

MICROEMPREENDEDORISMO: FORMALIDADE OU INFORMALIDADE?

JOÃO PAULO LARA DE SIQUEIRA
UNINOVE – Universidade Nove de Julho
siqueira.jp@uol.com.br

JOYCE SILVA LEAL DA ROCHA
Universidade Municipal de São Caetano do Sul - USCS
joyceslrocha@hotmail.com

RENATO TELLES
UNIVERSIDADE PAULISTA
rtelles@unip.br

MICROEMPREENDEDORISMO: FORMALIDADE OU INFORMALIDADE?

1. INTRODUÇÃO

O tema empreendedorismo é alvo de inúmeros estudos. Na década de 60, com McClelland (1961) iniciaram-se as primeiras pesquisas sobre o perfil empreendedor; com Schumpeter (1982) a figura do empreendedor foi associada ao risco, à inovação e ao lucro, e com Mintzberg (2001) foi explorada a relação do empreendedorismo com a estratégia do negócio (GONÇALVES FILHO *et al.*, 2007).

Segundo a pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF) realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2003 havia 10.335.962 empreendimentos informais no Brasil. Com a criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) por meio da Lei Complementar 128/2008, o governo pretendeu regularizar a atividade de milhões de empreendedores informais. Com essa lei, o Governo Federal se propunha a simplificar os trâmites para a formalização da atividade do microempreendedor, facilitar o acesso a serviços bancários, a isentar o pagamento de tributos federais e a criar um valor fixo de imposto que seria destinado à Previdência Social e ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) ou ao Imposto sobre Serviços (ISS).

Apesar de existirem estudos sobre o perfil empreendedor, são raras as pesquisas acadêmicas que apontem de forma robusta e baseada em dados os fatores que levam o empreendedor a se formalizar, assim como não foram registrados estudos sobre o tema que possam lançar luz sobre essa tomada de decisão. A problemática, desse modo, é a falta de conhecimento sobre o perfil e motivações de empresários que optaram e daqueles que não optaram (até o momento da pesquisa) pela formalidade, bem como a compreensão das razões que levam os microempreendedores a optar pela formalização de seus negócios. Como questões de pesquisa foram fixadas: 1) qual o perfil dos empreendedores que optaram pela formalização e dos que não optaram e 2) quais os fatores que contribuem para a decisão do empreendedor de formalizar sua atividade.

A economia informal é composta por diversos setores e há a dificuldade por parte do Estado em promover políticas públicas que atinjam todas as áreas onde esses empreendedores atuam (HIRATA; MACHADO, 2008). Nessa linha, o presente estudo visa contribuir para o entendimento do comportamento desses indivíduos com relação à formalidade e informalidade. A abrangência do tema e a complexidade dos aspectos objetivos e subjetivos, que permeiam essa decisão pelo indivíduo, não permitem teoricamente que este estudo possua a pretensão de oferecer informações definitivas sobre o assunto, entretanto espera-se fornecer indicações relevantes para endereçamentos mais efetivos de análise da questão da opção pela formalidade por microempreendedores.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010), que é o maior estudo contínuo sobre empreendedorismo no mundo, dentre os 17 países do G20 pesquisados, o Brasil é o país com a maior Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA). Segundo essa pesquisa e considerando uma população adulta de 120 milhões de pessoas, há cerca de 21 milhões de brasileiros desempenhando atividades empreendedoras. Em números absolutos, o Brasil só perde para a China, que possui 131,7 milhões de pessoas à frente de atividades empreendedoras (com uma TEA de 14,4%). A taxa TEA mostra a proporção de pessoas na faixa etária entre 18 e 64 anos que exercem atividade empreendedora com menos de 42 meses de operação efetiva do negócio (GRECO, 2010). Como o microempreendedor individual

(MEI) está diretamente ligado à composição dos números dessa pesquisa, serão fundamentados os conceitos relacionados a essa figura jurídica ao longo dessa seção.

2.1 Empreendedor e empresário

O termo empreendedor se refere àquele que começa novos negócios, buscando o lucro, especialmente nos casos que envolvem risco financeiro. Atualmente entende-se empreendedor como aquele que adiciona valor pela identificação de uma oportunidade e ao assumir o risco de transformar sua visão do que é possível em realidade (CARPENTER, 2011). O termo empreendedor é dinâmico e sofreu influência de diversas revoluções sociais e tecnológicas (ZEN; FRACASSO, 2008). Apesar dos novos conceitos,

o empreendedor se caracteriza principalmente pela inovação. Ele não é um inventor, mas um indivíduo capaz de introduzir a invenção na indústria e, assim, produzir inovação: a fabricação de um novo bem; a introdução de um método de produção; a abertura de um novo negócio e o ingresso em um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou de produtos semi-acabados; o estabelecimento de um novo modelo de gestão organizacional (ZEN; FRACASSO, 2008, p.142).

A ideia de um novo produto, serviço ou evento nem sempre se ajusta desde o início na oportunidade percebida e precisa ser trabalhada até que um encaixe seja alcançado. Quando essas ações geram um resultado positivo, uma nova fonte de valor foi criada. Esse constructo dinâmico pode ser visto como o produto de uma mente empreendedora e as ações resultantes como o comportamento empreendedor (Hunter, 2012). McKenzie *et al.* (2007) veem o empreendedorismo como indivíduos e grupos de indivíduos procurando e explorando oportunidades econômicas e apresentam um constructo para isso (Figura 1).

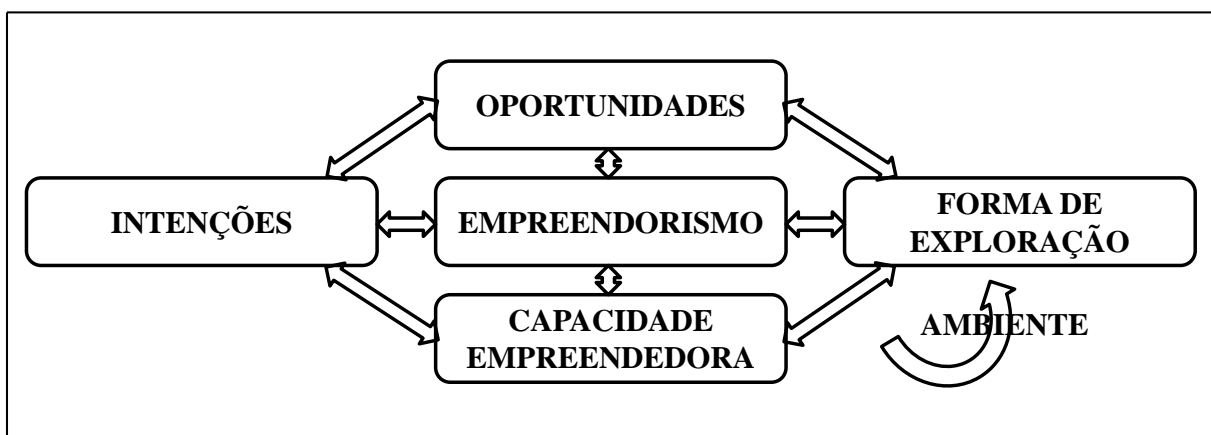


Figura 1: Empreendedorismo
Fonte: Adaptado de McKenzie *et al.* (2007).

A atitude empreendedora tem sido alvo de pesquisa em muitos estudos, principalmente daqueles que associam o empreendedorismo ao desenvolvimento regional (SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009). Assim, governos em suas diversas esferas, investem recursos e esforços para que se promova o comportamento empreendedor, postura que também tem atraído a atenção de instituições privadas e universidades interessadas na qualificação de indivíduos que almejam ter seu próprio negócio (PESSOA; NASCIMENTO; SOARES NETO, 2008). A atividade empreendedora pode ter início na necessidade ou na oportunidade. O empreendedorismo por oportunidade traz mais benefícios para a economia do que empreender por necessidade, pois aqueles que conseguem visualizar oportunidades no

mercado têm mais chances de sobrevivência e sucesso do que aqueles que empreendem por necessidade (GRECO, 2010).

No Brasil, para cada empreendedor por necessidade, há dois empreendedores atuando por oportunidade. Os que empreendem pela oportunidade, 43% estão em busca de maior independência na atividade profissional e 35,2% visam a um aumento da renda (GEM, 2010).

Em síntese, pode-se, admitir que o empreendedor é o indivíduo que tem a capacidade empreendedora e que identifica oportunidades e negócios – negócios, que podem ser conduzidos de maneira formal ou informal.

2.2 Formalidade x Informalidade

O conceito de economia informal foi utilizado a partir da década de 1970 para qualificar os rendimentos instáveis provenientes de atividades econômicas fora do alcance regulamentar do Estado e a expressão setor informal, pela Organização Internacional do Trabalho para agrupar unidades de produção com determinadas características técnicas e escassa regulamentação (CUNHA, 2006; SANTOS; MELO, 2011). Na maioria dos estudos a preocupação com a informalidade não está em descobrir como funcionam os mecanismos da economia informal ou o perfil desses trabalhadores, mas sim em questões que envolvem carga tributária ou equilíbrio fiscal (HIRATA e MACHADO, 2008).

O conceito de informalidade pode ser entendido como “trabalho não regulamentado e localizado de forma majoritária em setores de baixa produtividade e rentabilidade como a pequena produção familiar, atividades comerciais ambulantes e outras voltadas à subsistência” (LIMA, 2010). Diversos estudos relacionam a informalidade à incapacidade da economia formal em absorver os elevados custos trabalhistas, o que faz com que os trabalhadores, com o intuito de evitar os altos custos com a cobrança de impostos, burocracia e corrupção, procurem o setor informal ou se tornem autônomos (TIRYAKI, 2008).

As relações pessoais são a base para que as operações informais se concretizem, porém, para que o empreendimento cresça, as relações comerciais não podem estar fundamentadas em reputação ou troca de favores, mas participar de um sistema transparente de regras e com a presença de instituições públicas (FILÁRTIGA, 2007).

A cultura de empreender tem como objetivo buscar novas alternativas e inovações em meio às oportunidades (SILVA, 2009). Tanto a figura do empreendedor formal quanto a do informal possuem tais características, porém são diversos os fatores que separam os empresários que decidem pela formalização, daqueles que optam pela permanência na atividade informal. Dentre as causas da informalidade, que são classificadas como vantagens para os empreendedores informais, destacam-se (1) preços diferenciados que podem atrair o consumidor para o produto informal; (2) fiscalização frágil por parte do governo; (3) não pagamento de impostos, custos trabalhistas e regulatórios; e (4) redução de despesas decorrentes de adaptação a regras contábeis (PAES, 2010). Em contrapartida, apresentam-se as desvantagens ao empreendedor em manter-se informal, como (a) pagamento de multas, (b) punições pela violação das leis, (c) dificuldade no acesso ao sistema judiciário, (d) não acesso a linhas de crédito destinadas às empresas e (e) impossibilidade de cobertura previdenciária (FILÁRTIGA, 2007).

A decisão do empreendedor se formalizar é pessoal, ou seja, o indivíduo decide se formalizar ou não. Embora existam estudos relacionados com a questão da informalidade de empreendedores e negócios, suas contribuições são de natureza teórica ou desenvolvidas a partir de dados secundários (KON, 2012; PAMPLONA; ROMEIRO, 2002; NERI; GIOVANINI, 2005; CUNHA, 2006), em geral, oferecendo informações e perspectivas para aperfeiçoamento de pesquisas e/ou intervenções ou desenvolvimento de políticas. Desse modo, pode-se admitir que a revisão de literatura não identificou a existência de estudos

especificamente orientados para investigações focalizadas nas características e razões que influenciam a tomada de decisão do empreendedor pela formalidade.

A decisão pela formalização, em um ambiente competitivo, é complexa e pode encontrar resistência e insegurança por parte do empreendedor, mesmo que este conte com o subsídio de experiências anteriores ou com o aprendizado obtido pela auto-observação (OLIVEIRA; SIMONETTI, 2010). Sabe-se que a opção pela informalidade, no ponto de vista do empreendedor, pode ser de ordem financeira, mas também pode ser caracterizada por traços familiares, qualidade de vida, jornada de trabalho flexível, entre outros motivos. A escolha pela formalidade se dá sob a análise de custo e benefício.

Segundo pesquisa encomendada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), do estado do Paraná, em setembro de 2009, “a informalidade é em grande parte, uma decisão individual que não se reverte com o crescimento da economia ou oferta de vagas de trabalho”. De acordo com Facchim (2010), “a informalização não é um fenômeno exclusivamente nacional, mas apresenta-se com maior força nos locais em que o grau de burocratização é mais elevado”.

2.3 Conceito de Microempreendedor Individual (MEI)

A Lei Complementar n.º 128, de 19/12/2008, criou a figura do microempreendedor individual - MEI, com o intuito de transformar o trabalhador informal em Empreendedor Individual. Segundo o Portal do Empreendedor, o MEI é a pessoa que trabalha por conta própria e se legaliza como pequeno empresário, atingindo um faturamento anual máximo de R\$ 60 mil, que não é sócio de outras empresas e que pode ter um empregado registrado recebendo um salário mínimo ou o piso da categoria.

Com essa lei o trabalhador informal passou a poder ter registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a ser enquadrado no regime de tributação Simples Nacional no qual fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL), recolhendo mensalmente R\$ 32,14 se for comércio ou indústria, ou R\$ 36,14 se for prestador de serviços (quantias a serem atualizadas segundo o salário mínimo vigente) e a contar com a cobertura previdenciária do INSS. A formalização também permite que o empreendedor possua conta bancária, tenha acesso a linhas de crédito, emissão de notas fiscais, isenção de taxas de registro, emissão de alvará pela internet, dentre outros benefícios.

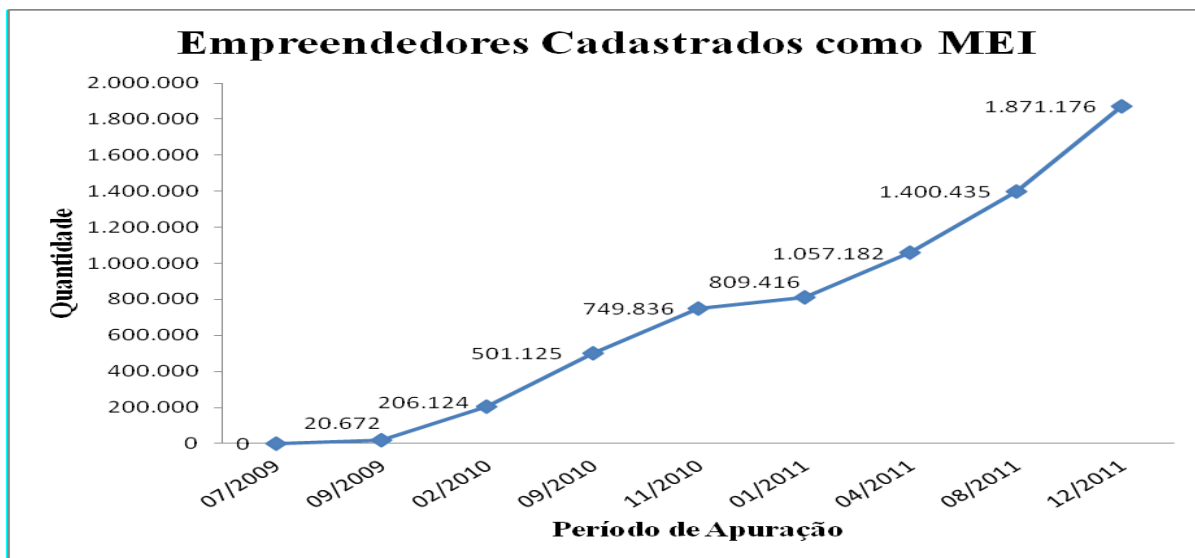


Figura 2: Empreendedores cadastrados como MEI.

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC

A Figura 2, que apresenta o número de microempreendedores individuais cadastrados entre o momento em que lei do MEI entrou em vigor (01/07/2009) e Dezembro de 2011, mostra um crescimento expressivo, o que sugere que essa lei possa ser um fator motivador da opção pela formalidade.

3. ABORDAGEM METODOLÓGICA

Trata-se de um estudo descritivo, baseado em procedimento quantitativo e a investigação, quanto à sua natureza, é classificada como pesquisa de campo, em função da sua realização. A concepção descritiva se revelou adequada posto que estudos descritivos são aqueles que “respondem às perguntas quem, o quê, quando, onde e como” (MCDANIEL; GATES, 2003, p. 33), sendo realizados, entre outras finalidades, para “descrever as características de grupos relevantes, como consumidores, vendedores, organizações ou áreas de mercado” (MALHOTRA, 2006, p.101) e apresentam como objetivo “obter um instantâneo preciso do ambiente de mercado” (AAKER; KUMAR; DAY, 2004, p.94).

A coleta de dados se deu por meio de um questionário, aplicado pessoalmente e que foi desenvolvido pelos autores especificamente para responder às questões de pesquisa. Segundo Boyd e Westfall (1978), a maior vantagem do método de questionário é sua versatilidade, sendo que muitos problemas só podem ser resolvidos por meio deles. Além do que, “conhecimentos, opiniões e intenções não são normalmente possíveis de serem observados” (p. 137). O questionário continha 15 perguntas fechadas, havendo uma versão para o grupo de empresários formais e outro para o grupo de empreendedores informais.

A população de interesse do estudo é constituída pelos microempreendedores brasileiros. Devido às dificuldades inerentes aos estudos censitários, optou-se pela utilização de uma amostra, que foi montada por critérios de conveniência e acessibilidade. Esse tipo de amostragem, por ser não probabilística, não permite, segundo critérios estatísticos, a extrapolação dos resultados. A amostra pesquisada compreende a participação de 40 microempreendedores individuais do município de Diadema, no Estado de São Paulo, e de 25 empreendedores informais do mesmo município. A pesquisa foi realizada entre os meses de agosto e novembro de 2011.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Optou-se pela apresentação do produto do trabalho de campo por meio de representações gráficas, oferecendo simultaneamente a informação sobre o conteúdo das perguntas propostas aos empreendedores e a compilação dos resultados obtidos. A apresentação foi dividida em 11 seções: (1) Características socioeconômicas dos Microempreendedores Individuais; (2) Características socioeconômicas dos empreendedores informais; (3) Comparação entre características socioeconômicas dos MEIs e os empreendedores informais; (4) Características ambientais: ramo de atividade, tempo de atuação e ano de formalização dos Microempreendedores Individuais; (5) Características do ambiente: ramo de atividade, tempo de atuação e conhecimento sobre como tornar-se um Microempreendedor Individual; (6) Comparação entre características do ambiente de atuação de MEIs e dos empreendedores informais; (7) Acesso a informação entre MEIs e não MEIs; (8) Peso dos fatores de decisão do empreendedor sob o ponto de vista do empreendedor formal (MEIs) e informal; (9) Avaliação das relações Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta entre os Microempreendedores Individuais (MEIs); (10) Avaliação das relações Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta entre os empreendedores informais; (11) Benefícios percebidos que influenciam na decisão do empreendedor em tornar-se MEI.

4.1 Características socioeconômicas: Microempreendedores Individuais

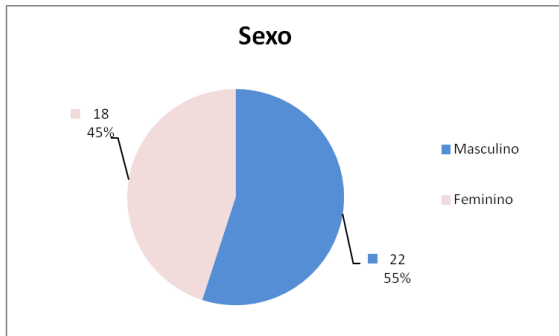


Figura 3 – Sexo (MEIs).

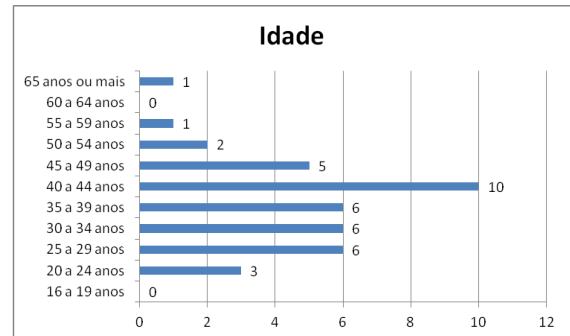


Figura 4 – Idade (MEIs).

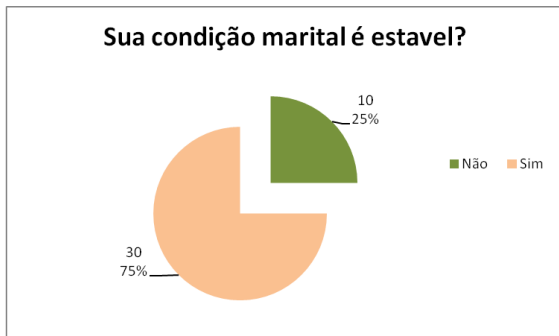


Figura 5 – Condição marital (MEIs).



Figura 6 – Quantidade de filhos (MEIs).

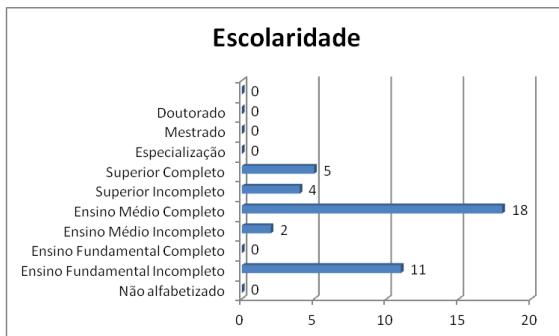


Figura 7 – Nível de escolaridade (MEIs).

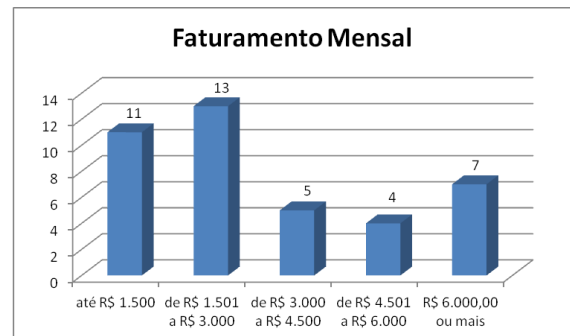


Figura 8 – Faturamento mensal (MEIs).

4.2 Características socioeconômicas dos Empreendedores Informais

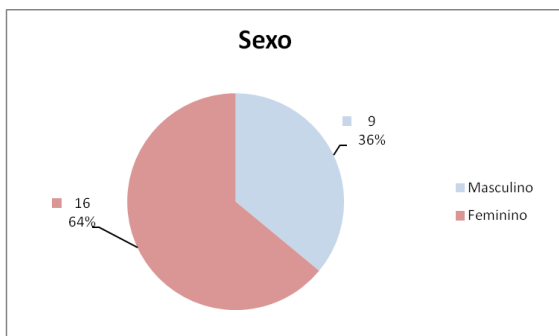


Figura 9 – Sexo (Informais).

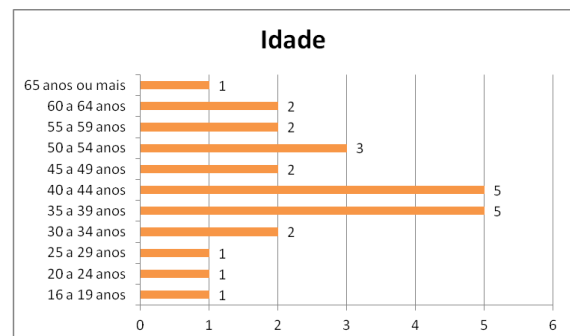


Figura 10 – Idade (Informais).

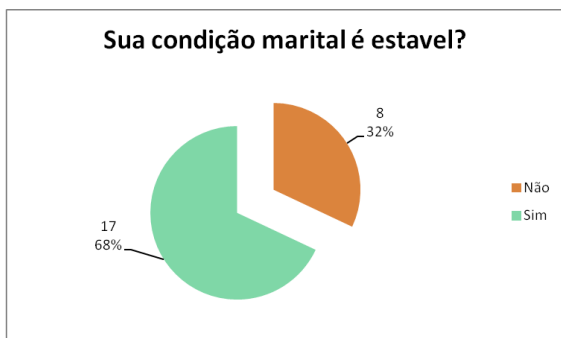


Figura 11 – Condição Marital (Informais).

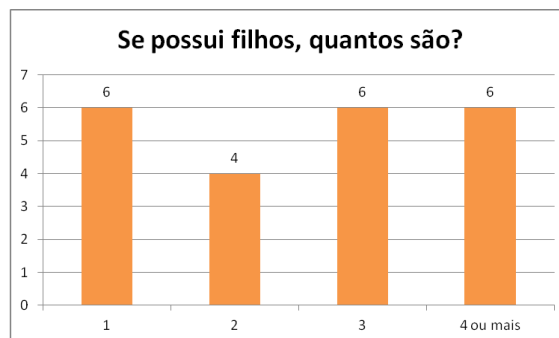


Figura 12 – Quantidade de filhos (Informais).

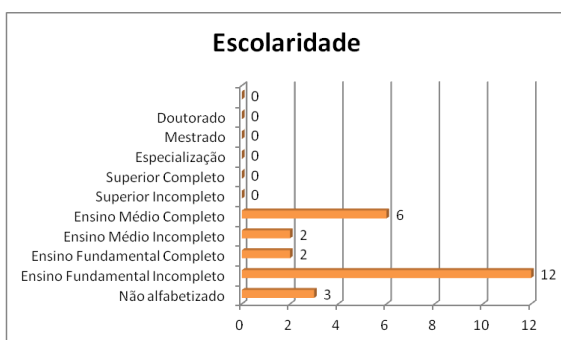


Figura 13 – Escolaridade (Informais).

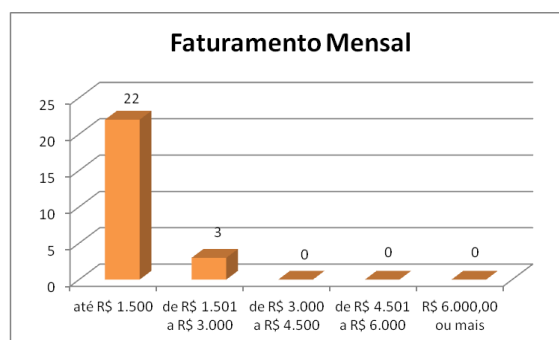


Figura 14 – Faturamento Mensal (Informais).

4.3 Comparação socioeconômica de MEIs e empreendedores informais

Os dados da Tabela 1 sugerem que os empreendedores que estão mais propensos a aderirem à formalidade são os de sexo masculino, com ensino médio completo e que possuem faturamento mensal entre R\$ 1.500,00 a R\$ 3.000,00.

Tabela 1: Características socioeconômicas de MEI's e empreendedores informais

Variáveis de Pesquisa	MEI's (40 indivíduos)	Informais (25 indivíduos)	Conclusão
Sexo	55% masculino	64% feminino	Discrepância: não existe correlação entre as amostras pesquisadas
Idade	40% de 35 a 44 anos	40% de 35 a 44 anos	Correlação: pode-se afirmar que o empreendedor possui entre 35 a 44 anos
Condição marital	75% estável	68% estável	Correlação: os indivíduos empreendedores possuem condição marital estável
Quantidade de filhos *	2,31 filhos	2,54 filhos	Correlação: os empreendedores possuem em média dois filhos
Escolaridade	45% ensino médio completo	48% ensino fundamental incompleto	Discrepância: os empreendedores formais têm maior frequência escolar
Faturamento mensal	60% até R\$ 3 mil (destes 27,5% até R\$ 1,5 mil)	88% até R\$ 1,5 mil	Discrepância: os empreendedores formais faturam mais

4.4 Ramo de atividade, tempo de atuação e ano de formalização de MEIs

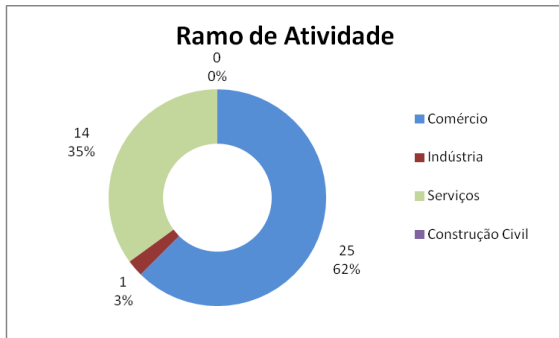


Figura 15 – Ramo de atividade (MEIs).

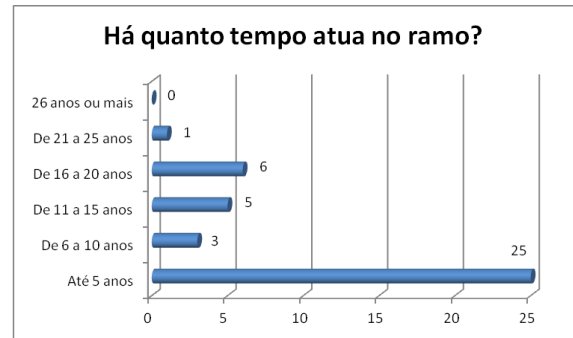


Figura 16 – Tempo de atuação no ramo (MEIs).

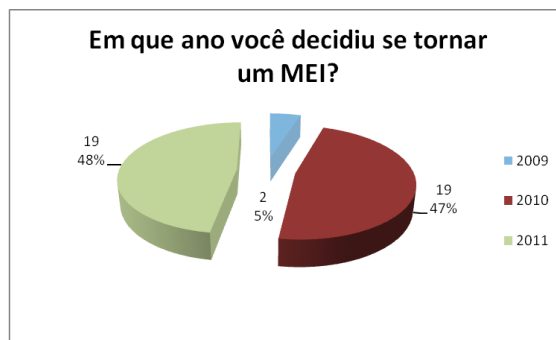


Figura 17 – Ano de formalização (MEIs).

4.5 Ramo de atividade, tempo de atuação e conhecimento sobre como tornar-se MEI

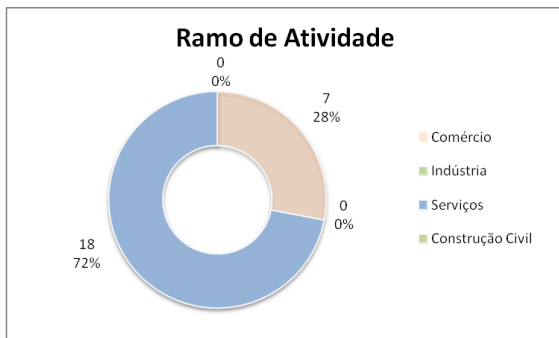


Figura 18 – Ramo de atividade (Informais).

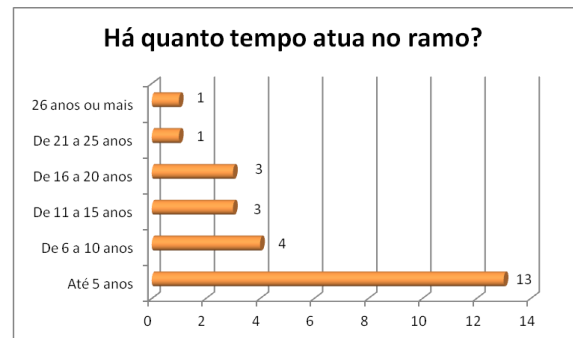


Figura 19 – Tempo de atuação no ramo (Informais).

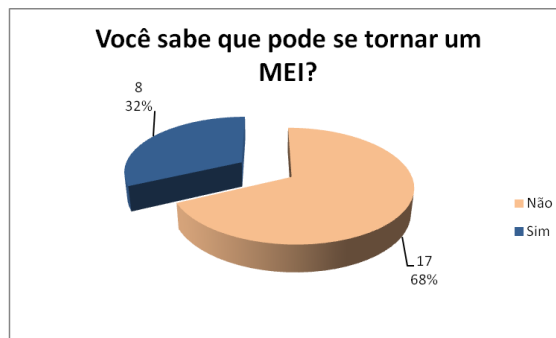


Figura 20 – Conhecimento sobre MEI (Informais)

Há que se destacar que uma fração relevante dos empreendedores tem até 5 anos na atividade (Figura 19) e 68% desconhecem da possibilidade de se formalizarem como MEIs (Figura 20).

4.6 Comparação de características ambientais: MEIs x empreendedores informais

Quanto ao ramo de atividade, os dois grupos apresentaram características diversas, sendo o setor de comércio marcante entre os empresários formais e o setor de serviços representando a maioria dos empreendedores informais. É possível se inferir, nesse sentido, que ações e campanhas governamentais de estímulo à formalização de negócios potencialmente seriam mais efetivas se orientadas para o setor de serviços, conforme se depreende no exame da Tabela 2.

Tabela 2: Características do ambiente de atuação de MEI's e empreendedores informais

Variáveis de Pesquisa	MEI's (40 indivíduos)	Informais (25 indivíduos)	Conclusão
Ramo de atividade	62% comércio	72% serviços	Discrepância: não existe correlação entre as amostras pesquisadas
Tempo de atuação no ramo	62,5% até 5 anos	65% até 5 anos	Correlação: pode-se afirmar que os empreendedores pesquisados possuem até 5 anos de atividade
Ano de formalização	95% entre os anos de 2010 e 2011	-	A lei do MEI foi publicada 22/12/2008 e vigorou a partir de 01/07/2009
Conhecimento sobre MEI	-	68% desconhecem	Verifica-se que a divulgação da lei não alcançou toda a base de empreendedores informais, especialmente os que atuam no ramo de serviços

4.7 Acesso a informação entre MEIs e não MEIs

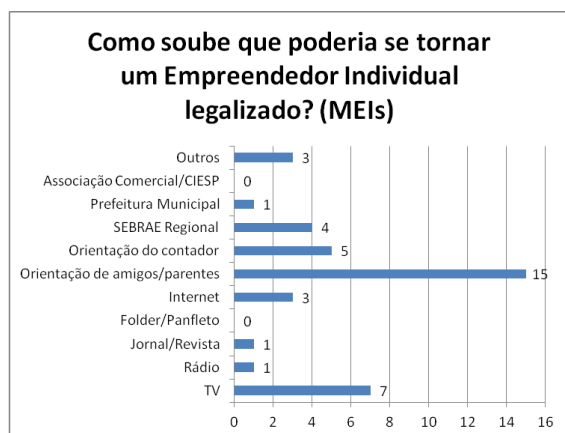


Figura 21 – Acesso a informação (MEIs).

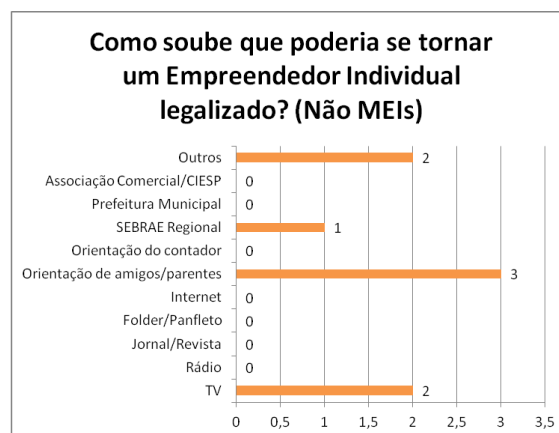


Figura 22 – Acesso a informação (Informais).

4.8 Fatores de decisão do empreendedor, segundo MEIs e empresários informais

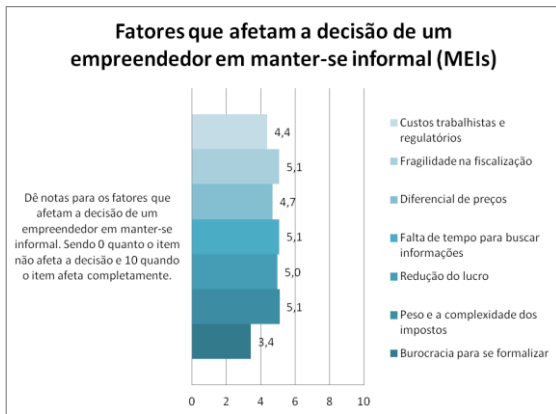


Figura 23 – Fatores de decisão de MEIs.

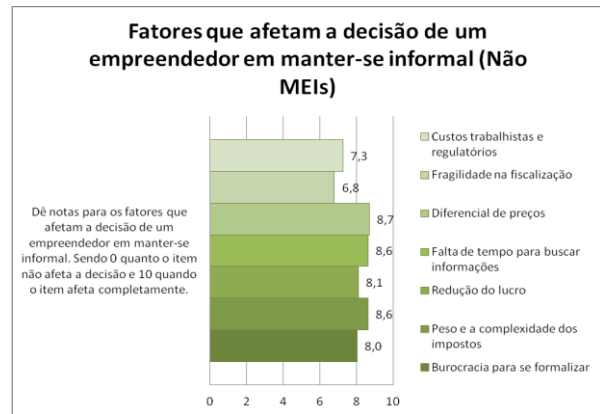


Figura 24 – Fatores de decisão do não MEIs.

Os resultados sugerem que, para o MEI, os fatores sugeridos como possíveis colaboradores para o exercício da informalidade não foram preponderantes ou não exerceram influência significativa, induzindo à compreensão de que não representaram vantagem para o empresário na manutenção da atividade informal, porém para os empreendedores informais, tais fatores cooperaram de forma expressiva na decisão pela informalidade, com destaque para os fatores: diferencial de preços, a falta de tempo para buscar informações e o peso e a complexidade dos impostos.

4.9 Informalidade x Discriminação/Legalidade x Percepção de Conduta para MEIs



Figura 25 – Informalidade x Discriminação (MEIs)

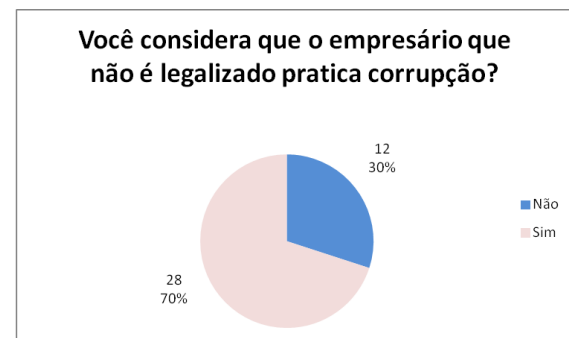


Figura 26 – Legalidade x Percepção de Conduta

4.10 Informalidade x Discriminação/Legalidade x Percepção de Conduta: não MEIs

A maior parte dos empreendedores informais pesquisados percebe que existe relação entre discriminação e informalidade (Figura 27), porém na relação de legalidade e percepção de conduta, o resultado da pesquisa não remete à conexão entre um fator e outro (Figura 28), sugerindo que os empreendedores informais consideram que a ilegalidade não está vinculada à imagem de corrupção. O grupo de empreendedores informais pesquisados, assim como os MEIs, considera a informalidade ligada à discriminação social, mas essa condição e, particularmente, o potencial desconforto decorrente não é preponderante para este grupo na decisão pela formalidade. O fato de que a informalidade não é percebida como relacionada à corrupção, segundo o grupo não MEI pesquisado, pode contribuir para a manutenção na ilegalidade.

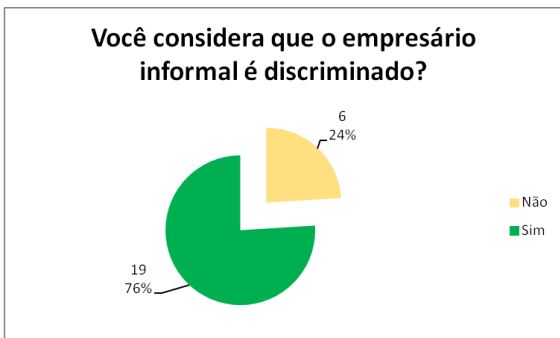


Figura 27 – Informalidade x Discriminação entre Empreendedores Informais.

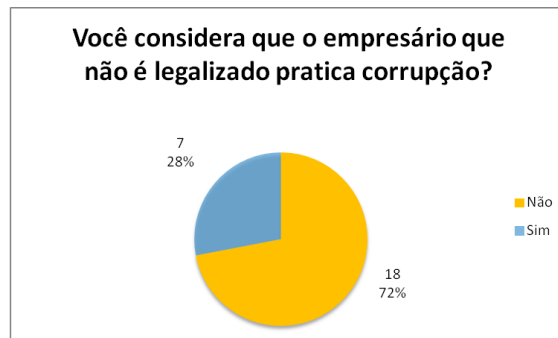


Figura 28 – Legalidade x Percepção de Conduta de Empreendedores Informais.

4.11 Benefícios percebidos e influência na decisão do empreendedor tornar-se MEI

O benefício de destaque em ambos os grupos foi a segurança jurídica; o empreendedor que se formaliza acredita que está seguro quanto ao seu negócio, entendendo que tem o amparo da lei para protegê-lo. Outro benefício que se destacou em ambos os grupos foi o acesso a serviços bancários, seguido da cobertura previdenciária. Tais fatores demonstram que o empreendedor, tanto formal quanto informal, deseja ter acesso ou obter crédito junto aos bancos, principalmente bancos públicos, que dispõem de linhas de financiamento com taxas de juros adequadas e menores tarifas. A previdência também é um fator de segurança para o empresário, pois com essa cobertura, o empreendedor terá proteção em casos de doença, acidentes, afastamento para dar a luz (no caso das mulheres) e aposentadoria por idade, além de direito à pensão por morte e auxílio-reclusão para a família (Figuras 29 e 30).

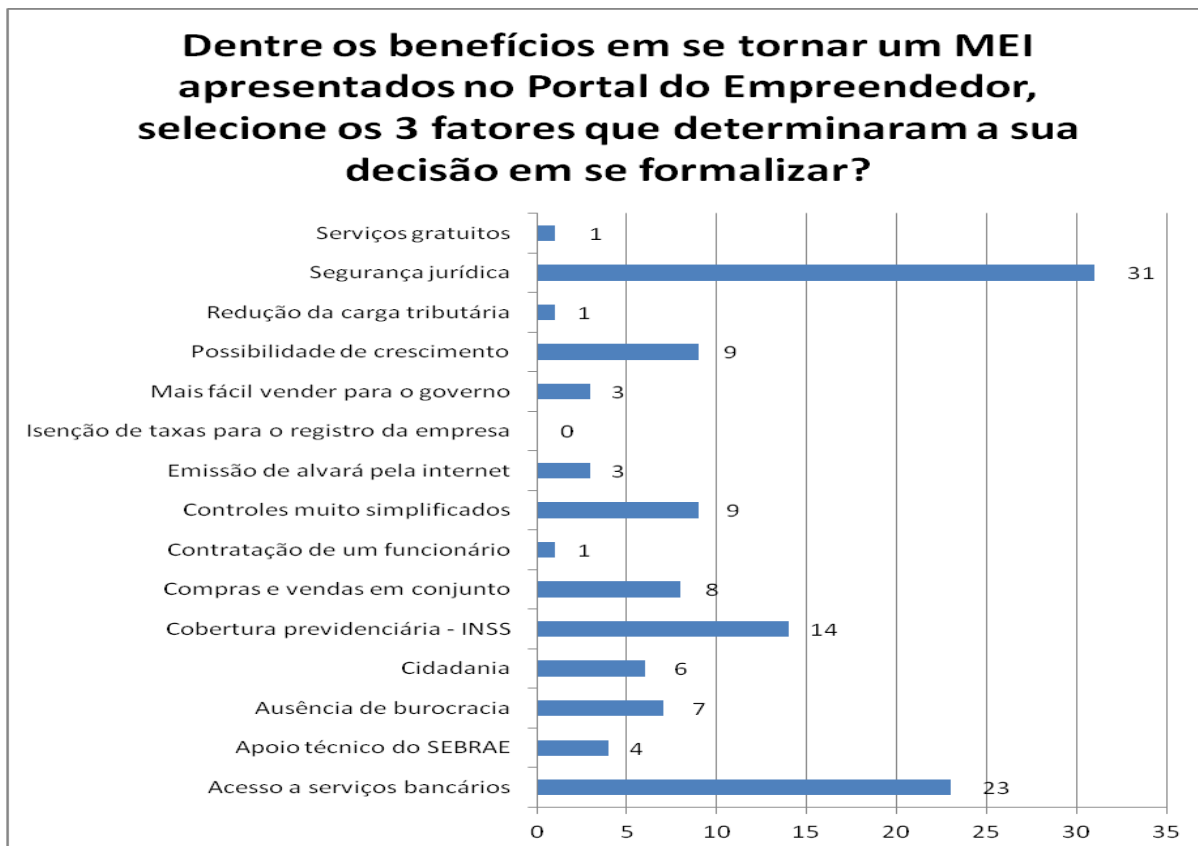


Figura 29 – Benefícios que determinaram a decisão de formalização (MEIs)

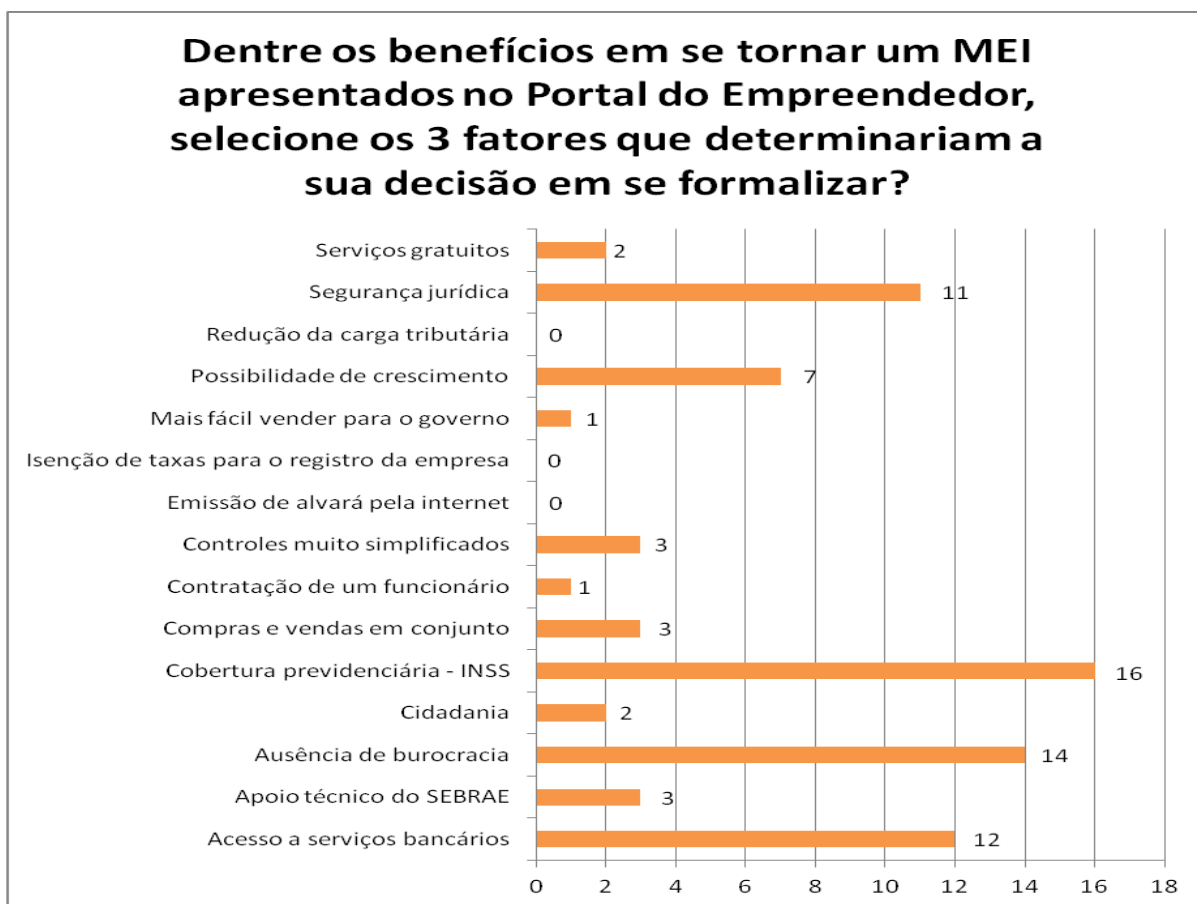


Figura 30 – Benefícios que determinariam a decisão de formalização (Informais)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como resultado da pesquisa, as *características identificadas* são a de um perfil socioeconômico de microempreendedores formais relativamente semelhante a de informais, exceto pelo fator escolaridade, no qual verificou-se maior grau de formação para os primeiros em relação aos segundos, condição que pode ser associada *a priori* à decisão pela formalidade, mas que demanda aprofundamento em estudos posteriores. Quanto ao ambiente, a maior parte dos empreendedores atua há no máximo 5 (cinco) anos na atividade, sendo o setor de comércio aquele com maior adesão entre os formais, enquanto o setor de serviços constitui o espaço de atuação preferencial dos empresários informais entrevistados. Esta informação pode ser considerada relevante para futuras ações por parte do Estado na divulgação de campanhas de formalização, à medida que 70% da amostra de informais entrevistados atuam no ramo de serviço, sendo que 68% desse contingente desconhece a possibilidade de se tornar Microempreendedor Individual (MEI).

Entre as *razões e/ou motivações dos MEIs para se formalizar*, o acesso à informação por parte dos empreendedores manifesta-se como variável de singular importância. Entre os dois grupos pesquisados, 28% obteve a informação sobre a possibilidade de formalização por orientação de parentes e amigos, e 14% dos entrevistados por meio da mídia televisiva. Esta informação é especialmente relevante para os órgãos governamentais que atuam diretamente na divulgação e cadastramento de novos empreendedores.

Sobre os fatores que afetam a decisão do empreendedor em manter-se informal, destacam-se a crença de que isso permitiria um diferencial de preços em decorrência do não

recolhimento de impostos, taxas e encargos trabalhistas, indicando que o resultado efetivo da operação, desconectado de preocupações com segurança jurídica, proteção legal ou, ainda, aspectos éticos, constitui motivo prevalente para a manutenção da atividade informal. Do ponto de vista do empreendedor formal, essa é uma forma de concorrência desleal, conforme relato de alguns entrevistados durante a realização da pesquisa. Outros fatores significativos e relacionados à permanência na informalidade são (1) peso e complexidade dos impostos e (2) falta de tempo para busca de informações. Pode-se inferir, desse modo, que a ausência de informação sobre a legislação conduz os empreendedores informais ao entendimento (ou à apreensão) de que peso e complexidade dos tributos ainda sejam fatores impeditivos para a sua formalização.

Como fator subjetivo, a percepção do empreendedor de que a atividade informal implica algum grau de discriminação foi acentuada, pois do grupo de entrevistados, 77% deles acreditam que o fato de não estarem legalizados traz a sensação de discriminação por parte da sociedade. Entretanto, a percepção de conduta potencialmente corrupta associada à operação informal, embora importante, não constituiu maioria, com cerca de 46% dos pesquisados, sendo a maior fração dos empreendedores informais, não considerando que atividade informal possa ser percebida como uma forma de corrupção.

Em relação a uma *hierarquização dos fatores considerados para se formalizar*, destacaram-se (1) segurança jurídica, (2) acesso aos serviços bancários e (3) cobertura previdenciária. Esses fatores, sob o ponto de vista do empreendedor, podem ser considerados como objetivos, no que se refere à proteção junto aos órgãos públicos (judiciário, Previdência Social e bancos federais). Não raro, verifica-se que a percepção desses benefícios é relativamente remota, entretanto verifica-se maior apreço a essas condições por parte do MEI como na busca de cobertura previdenciária para a segurança da família, caso o provedor do lar venha a falecer, ou na questão do acesso a algum bem por meio de linhas de crédito, alternativas virtualmente inviáveis anteriormente como empreendedor informal. Essas conquistas provavelmente estariam mais ligadas a satisfação e realização pessoal do que à questão financeira do negócio.

É importante salientar que o uso de informações como estas obtidas por meio de pesquisa de campo são fundamentais para que o Estado possa traçar políticas para os novos empreendedores. Dados como forma de divulgação, percepção de discriminação e corrupção por parte do indivíduo e benefícios considerados como fatores objetivos e subjetivos para o empreendedor podem permitir ao governo atrair mais pessoas para a atividade formal. A contribuição deste estudo, além das implicações práticas, também pode ser considerada como teórica, pois apresenta dados empíricos úteis para compreensão da realidade de uma parcela dos empresários brasileiros e também porque foi realizada em uma ocasião em que a economia do país se apresenta em um período favorável, o que, supõe-se, estimula a atividade empreendedora.

REFERÊNCIAS

- AAKER, D. A.; KUMAR, V.; DAY, G. S. **Pesquisa de marketing**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 31 jan. 2009. Seção 1, pt. 1, p. 1-12.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Seção 1, pt. 1, p. 1-7.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 139, de 10 de novembro de 2011. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 11 nov. 2011. Seção 1, pt. 1, p. 1-6.

- BOYD JR., H. W.; WESTFALL, R. **Pesquisa mercadológica: texto e casos**. 4. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1979.
- CARPENTER, D. (2011). The power of one entrepreneur: A case study of the effects of entrepreneurship. **Southern Journal of Entrepreneurship**, 4(1), 19-35.
- CUNHA, M. I. P. Formalidade e informalidade: questões e perspectivas. **Etnográfica**, Vol. 10, N. 2, 2006, pp. 219-231.
- FACCHIM, T. **A sociedade unipessoal como forma organizativa da micro e pequena empresa**. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, 2010.
- FILÁRTIGA, G. B. **Custos de transação, instituições e a cultura da informalidade no Brasil**. Revista do BNDES, Rio de Janeiro: V. 14, N. 28, p. 121-144, 2007.
- GEM – Global Entrepreneurship Monitor Executive Report. 2010.
- GONÇALVES FILHO, C.; VEIT, M. R.; GONÇALVES, D. A. Mensuração do perfil do potencial empreendedor e seu impacto no desempenho das pequenas empresas. **Revista de Negócios**, V. 12, N. 3, p. 29-44, 2007.
- GRECO, S. M. S. S. **Empreendedorismo no Brasil 2010**. Curitiba: IBQP, 2010.
- HIRATA, G. I.; MACHADO, A. F. Conceito de informalidade/formalidade e uma proposta de tipologia. **Econômica**, V. 10, N. 1, p. 123-143, 2008.
- HUNTER, M. On some of the misconceptions about entrepreneurship. **Economics, Management and Financial Markets**, V.7, N.2, 2012, p. 55-104.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Economia Informal Urbana (2003)**. Rio de Janeiro, 2005.
- KON, A. A distribuição do trabalho informal no Brasil em uma perspectiva de gênero. **Revista Venezuelana de Análisis de Coyuntura**, V. 18, N. 1, 2012, p. 201-229.
- LIMA, J. C. **Participação, empreendedorismo e autogestão: uma nova cultura do trabalho?** **Sociologias**, Ano 12, N. 25, 2010, p. 158-198.
- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing**. 4. ed. Porto Alegre: Artmed Bookman, 2006.
- MCCLELLAND, D. **The achieving society**. New York: VanNostrand, 1961.
- MCDANIEL, C.; GATES, R. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003.
- MCKENZIE, B., UGBAH, S. D.; SMOTHERS, N.. "Who is an entrepreneur?" is it still the wrong question? **Academy of Entrepreneurship Journal**, V.13, N.1, 2007, p. 23-43.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – MDIC. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/>. Acesso em 12 fev. 2012.
- MINTZBERG, H.; QUINN J. B. **O processo da estratégia**. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- NERI, M. C.; GIOVANINI, F. S. Negócios nânicos, garantias e acesso a crédito. **Revista Economia Contemporânea**, V. 9, N. 3, 2005, p. 643-669.
- OLIVEIRA, S. R. M.; SIMONETTI, V. M. M. Intuição e percepção no processo decisório de microempresa. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, V. 3, N. 3, 2010, p. 52-66.
- PAES, N. L. Mudanças no sistema tributário e no mercado de crédito e seus efeitos sobre a informalidade no Brasil. **Nova Economia**, V. 20, N. 2, 2010, p. 315-340.
- PESSOA, R. W. A.; NASCIMENTO, L. F.; SOARES NETO, E. Perfil dos empreendedores formais de Aracati/CE. **Revista Alcance – Eletrônica**, V. 15, N. 2, UNIVALI, 2008, p. 209-225.
- PAMPLONA, J.B.; ROMEIRO, M. C. Desvendando o setor informal: relatos de uma experiência brasileira. **Revista da Associação Brasileira de Estudos do Trabalho – ABET**, V. 2, N. 22, 2002.
- PORTAL DO EMPREENDEDOR. Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/inicio/index.htm>. Acesso em 28 set. 2011.

- SANTOS, B.; MELO, M., Debates sobre a centralidade do trabalho e a participação na informalidade. **International Journal on Working Conditions**, N. 1, 2011, pp. 25-44.
- SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. **Perfil empreendedor e desempenho organizacional**. RAC, Curitiba: V. 13, N. 3, 2009, p. 450-467.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982 [1934].
- SEBRAE. **Análise do Segmento de Empreendedores Individuais**. Setembro 2009. Disponível em [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/E2ECD3926CF09EE083257717004A4D35/\\$File/NT00043F9A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/E2ECD3926CF09EE083257717004A4D35/$File/NT00043F9A.pdf). Acesso em 28 set. 2011.
- SILVA, H. M. S. **Empreendedorismo**: Uma análise sobre o empreendedor e o administrador dentro das empresas. **Maringa Management: Revista de Ciências Empresariais**, V. 6, N. 1, 2009, p. 35-42.
- TIRYAKI, G. F. **A Informalidade e as flutuações na atividade econômica**. EST. ECON., V. 38, N. 1, 2008, p. 97-125.
- ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. **Quem é o empreendedor?** As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **RAM – Revista de Administração Mackenzie**, V. 9, N. 8, Edição Especial, 2008.