

Empreendedorismo Individual: motivos da informalidade

ODERLENE VIEIRA DE OLIVEIRA

Universidade de Fortaleza
oderlene@hotmail.com

WANDERLEA MAGALHAES SIQUEIRA

FAMETRO
wanderleas@hotmail.com

Empreendedorismo Individual: motivos da informalidade

1 Introdução

Nas últimas décadas, os setores de baixos rendimentos da população economicamente ativa têm vivido dificuldades crescentes em seu ingresso e permanência no mercado de trabalho assalariado. Da mesma forma, aumentam as restrições às modalidades costumeiras de ocupação e renda, como a produção familiar, o trabalho por conta própria e a informalidade. A privatização de setores econômicos, a desregulamentação das relações laborais e o incremento das competências exigidas dos trabalhadores são alguns dos vetores determinantes desse quadro. A reestruturação das economias e dos mercados de trabalho tem igualmente favorecido o recrudescimento das atividades informais nos países mais desenvolvidos. O Brasil, considerado um dos países da semiperiferia do sistema mundial, apresenta problemas de desemprego, pobreza e desigualdade (FERRARINI; GAIGER, 2010).

Para tirar mais de 10 milhões de brasileiros da informalidade, o governo criou uma nova figura jurídica, o Empreendedor Individual ou Microempreendedor Individual (MEI). A criação do MEI foi estabelecida pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Até pouco tempo, os empreendedores brasileiros não eram contemplados pela legislação. Não existia uma lei específica que estimulasse ou trouxesse benefícios individuais, além dos micro e pequenos empresários. De acordo com Pimentel (2012), tudo começou a mudar em 2006, com a aprovação do novo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, que instituiu uma série de estímulos ao empreendedorismo.

A Lei Complementar nº 128/2008 foi lançada, dentre outras providências, com o objetivo de formalizar os trabalhadores que atuam por conta própria. O Empreendedor Individual contempla os profissionais com faturamento de, no máximo, R\$ 60 mil por ano (valor atualizado no início de 2012) e que possuam até um empregado contratado com salário mínimo ou piso da categoria. O interessado também não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular (BRASIL, 2008). O único custo da formalização é o pagamento mensal de R\$ 32,10 (Comércio e Indústria) ou R\$ 36,10 (Prestação de Serviço) e R\$ 1,00 (Comércio e Indústria) que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2012).

Essa categoria tem como objetivo legalizar um grande número de empreendedores que geram receita para a União, para os estados e para os municípios, mas que não tinham vínculo com a Previdência Social, deixando, assim, de obter os benefícios dessa geração de receita (SANTOS, 2011).

Fortaleza-CE figura entre os estados com maior número de inscrições no programa MEI, no decorrer do ano de 2011, com 26.696 inscrições. Os demais estados são: São Paulo (438.046), Rio de Janeiro (239.565), Minas Gerais (184.030), Bahia (151.151) e Rio Grande do Sul (101.610). Já os dez municípios brasileiros com maior número de trabalhadores que aderiram ao Empreendedor Individual foram São Paulo-SP (151.074), Rio de Janeiro-RJ, (93.151), Salvador-BA, (53.722), Brasília-DF (34.697), Belo Horizonte-MG (35.436), Goiânia-GO (20.324), Curitiba-PR (19.553), Recife-PE (18.110) e Campo Grande-MS (15.378) (TAVARES, 2012). Apesar desse cenário, ainda é grande o número de microempreendedores individuais no mercado informal.

Frente a esse contexto, definiu-se como problema de pesquisa a seguinte questão: Quais os motivos da não formalização dos empreendedores individuais? Para tanto, elaborou-se o seguinte objetivo geral: Identificar os motivos da não formalização dos microempreendedores individuais do município de Fortaleza/CE.

Por se tratar de um tema recente, praticamente não existe pesquisa de natureza acadêmica. Destaca-se também a relevância social da presente pesquisa, uma vez que aborda um assunto de grande interesse da sociedade e do governo que é a identificação dos motivos da informalidade dos empreendedores individuais, ou seja, acredita-se que os resultados desta possam contribuir com os órgãos públicos na elaboração de estratégias para reduzir o número de empreendedores informais.

2 Revisão da Literatura

2.1 Empreendedorismo

O interesse acadêmico em empreendedores e criação de novos negócios tem crescido e tornado o tema empreendedorismo em um rigoroso campo de estudo, com a criação de *journals* específicos sobre o assunto, mudança dos currículos acadêmicos das universidades e o crescimento de eventos e conferências específicos sobre o tema (HARRIS; SAPIENZA; BOWIE, 2009). Brenkert (2009) enfatiza esse crescimento quando cita que, nos últimos anos, o tema empreendedorismo obteve bastante atenção no mundo, principalmente por sua contribuição para a criação de novos produtos e serviços, empregos e para a própria economia.

Popularizada por Peter Drucker, fortemente difundida pelas escolas de gestão de negócios e acolhida nos relatórios das organizações internacionais e nas declarações solenes dos governos, o empreendedorismo considera que a essência do empreendedor consiste em transformar idéias inovadoras em ações lucrativas (HESPANHA, 2009). A indissociabilidade entre teoria e prática explica o fato de que, havendo emergido no âmbito da sociedade mercantil capitalista, o termo empreendedorismo tenha sido utilizado para realçar o papel protagonista de indivíduos dotados de capacidade de inovação direcionada à obtenção de vantagens competitivas, além de aptidão apurada para detectar e aproveitar oportunidades (FERRARINI; GAIGER, 2010).

Assim, numa visão mais ampla, o termo empreendedorismo “[...] é utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação” (DOLABELA, 2003, p. 43); e numa visão mais específica como sendo “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.” (SCHUMPETER, 1949).

Felippe (1996) defende a idéia de que o empreendedor, em geral, é motivado pela auto-realização e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Considera irresistíveis os novos empreendimentos e propõe sempre idéias criativas, seguidas de ação. A auto-avaliação, a autocrítica e o controle do comportamento são características do empreendedor que busca o auto desenvolvimento. Para se tornar um empreendedor de sucesso, é preciso reunir imaginação, determinação, habilidade de organizar, liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos.

O conjunto de atributos requeridos do empreendedor contém um nível de exigência notoriamente elevado. A plêiade de virtudes que deve possuir é, no mínimo, um privilégio de indivíduos particularmente talentosos e intímatos. A capacidade de empreender reveste-se então de um caráter excepcional, dificilmente transferível pelo aprendizado e, portanto, não disseminável, senão no intuito conformista de produzir réplicas imperfeitas, cujo insucesso é muito provável. Por conseguinte, o empreendedorismo torna-se ineludivelmente um fenômeno efêmero – um "ato heróico" – de efeitos transitórios. Sua natureza contradiz a ideia de que funcione como uma possante alavanca propulsora do desenvolvimento econômico, cuja sustentabilidade depende de fatores positivos e duradouros (FERRARINI; GAIGER, 2010).

Timmons (1978), Hornaday (1982), Brockhaus e Horwitz (1986) e Hisrich (1986) pesquisaram a literatura e identificaram as características comumente atribuídas aos empreendedores. Já Fillion (1991 apud FILION, 2000) identificou as características comuns só que a empreendedores bem-sucedidos. Ambas são apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 – Características comuns aos empreendedores

Características comuns aos empreendedores	Características de empreendedores bem-sucedidos
<ul style="list-style-type: none"> • Apresentam tenacidade • Possuem capacidade de tolerar ambigüidade e incerteza • Fazem bom uso de recursos • Correm riscos moderados • São imaginativos • Voltam-se para resultados 	<ul style="list-style-type: none"> • Valores e cultura de empreendedorismo adquiridos por meio de contato com, pelo menos, um modelo empreendedor durante a sua juventude • Experiência em negócios • Diferenciação • Intuição • Envolvimento • Trabalhadores incansáveis • Sonhadores realistas (visionários) • Líderes • Trabalham em rede com moderação • Tem o seu próprio sistema de relações com os empregados • Controladores do comportamento das pessoas ao seu redor • Aprendizagem dos seus próprios padrões

Fonte: Elaborada pela autoras com base em Timmons (1978), Hornaday (1982), Brockhaus e Horwitz (1986), Hisrich (1986) e Fillion (1991 apud FILION, 2000, p.3).

McClelland (1972) tem sido apontado na literatura haja vista a relevância do seu trabalho no que se refere a elaboração das dez características empreendedoras, conforme segue: 1) busca de oportunidade e iniciativa, 2) persistência, 3) comprometimento, 4) exigência de qualidade e eficiência, 5) correr riscos calculados, 6) estabelecimento de metas, 7) busca de informações, 8) planejamento e monitoramento sistemático, 9) persuasão e rede de contatos e 10) independência/ autoconfiança.

A literatura em geral afirma que o empreendedor é uma entidade multifacetada e multifuncional, portanto, extremamente capaz de executar todos os fatores pertinentes a sua personalidade. Dentre os diversos conceitos de empreendedor, pode-se afirmar que ele deve ser organizado, dinâmico, dedicado, bem relacionado, líder, persuasivo, autoconfiante, visionário, possuir um bom *networking*, saber estabelecer metas, correr riscos calculados, dentre outras qualidades (DORNELAS, 2005; McCLELLAND, 1972; THOMPSON, 2004).

2.2 Empreendedor individual

Nos últimos anos, tem sido dada uma grande importância à problemática do empreendedorismo de pequena escala devido, sobretudo, ao reconhecimento, pelas políticas públicas, do contributo da pequena iniciativa para o crescimento econômico, o emprego e a vitalidade da economia (HESPANHA, 2009).

O microempreendedorismo em geral é concebido como uma especificação do conceito de empreendedorismo reportado às situações de pequeníssima escala (ESPANHA, 2010). O autor ressalta que um dos componentes do microempreendedorismo é a situação de desemprego em que o trabalhador, por procurar emprego sem êxito, decide montar o seu próprio negócio. A procura por segurança material constitui, nesses casos, um fator motivacional de enorme importância.

O Brasil ainda apresenta um alto grau de informalidade. Só o Estado do Ceará tinha, até março do ano passado, 750 mil pessoas na informalidade, sendo 49% desse total, ou 361 mil em Fortaleza e Região Metropolitana. Por conta desse número alto, a Prefeitura de Fortaleza

resolveu criar a célula de Atendimento ao Empreendedor Individual. A ida dos técnicos ao local de trabalho informal é um facilitador. Agiliza o atendimento, uma vez que não há necessidade da pessoa perder horas de trabalho, além de ser gratuita (CEARA AGORA, 2012).

Pacobahyba (2011) explana que não obstante o avanço obtido com as legislações anteriores a Lei Complementar nº 128/2008, a informalidade ainda era muito grande no cenário nacional. Os diversos dados existentes, especialmente os coletados pelo SEBRAE e pelo IBGE, expressavam uma realidade “avassaladora” de informalidade das microempresas e das empresas de pequeno porte. Assim, ficou evidente que se necessitava de políticas públicas de incentivo a essas empresas que fossem mais efetivas, alcançando resultados positivos no combate à informalidade.

Nesse contexto foi criada a Lei Complementar nº128/2008 que traz um grande benefício tanto para os microempreendedores como para a economia brasileira de um modo geral: a formalização legal desses profissionais. Por meio desse processo, eles adquirem direitos importantes como a qualificação de segurado do INSS, o acesso ao crédito, o direito de participar de licitações públicas e a possibilidade de negociar com as demais empresas de forma transparente, sem a menor preocupação com a atuação do fisco sobre sua atividade, uma vez que aderiu à legalidade. É sem dúvida um grande passo para que amanhã, esses microempreendedores se tornem sócios de uma microempresa e isso se torne um círculo de crescimento econômico para as comunidades e para o Brasil (SANTOS; FREITAS, 2012).

Com o advento dessa nova lei, surge uma grande oportunidade de regularização de milhares de profissionais que hoje atuam na informalidade e o consequente aumento da arrecadação, mas também deve implicar numa maior profissionalização desses empreendedores, que precisarão controlar melhor suas contas para medir a rentabilidade, a viabilidade e a continuidade do seu pequeno negócio (SANTOS; FREITAS, 2012).

Na visão de Lopes (2012) tal regramento possibilita aos autônomos, ou mesmo ambulantes, como a costureira, manicure, professores particulares, dentre outros, a sua regularização, contribuindo com o pagamento de tributos de forma mais “benevolente”, e em troca, usufruindo de benefícios antes apenas deferidos para os que já participavam do mercado formal.

O poder Público tem um grande interesse para o avanço contra a informalidade no país com isto a Lei do Empreendedor Individual vem sendo, hoje, um dos principais instrumentos, em especial nas grandes cidades, como Fortaleza. No Ceará, segundo Sebrae (2011) o número de adeptos do MEI chegou a 43 mil pessoas e, no Brasil, já ultrapassou a marca de 1,5 milhão, meta antes estabelecida para o final deste ano. "As formalizações avançam em todo o país. Há uma grande adesão porque é um bom negócio ser formal", afirmou o diretor-técnico e presidente em exercício do Sebrae Nacional, Carlos Alberto dos Santos, ao comentar o resultado.

Pacobahyba (2011, p. 35) explana que,

em plena consonância com as recentes transformações da sociedade, proporcionadas pela tecnologia, o microempreendedor individual conta com uma importante ferramenta na rede mundial de computadores, a fim de se esclarecer sobre os benefícios que contarão com a formalização. Dados publicados no sítio oficial demonstram a grandeza dessa classe de empresários que emerge com a regulamentação do tratamento diferenciado e favorecido.

A divulgação dos benefícios com a formalização através do Empreendedor Individual tem dado resultados positivos, e cada vez mais um número maior de autônomos estão vendo neste caminho uma oportunidade de crescer em seu negócio com maior segurança. Para Lopes (2012) a Lei Complementar nº128/2008 possibilitou uma grande facilitação à legalização dos empresários que exerciam sua atividade de forma autônoma ou mesmo ambulante, apesar disso deixou de avançar em alguns pontos fundamentais para a sua perfeita

aplicabilidade, como o fato de se levar em conta a renda bruta no cálculo do limite anual para enquadramento. Assim, o autor ressalta que agir desta forma poderá dificultar a manutenção dos empresários neste sistema, principalmente os que necessitem do pagamento de aluguel de ponto ou que possuam obrigações decorrentes da contratação do único funcionário permitido. Isto tudo sem levar em conta as despesas necessárias para o próprio desenvolvimento da atividade.

De acordo com Silveira e Teixeira (2011, p. 226) “existem vários fatores que desestimulam os pequenos empreendimentos a se formalizarem, tais como: alto custo da legalização, a falta de informações, baixa capacidade para arcar com os custos de impostos”. Nesse sentido Doellinger (2006, p. 27) salienta que “o informal está nesta condição porque foi empurrado. Ele está ali para sobreviver; não tem como pagar esses impostos. Se for obrigado, pode ir à falência porque não vai conseguir competir.”

3 METODOLOGIA

Como é a questão da pesquisa que sugere a metodologia a ser utilizada (SILVERMAN, 2009), inicia-se esta seção expondo novamente o problema de pesquisa - Quais os motivos da não formalização dos empreendedores individuais?

Quanto aos meios, foi utilizada a pesquisa teórico-bibliográfica, pois para fundamentação teórica do artigo foi realizada uma investigação com o uso de materiais acessíveis ao público em geral, como livros, artigos e reportagens, conforme define Vergara (2005). Quanto ao método, utilizou-se pesquisa quantitativa (RICHARDSON, 1999) e quanto ao tipo de pesquisa, descritiva (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007).

A população é formada por empreendedores individuais informais do município de Fortaleza/CE. A amostra foi selecionada por acessibilidade. De acordo com Vergara (2005, p.50-51), uma amostra não probabilística, destacando aquelas selecionadas por acessibilidade e por tipicidade estão longe de qualquer procedimento estatístico, selecionando-se os elementos pela facilidade de acesso a eles.

No que se refere à coleta de dados, seguiu-se a orientação de Cervo, Bervian e Da Silva (2007, p. 50) que afirma que “toda pesquisa, em especial a pesquisa descritiva, deve ser bem planejada se quiser oferecer resultados úteis e fidedignos. Esse planejamento envolve também a tarefa de coleta de dados, que corresponde a uma fase intermediária da pesquisa descritiva”. Os autores acrescentam que a coleta de dados envolve diversos passos, sendo um deles a elaboração do instrumento de coleta. Assim, utilizou-se como instrumento de coleta de dados um formulário composto de duas partes, a primeira identificando o perfil dos respondentes e a segunda com questões necessárias para responder a questão da pesquisa. Este foi pré-testado com cinco especialistas, professores doutores com mais de dez anos de experiência na área, com o intuito de averiguar se as variáveis selecionadas possibilitavam responder a questão de pesquisa.

Aquele formulário foi aplicado pessoalmente, no período de 01 de março a 25 de maio de 2012. Ressalta-se que foram abordados mais de 200 microempreendedores, no entanto, apenas 60 se dispuseram a participar da pesquisa.

Para melhor visualização dos dados, utilizaram-se tabelas (STEVENSON, 2001). Na tabulação contou-se com o auxílio dos *softwares* Excel, versão 2010 e SPSS, versão 17. Para analisar os dados se contou com as técnicas de “Contagem de Frequência”, “Tabulação Cruzada” (STEVENSON, 2001) e “Análise de Conteúdo” (VERGARA, 2005).

4 RESULTADOS E ANÁLISES

Foram analisados 60 formulários válidos (Tabela 1), dentre os quais, 39 (65,0%) são de microempreendedores do gênero feminino e 21 (35,0%) do gênero masculino. Quanto à faixa etária, obteve-se uma maior frequência entre 37 a 42 anos, num total de 36, dos 60 respondentes. Cabendo destacar que a maioria não chegou a fazer um curso de nível superior, com a exceção de apenas 6 respondentes.

Tabela 1 – Perfil do respondente

Item	Frequência	%
Gênero		
Feminino	39	65,0
Masculino	21	35,0
Total	60	100,0
Faixa etária		
18 a 24 anos	3	5,0
25 a 30 anos	9	15,0
31 a 36 anos	9	15,0
37 a 42 anos	18	30,0
43 a 49 anos	18	30,0
50 a 56 anos	3	5,0
Acima de 60 anos	0	0,0
Total	60	100,0
Escolaridade		
Primário	3	5,0
1º grau	18	30,0
2º grau	33	55,0
Superior ou mais	6	10,0
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Na Tabela 2, é possível constatar que a amostra da pesquisa é representativa dos mais importantes segmentos da economia nacional - setores do serviço e comércio, que vem sendo alvo de movimento intenso de consolidação.

Tabela 2 – Setor do negócio

Item	Frequência	%
Serviço	39	65,0
Comércio	21	35,0
Indústria	0	0,0
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Em relação ao ramo de trabalho desses empreendedores individuais, o setor de confecções foi o que obteve a maior frequência de resposta, com 12 indicações. Em segundo lugar figurou o ramo “manicure”, com 9 indicações e em terceiro o ramo “camelô”, com 6 indicações. Os demais ramos receberam indicação de apenas 3 respondentes (Tabela 3).

Na visão de Lopes (2012), a Lei Complementar nº 128/2008 possibilita aos autônomos, ou mesmo ambulantes, como a costureira, manicure, professores particulares, dentre outros, a sua regularização, contribuindo com o pagamento de tributos de forma mais “benevolente”, e em troca, usufruindo de benefícios antes apenas deferidos para os que já participavam do mercado formal.

Tabela 3 – Ramo de trabalho

Item	Frequência	%
Confecção	12	20,0
Manicure	9	15,0
Camelô	6	10,0
Costureira	3	5,0
Cabeleireiro	3	5,0
Costura (facção)	3	5,0
Manutenção elétrica	3	5,0
Sacoleira	3	5,0
Taxista	3	5,0
Gesseiro	3	5,0
Decoração	3	5,0
Modelista	3	5,0
Intermediação emp. Financ.	3	5,0
Bem estar	3	5,0
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Quando questionados se havia mais de uma pessoa trabalhando no negócio, 21 respondentes informaram que sim, que tinham mais uma pessoa ajudando no negócio. Mas, a maioria, com 39 indicações, trabalha sozinho, conforme exposto na Tabela 4.

Tabela 4 – Mais de uma pessoa trabalhando no negócio

Item	Frequência	%
Não	39	65,0
Sim	21	35,0
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Em relação ao tempo de trabalho na informalidade, pode-se observar na Tabela 5 que esses empreendedores individuais já estão no mercado informal há bastante tempo, a maior frequência foi apontada no item “acima de 20 anos”, com 18 indicações.

Tabela 5 – Tempo de trabalho na informalidade

Item	Frequência	%
1 a 5 anos	12	20,0
6 a 10 anos	15	25,0
11 a 20 anos	15	25,0
Acima de 20 anos	18	30,0
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Os dados coletados também possibilitam identificar que a maioria dos empreendedores individuais tem um faturamento mensal acima de dois salários mínimos, um deles inclusive já no limite máximo permitido pela Lei Complementar nº 128/2008, que é o faturamento anual de R\$60.000,00 (médio mensal R\$5.000,00), conforme exposto na Tabela 6.

Tabela 6 – Faturamento médio mensal e lucro por setor de cada empreendedor

Setor	Faturamento mensal médio	Lucro
Intermediação emp. Financ	R\$ 5.000,00	R\$ 2.500,00
Taxista	R\$ 4.000,00	R\$ 2.000,00
Cabeleireiro	R\$ 3.500,00	R\$ 2.000,00
Sacoleira	R\$ 3.000,00	R\$ 2.500,00
Manutenção Elétrica	R\$ 3.000,00	R\$ 1.600,00
Manicure e vendedora	R\$ 2.500,00	R\$ 1.000,00
Gesseiro	R\$ 2.000,00	R\$ 1.500,00
Confecções	R\$ 1.700,00	R\$ 900,00
Costura (facção)	R\$ 1.600,00	R\$ 800,00
Manicure	R\$ 1.500,00	R\$ 500,00
Manicure	R\$ 1.500,00	R\$ 1.200,00
Confecção	R\$ 1.300,00	R\$ 850,00
Costureira	R\$ 1.200,00	R\$ 700,00
Confecção	R\$ 1.000,00	R\$ 300,00
Confecção	R\$ 1.000,00	R\$ 200,00
Bem estar	R\$ 900,00	R\$ 200,00
Decoração	R\$ 800,00	R\$ 560,00
Camelô	R\$ 700,00	R\$ 400,00
Modelista	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Camelô	R\$ 500,00	R\$ 200,00

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Em relação às dificuldades encontradas na informalidade, observa-se na Tabela 7 que a “falta de cobertura dos benefícios do INSS” foi a mais citada, obteve indicação de 42 empreendedores individuais. Em segundo, foi apontado a dificuldade de “comprar produtos, devido à falta de CNPJ”, com 24 indicações, e em terceiro foi mencionado a dificuldade de conseguir “empréstimos junto aos bancos”, com 21 indicações.

Tabela 7– Dificuldades encontradas na informalidade

Item	Frequência	%
Falta de cobertura dos benefícios do INSS	42	28,6
Comprar produtos, devido à falta de CNPJ	24	16,3
Empréstimos junto aos bancos	21	14,3
Competir com as empresas formais	15	10,2
Falta de divulgação da empresa	15	10,2
Insegurança fiscal	9	6,1
Contratar funcionários sem assinar carteira	9	6,1
Aquisição de produtos com custo mais elevado	6	4,1
Não emitir nota fiscal	6	4,1
Outra (s)	0	0,0
Total	147	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Na Tabela 8, vê-se que em relação aos pontos negativos percebidos para ainda estar na informalidade, ou seja, para não ter ainda se formalizado, fora atribuído uma maior frequência de resposta no item “falta de orientação de órgãos públicos”. Ressaltando assim, que apesar das iniciativas da Prefeitura de Fortaleza, como por exemplo, a criação de uma célula de Atendimento ao Empreendedor Individual, com a ida dos técnicos ao local de trabalho informal, ainda existe um público que se diz totalmente desassistido de simples orientações.

Tabela 8– Pontos negativos percebidos como negativo para ainda estar na informalidade

Item	Frequência	%
Falta de orientação de órgãos públicos	11	23,4
Custo elevado para dar baixa no registro	7	14,9
Falta de apoio dos contadores	7	14,9
Dificuldades na concessão de empréstimos	7	14,9
Cobrança de taxas indevidas	5	10,6
Limite do faturamento bruto	3	6,4
Contratação de apenas um funcionário	3	6,4
Dificuldade no cadastramento	1	2,1
Dificuldades para emitir nota fiscal	1	2,1
Dificuldades na abertura de conta jurídica	1	2,1
Outro (s)	1	2,1
Não permitir entrada de sócios	0	0,0
Total	47	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

De acordo com Silveira e Teixeira (2011, p. 226), “existem vários fatores que desestimulam os pequenos empreendimentos a se formalizarem, tais como: alto custo da legalização, a falta de informações, baixa capacidade para arcar com os custos de impostos”.

Já na Tabela 9, observa-se que quando questionados se havia interesse na formalidade a maioria, 42 dos 60 respondentes, informou que sim.

Tabela 9 – Interesse na formalidade

Item	Frequência	%
Sim	42	70,0
Não	18	30,00
Total	60	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Para aqueles que responderam “sim” foi solicitado uma justificativa. Pode-se observar nas citações abaixo que a maioria apontou como justificativa que tem interesse na formalidade para ter acesso aos benefícios, como por exemplo, os do INSS. Destaca-se que o “respondente 6” não justificou.

“Para ter benefícios do INSS” (Respondente 1).

“Possibilidade de ganhos reais” (Respondente 2).

“Para ter meus direito (Respondente 3).

“Melhorar o conhecimento” (Respondente 5).

“Benefícios” (Respondente 7).

“Para garantir o sucesso do negócio” (Respondente 8).

“Ter benefícios” (Respondente 9).

“Trabalharia melhor se tivesse meu salário” (Respondente 11).

“Pelos benefícios da previdência social” (Respondente 12).

“Regularizar minha atividade e participar dos benefícios” (Respondente 13).

“Pela aposentadoria” (Respondente 16).

“Ter direitos aos benefícios” (Respondente 17).

“Pelos benefícios que nos é proporcionado” (Respondente 20).

Alguns que responderam “não” também fizeram questão de justificarem sua resposta.

“Estou satisfeito com o lucro e não falta nada” (Respondente 10).

“Meu negócio ainda é pequeno” (Respondente 14).

“Não quero pagar impostos” (Respondente 18).

“O tempo já passou, já era” (Respondente 19).

Quanto às dificuldades encontradas na administração do negócio pelo fato de está na informalidade, observa-se na Tabela 10 que a maior dificuldade é com “os controles financeiros”, indicada por 33 respondentes. Em segundo foi citado a “concessão de empréstimos”, com 24 indicações.

Tabela 10– Dificuldade que encontra na administração do negócio

Item	Frequência	%
Dificuldades em controles financeiros	33	20,8
Concessão de empréstimo	24	15,1
Falta de tempo	15	9,4
Dificuldades de aumento das vendas	15	9,4
Poucos clientes	15	9,4
Dificuldades na divulgação da empresa	12	7,5
Falta de conhecimento técnico	12	7,5
Falta de apoio do Sebrae	12	7,5
Falta de apoio dos Contadores	9	5,7
Dificuldades na emissão de nota fiscal	6	3,8
Dificuldades em obter novos fornecedores	6	3,8
Falta de informação	0	0,0
Outra (s)	0	0,0
Total	159	100,0

Fonte: dados da pesquisa (2012).

Cabe destacar que os respondentes tinham a opção de marcar mais de um item na Tabela 10.

5 CONCLUSÃO

Para responder à questão de pesquisa foram analisados 60 questionários válidos, entre os quais 39 (65,0%) são do microempreendedores do gênero feminino e 21 (35,0%) do gênero masculino. Quanto à faixa etária esta esteve mais concentrada entre 31 a 42 anos, num total de 36 dos 60 respondentes. Cabendo destacar que a maioria não chegou a fazer um curso de nível superior. Pode-se contatar que a amostra da pesquisa é representativa dos mais importantes segmentos da economia nacional - setores do serviço e comércio, que vem sendo alvo de movimento intenso de consolidação. Já em relação ao ramo de trabalho desses empreendedores individuais os que receberam maior destaque foram: confecções, manicure e camelô.

Constatou-se também que a maioria desses empreendedores individuais trabalha sozinho, exceção a sete que tem mais uma pessoa ajudando no negócio; já estão no mercado há bastante tempo (acima de 20 anos); possui faturamento acima de dois salários mínimos; apresenta como maior dificuldade da informalidade a falta de cobertura dos benefícios do INSS; atribui o fato de ainda estar na informalidade à falta de orientação de órgãos públicos; mostra-se interessada na formalidade com o foco nos benefícios que pode ter, especialmente os do INSS; ressalta que as maiores dificuldades encontradas na administração do negócio, pelo fato de está na informalidade, se dá com os controles financeiros e com a concessão de empréstimos.

Assim, conclui-se que dentre os motivos listados na literatura da não formalização dos empreendedores individuais, os respondentes do município de Fortaleza/CE destacaram, dentre outros, a falta de orientação de órgãos públicos; o custo elevado para dar baixo no registro; a falta de apoio dos contadores; a dificuldade na concessão de empréstimos e a cobrança de taxas que eles julgam indevidas.

Espera-se que o resultado da presente investigação sirva de guia para futuros trabalhos acadêmico, já que existe uma baixa produção acadêmica nesse tema e, mercadologicamente, que seja de grande valia para os órgãos públicos, especialmente à Prefeitura de Fortaleza, no sentido de possibilitar a adoção de estratégias para tentar reverter esse quadro de alto índice de informalidade no estado do Ceará.

Sugere-se a ampliação deste estudo, investigando os motivos da informalidade dos microempreendedores individuais dos outros municípios da região nordeste, bem como das outras regiões brasileiras.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei Complementar nº. 128/08, de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 22.12.2008.

BRENKERT, George G. Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, n. 24, p. 448-464, 2009.

BROCKHAUS, R. H.; HORWITZ, P. S. The psychology of the entrepreneur. In: SEXTON, D. L., SMILOR, R. W. (Eds.). **The art and science of entrepreneurship**. Ballinger, 1986.

CEARÁ AGORA. Formalização de empresas calçadista ilegais tem processo agilizado. 2012. Disponível em: <<http://www.cearaagora.com.br/noticias/economia/formalizacao-de-empresas-calcadistas-ilegais-tem-processo-agilizado>>. Acesso em: 10 maio 2012.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Pretice Hall, 2007.

DOELLINGER, Carlos Von. **Economia e Desenvolvimento para os novos tempos**. Rio de Janeiro: ABDE, 2006.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. 5 ed. São Paulo: Cultura, 2003

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

ESPANHA, Pedro. Microempreendedorismo popular e Economia Solidária: o sentido de uma mudança. **Otra Economia**, v. 4, n. 7, 2010.

FELIPPE, Maria Inês. Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial. **Sala do Empresário**, São Paulo, v.4, n.16, p10-12, 1996.

- FERRARINI, Adriane Vieira; GAIGER, Luiz Inácio. Quando micro não é sinônimo de pequeno: a vertente metautilitarista do empreendedorismo. **Otra Economia**, v. 4, n. 7, 2010.
- FILION, L. J. Empreendedorismo e Gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **RAE Light**, v. 7, n. 3, p. 2-7, 2000.
- HARRIS, Jared D.; SAPIENZA, Harry J.; BOWIE, Norman E. Ethics and entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, n. 24, p. 407-418, 2009.
- HESPANHA, P. Microempreendedorismo. In: CATTANI, A. et al. (Orgs.). **Dicionário internacional da outra economia**. Coimbra: Almedina, 2009.
- HISRICH, R. D. The woman entrepreneur: characteristics, skills, problems and prescriptions for success. In: SEXTON, D. L., SMILOR, R. W. (Eds.). **The art and science of entrepreneurship**. Ballinger, 1986.
- HORNADAY, J. A. Research about living entrepreneurs. In: KENT, C. A. et al. (Eds.). **Encyclopedia of entrepreneurship, Englewood Cliffs** : Prentice-Hall, 1982.
- LOPES, Filipe Charone Tavares. Análise da Figura do Microempreendedor Individual (MEI) nas Leis Complementar Nº 123/06 e 128/08. **Revista Contábil & Jurídica**, v. 1, n. 1, 2012.
- McCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.
- PACOBAYHYBA, Fernanda Mara de Oliveira Macedo Carneiro. **O Microempreendedor Individual como Expressão da Extrafiscalidade no Direito Tributário Nacional**. 2011. 105f. Dissertação (Mestrado em Direito Constitucional)-Universidade de Fortaleza. Fortaleza: UNIFOR, 2011.
- PIMENTEL, José. **Novo Estatuto beneficia empreendedores**. Você Empreendedor. Fortaleza: Diário do Nordeste, 26 de junho de 2012.
- PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Entenda, o que é?** 2012. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/entenda/oque.php>>. Acesso em: 29 abr. 2012.
- RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.
- SANTOS, Eliana Soares Barbosa. **Contabilidade Geral**. Montes Claros: Unimontes, 2011.
- SANTOS, Jefferson Dias; FREITAS, Ricardo Costa. **O “Microempreendedorismo Individual” – um passo positivo para a economia brasileira**. 2012. Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/50a0e17a7c6facd603256e680069349b/17b19cb657e41c018325756d0082a5b2/\\$FILE/NT0003DE42.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/50a0e17a7c6facd603256e680069349b/17b19cb657e41c018325756d0082a5b2/$FILE/NT0003DE42.pdf)>. Acesso em: 28 abr. 2012.
- SEBRAE. **Histórias de horizontes fora da informalidade**. 2011. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 24 nov. 2011.

SILVEIRA, Jane Paula; TEIXEIRA, Milton Roberto de Castro. Empreendedor individual e os impactos pós-formalização. **PERQUIRERE Revista do Núcleo Interdisciplinar de Pesquisa e Extensão**, Patos de Minas: UNIPAM, v. 8, n. 8, p. 223-225, jul. 2011.

SILVERMAN, David. **Interpretação de dados qualitativos: métodos para análise de entrevistas, textos e interações**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

TAVARES, Dilma. **2011 termina com 1,8 milhão de empreendedores individuais Formalizados**. 2012. Disponível em:
<<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/noticias/noticia197.php>>. Acesso em: 27 abr. 2012.

THOMPSON, J. L. The facets of the entrepreneur: identifying entrepreneurial potential. **Management Decision**, v. 42 n. 2, p. 243 – 258, 2004.

TIMMONS, J. A. Characteristics and role demands of entrepreneurship. **American Journal of Small Business**, v. 3, n. 1, p. 5-17, 1978.

VERGARA, S. C. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.