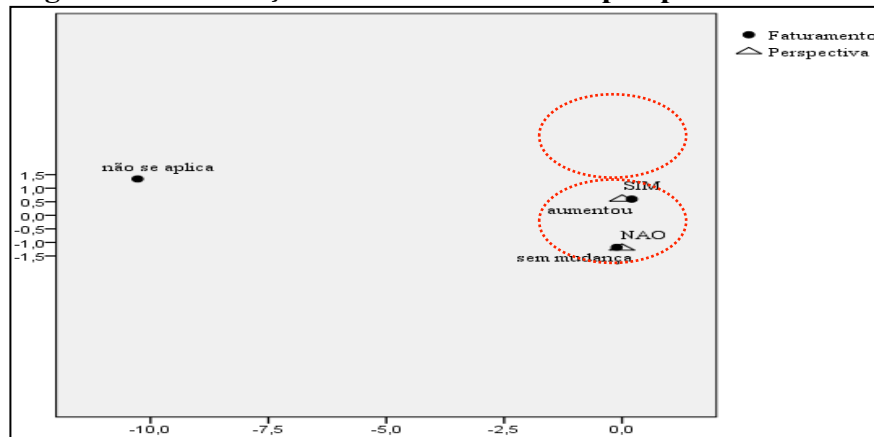
4.2. Análise das relações de interdependência

Nas análises das relações de interdependência aplicou-se ANACOR, em relações com duas variáveis, e HOMALS quando as associações foram feitas com três ou mais variáveis.

Inicialmente realizou-se o teste χ^2 para verificar a existência de dependência entre as variáveis. Segundo Fávero *et al* (2009, pg. 276), a hipótese nula de teste é que não há associação entre as categorias das variáveis em estudo, ou seja, as variáveis são independentes. Deste modo, para que ANACOR ou HOMALS sejam técnicas de análise de dados aplicáveis, faz-se necessário rejeitar a hipótese nula de associação entre as categorias das variáveis. Logo, ao rejeitar a hipótese nula é possível concluir que as categorias para as quais se busca uma relação, associam-se de forma não aleatória. Nesta pesquisa, para todas as associações apresentadas, a hipótese nula do teste Qui-quadrado foi rejeitada ao nível de significância de 5%.

Ao relacionar as percepções do MEI sobre faturamento com suas perspectivas futuras (Figura 1), foi possível notar que o MEI percebeu aumento em seu faturamento, após a formalização, associado a uma perspectiva futura de faturar mais que R\$60.000,00 ao ano positiva. Similarmente, os que não perceberam mudança em seu faturamento, possuem perspectivas futuras negativas.

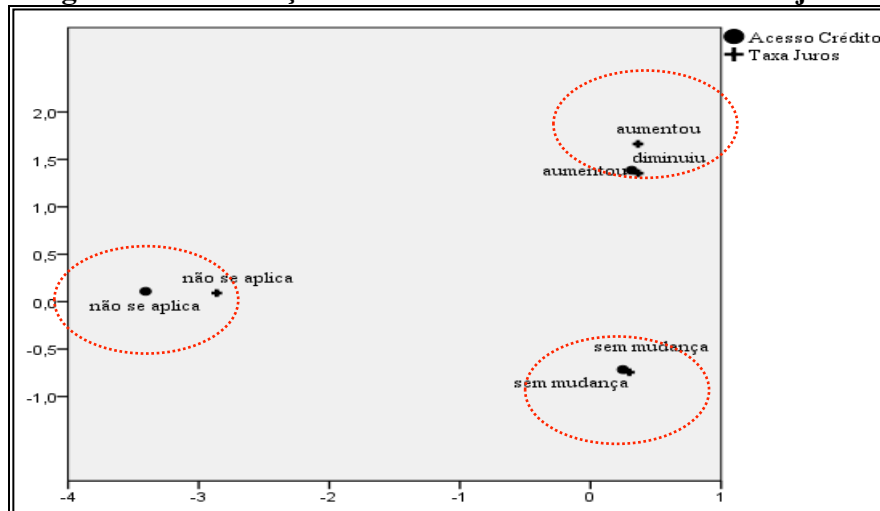
Figura 1 – Associação entre faturamento e perspectivas futuras



Na Figura 2, estão relacionadas as percepções do MEI acerca do acesso ao crédito e a taxa de juros na captação de empréstimos. Nota-se que, quando o MEI identificou facilidades no acesso ao crédito ele percebeu aumento ou diminuição na taxa de juros, e quando não houve percepção de alteração no acesso ao crédito, as alterações na taxa de juros também não foram notadas. Sobre esta relação, vale ressaltar a possibilidade dos respondentes da opção “sem mudança” serem empreendedores que não tentaram, de fato, obter empréstimos no mercado de créditos, e assim, não perceberem as alterações.

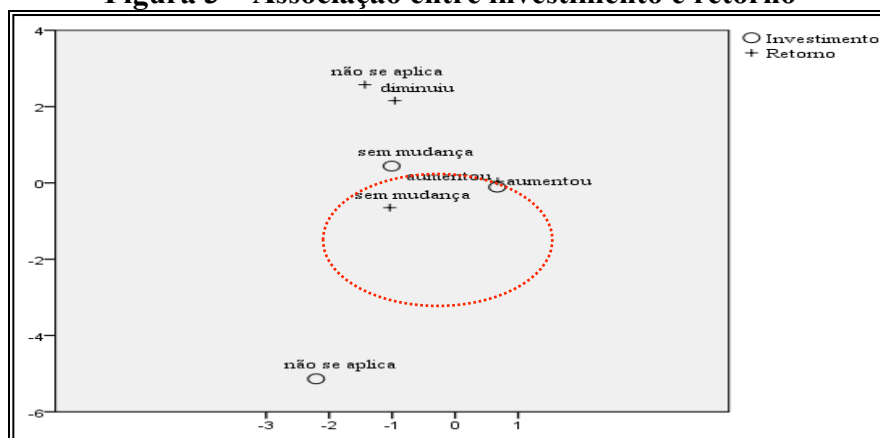
⁶ Para elucidar o conceito de retorno foi apresentada ao respondente uma situação hipotética ilustrando o que pode ser classificado como retorno do investimento.

Figura 2 – Associação entre acesso ao crédito e taxas de juros



Através da Figura 3, foi evidenciada a relação entre investimento e retorno. Assim, notou-se que quando há percepção de aumento dos investimentos, há também a percepção de aumento no retorno. Do mesmo modo, quando o MEI não percebe mudança nos investimentos, ele também não percebe mudança no retorno do negócio.

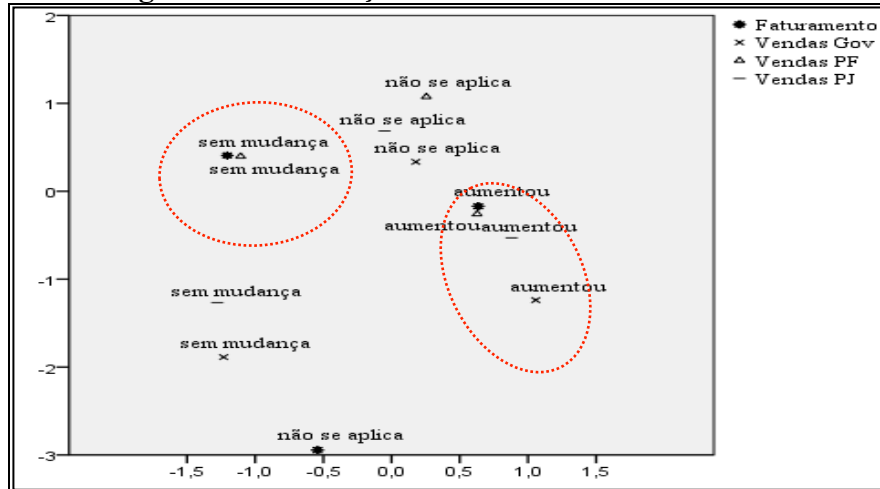
Figura 3 – Associação entre investimento e retorno



Ao associar o faturamento com as vendas para o governo, pessoa jurídica e pessoa física (Figura 4), identificou-se uma relação do aumento no faturamento com as vendas para todos os tipos de clientes. Porém, essa relação se mostrou mais próxima entre o aumento no faturamento e as vendas para pessoas físicas.

Esse resultado pode ser relacionado com o apresentado na Tabela 2, sobre os benefícios da formalização. A possibilidade de emitir nota fiscal é o segundo principal benefício identificado, assim, como o grupo de clientes “pessoa física” possui como característica a não exigibilidade da emissão de nota fiscal ao efetuarem uma compra, é justificável a percepção do MEI sobre esse benefício, pois o seu faturamento pode não ser afetado pela impossibilidade de emissão da nota fiscal, caso seus principais clientes sejam pessoas físicas.

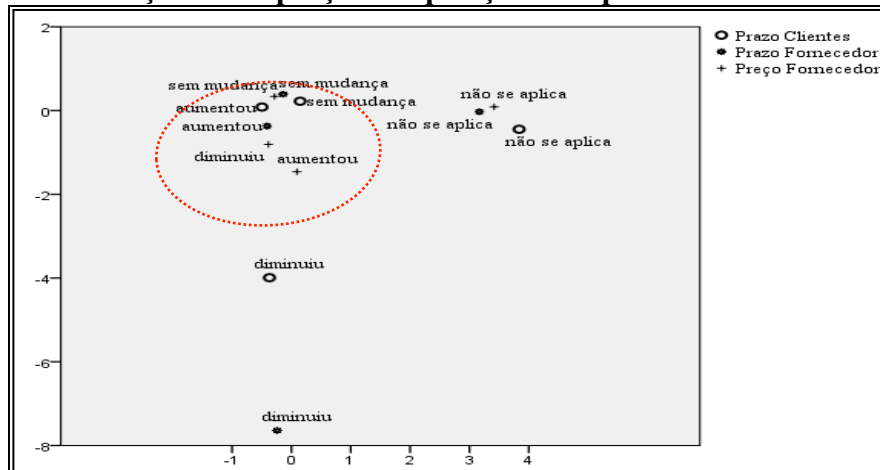
Figura 4 – Associação entre faturamento e vendas



Nota: Vendas para o Governo (Gov), vendas para Pessoa Física (PF) e vendas para Pessoa Jurídica (PJ).

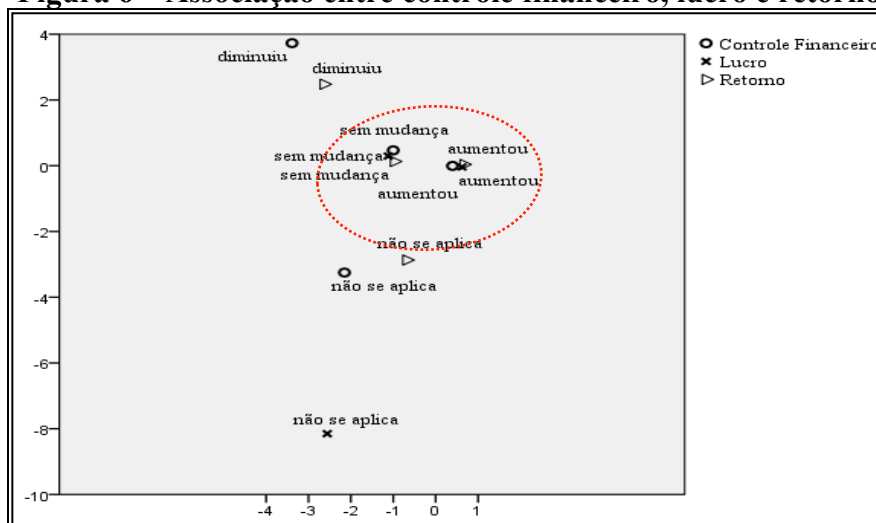
Constatou-se através da Figura 5 uma relação entre prazo concedido ao cliente e preço/prazo praticado pelo fornecedor do MEI. Quando o MEI percebeu que seu fornecedor aumentou o prazo para pagamento e reduziu os preços, ele foi capaz de repassar esses benefícios ao seu cliente, aumentando o prazo concedido ao mesmo. Deste modo, o discernimento de melhora nos indicadores do fornecedor proporcionou melhora no indicador do cliente.

Figura 5 – Associação entre preço de aquisição com prazos concedidos e recebidos



A Figura 6 apresenta a relação entre controle financeiro, lucro e retorno. A correspondência destas três variáveis, com base na figura 6, permite proceder a seguinte análise: após a formalização, o MEI que percebeu aumento em seus indicadores de lucro e retorno também aumentou seu controle financeiro. O controle financeiro é importante, pois, permite identificar as variações destes indicadores.

O mesmo ocorre ao observar as proximidades, na figura 6, da opção “sem mudança”. Quando o MEI não percebeu mudança em seu lucro e retorno, também não percebeu mudanças em seu controle financeiro. Há relação entre a diminuição do controle financeiro e do retorno. E o MEI que não faz controle financeiro (não se aplica) não possui percepção de retorno (não se aplica).

Figura 6 – Associação entre controle financeiro, lucro e retorno


5. Considerações Finais

A pesquisa apresentou resultados que evidenciam a percepção de melhora nos indicadores econômico-financeiros por parte dos Microempreendedores Individuais no Estado de Goiás, após a sua formalização. Ressalta-se ainda, a perspectiva positiva de crescimento que foi observada.

O resultado das percepções vai ao encontro do SEBRAE (2012) em relação aos indicadores faturamento, investimento e controle financeiro, pois, na percepção do MEI, estes aumentaram. No que se refere ao acesso a crédito, a pesquisa é conflitante com o SEBRAE (2012), pois, em Goiás, para a maioria dos respondentes não houve mudança. Já em nível de Brasil, o acesso a crédito aumentou.

A pesquisa de Souza (2010) buscou identificar os principais benefícios motivadores da formalização do MEI no Estado de Santa Catarina, este foi um dos itens abordados nesta pesquisa. Os resultados, em Goiás, revelaram que a maioria dos respondentes considerou como principal motivação o benefício do INSS. Enquanto, na pesquisa de Souza (2010) foi a possibilidade de emitir nota fiscal e comprovação de renda.

Esta pesquisa complementa o conhecimento acerca do assunto a que se propôs analisar, evidenciando relações de interdependência importantes para o empreendedor que passa pelo processo de tomada de decisão acerca da formalização ou não de seu negócio. Servindo assim, como referência para empreendedores que desejam se informar sobre os benefícios da formalização, e se o enquadramento como Microempreendedor Individual é compatível com o seu negócio, seja ele já existente ou apenas um projeto.

Esta pesquisa não encerra o assunto, pelo contrário, instiga a realização de pesquisas futuras. Sugere-se uma pesquisa mais aprofundada relacionando, em especial, as vantagens e desvantagens da formalização como microempreendedor individual. Outra sugestão de pesquisa seria fazer um estudo de caso, buscando avaliar os custos da formalização, tendo em vista a continuidade da empresa. Por fim, os autores sugerem que outros pesquisadores validem o questionário elaborado nesta pesquisa, a fim de ampliar os resultados aqui apresentados.

Agradecimentos

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG) pelo financiamento da presente pesquisa. Ao Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas do Estado de Goiás (SEBRAE) por fornecer espaço para a aplicação dos questionários.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS – ABNT. **Gestão da qualidade:** diretrizes para a percepção de benefícios financeiros e econômicos. 2008. Disponível em: <http://www.gerenciamento.ufba.br/MBA%20Disciplinas%20Arquivos/Sistemas%20Integrado%20s/Gestao%20da%20qualidade%20ISO%2010014.pdf>. Acesso em 06/01/2013.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em 05/01/2013.

_____. Lei n. 10.406, de 10/01/2002. **Institui o código Civil**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm. Acesso em 05/01/2013.

_____. Lei Complementar n. 123, de 14/12/2006. **Institui o Estatuto Nacional e da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em 26/12/2012.

_____. Lei Complementar n. 128, de 19/12/2008. **Altera a lei complementar n. 123, de 14/12/2006**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/leicp128.htm>. Acesso em 26/12/2012.

_____. Decreto n. 6.884, de 25/06/2009. **Institui o Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - CGSIM**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6884.htm. Acesso em 05/01/2013.

_____. **Portal do Empreendedor**. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>. Acesso em 22/12/2012.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE GEOGRAFIA ESTATÍSTICA - IBGE. **Economia Informal Urbana**. 2003. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/comentario.pdf>. Acesso em: 26/07/2013.

_____. **Síntese de indicadores sociais:** uma análise das condições de vida da população Brasileira. 2009. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/indicadoresminimos/sinteseindicadores2009/indic_sociais2009.pdf. Acesso em: 28/12/2012.

FÁVERO, L. P. *et al.* **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

HELFBERT, E. A. **Técnicas de análise financeira.** 9. ed. Porto Alegre: Bookmann, 2000.

KARDEC, A. *et al.* **Gestão estratégica e indicadores de desempenho.** Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. p.120.

MATARAZZO, D. C. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PADOVEZE, C. L. **Introdução à Administração Financeira.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

ROCHA, J. S. da. A perspectiva financeira do Balanced Scorecard e sua contribuição para a gestão econômica de Pequenas e Médias empresas. *In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO*, VII, 2001, Bauru. **Anais...** Bauru: Faculdade de Engenharia da UNESP, 2001.

Disponível em:

<http://www.contabeis.ufba.br/materialprofessores/JSROCHA/PAGINA/09%20A%20Perspectiva%20Financeira%20do%20Balanced%20Scorecard.pdf>. Acesso em: 23/01/2013.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Economia informal urbana.** 2005. Disponível em:

[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/23E6A56185EB0C9F0325703C007F1478/\\$File/NT000A985E.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/23E6A56185EB0C9F0325703C007F1478/$File/NT000A985E.pdf). Acesso em 26/12/12.

_____. **Perfil do Microempreendedor Individual.** 2012. Disponível em:

[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a7151751f28145b2dfddcb2cb8833d4f/\\$File/4304.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/a7151751f28145b2dfddcb2cb8833d4f/$File/4304.pdf). Acesso em 26/12/2012.

SILVA, J. P. da. **Análise Financeira das Empresas.** São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, D. M. **Os principais benefícios proporcionados ao trabalhador informal para formalização através do Microempreendedor Individual.** Florianópolis, 2010. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina. p. 95.

Apêndice A – Questionário aplicado aos Microempreendedores Individuais

1ª Dimensão – Identificação do MEI

Nome:

Atividade Exercida:

Setor: Comércio Indústria Serviço Outro

1. Qual a sua faixa etária?

- Até 20 anos. De 21 a 30 anos. De 31 a 40 anos. De 41 a 50 anos.
 Acima de 51 anos.

2. Qual o seu grau de escolaridade?

- Sem educação formal.
 Ensino Fundamental (Alfabetização a 8ª Série) – Incompleto.
 Ensino Fundamental (Alfabetização a 8ª Série) – Completo.
 Ensino Médio – 1º a 3º ano ou Ensino Técnico.
 Ensino Superior Incompleto.
 Ensino Superior Completo.
 Pós-Graduação.

3. Onde opera o seu negócio?

- Na minha casa. Na rua. Na casa ou empresa do cliente.
 Em estabelecimento comercial.

4. Qual a quantidade de empregados que você possui?

- Nenhum. Um. Mais de um.

5. Qual era a sua principal ocupação antes de se registrar como Microempreendedor Individual?

- Estava desempregado (a).
 Estava empregado (a) sem carteira.
 Estava empregado (a) com carteira.
 Já tinha meu negócio e já era formalizado.
 Já tinha o meu negócio há 2 anos ou menos, mas era informal.
 Já tinha o meu negócio entre 2 e 5 anos, mas era informal.
 Já tinha o meu negócio há mais de 5 anos, mas era informal.

2ª Dimensão - Relação das motivações e perspectivas futuras do MEI acerca de sua empresa

6. Qual dos benefícios abaixo foi a principal motivação para a formalização através do MEI? (Se necessário, marque até três opções)

- Benefícios do INSS (aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, etc.).
 Possibilidade de emitir nota fiscal e comprovação de renda.
 Possibilidade de vender a prestações com cartão de crédito.
 Possibilidade de vender para o governo.
 Possibilidade de vender para outras empresas.
 Ter uma empresa formal.
 Conseguir empréstimo como empresa.
 Possibilidade de crescer mais como empresa.
 Baixa burocracia e facilidades na formalização.
 Redução dos impostos e redução nas obrigações acessórias exigidas.

7. Qual das vantagens abaixo, na sua percepção é mais relevante para o MEI, comparativamente a uma empresa não enquadrada como MEI?

- A baixa carga tributária, tendo o imposto recolhido de forma fixa.
 A dispensa na entrega de diversas obrigações acessórias.
 Acesso a juros reduzidos e taxas diferenciadas para obter créditos e financiamentos.
 Simplicidade e isenção dos custos para formalização.

- Dispensa de contabilidade, sendo necessária apenas a manutenção de controles simplificados.
 Possuir alvará de funcionamento com mais facilidade.
 Ter reconhecimento de pessoa jurídica.

8. Na sua percepção, a formalização como Microempreendedor Individual fornece perspectivas de nos próximos anos, faturar mais do que 60 mil reais por ano com a sua empresa?

- Sim. Não.

3ª Dimensão - Percepções econômico-financeiras do MEI após sua formalização

9. Na sua percepção, após o registro como Microempreendedor Individual, o que aconteceu com:

O faturamento do seu negócio?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

Seus investimentos no seu negócio?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

Suas vendas para pessoas físicas?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

Suas vendas para outras empresas?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

Suas vendas para o governo?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O controle financeiro do seu negócio?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O preço que você paga para os seus fornecedores?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O prazo para pagamento aos seus fornecedores?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O prazo para recebimento de seus clientes?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O acesso a crédito?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

A taxa de juros?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O lucro do seu negócio?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

As suas despesas?

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica

O retorno do seu investimento na empresa? (Por exemplo: Você investe R\$ 10.000,00 reais na empresa no início do ano. No final do ano, após as retiradas de dinheiro para pagar o seu trabalho, sobra R\$ 5.000, 00 que é o seu retorno).

Aumento Sem mudança Diminuição Não se aplica