

VOCÊ É MEI? PORQUE? UMA ANÁLISE DOS INFLUENCIADORES DA DECISÃO DE FORMALIZAÇÃO DE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEI)

Gustavo Behling¹
Fernando César Lenzi²

Resumo: A Lei Complementar n.º 128/2008, ou Lei do Microempreendedor Individual (MEI), possibilitou a regularização das atividades de mais de quatro milhões de profissionais autônomos informais que passaram a contar com uma série de benefícios para incentivar a formalização. A questão que cabe é: quais condições criadas pela lei influenciam a decisão de formalização destes empreendedores? O presente estudo buscou, através de uma pesquisa quantitativa com 211 MEI de Santa Catarina, identificar os fatores que mais influenciaram a sua decisão de formalização. Como resultados, conclui-se que a segurança fiscal, a possibilidade de crescimento da empresa e a isenção de taxas para registro são os fatores mais relevantes nesta decisão. Além disso, empreendedores que já atuavam na informalidade, atribuíram maior importância à fatores como possibilidade de vender para empresas, participar de licitações, receber apoio técnico e segurança fiscal do que aqueles que formalizaram-se antes de iniciar suas atividades.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Informalidade. Microempreendedor Individual. Formalização.

1 Introdução

A alta taxa de informalidade é um problema característico das economias em desenvolvimento e o Brasil não foge à regra, já que pesquisas revelam uma elevada representatividade das atividades informais no cenário econômico nacional. Dentre estes estudos, destaca-se o relatório Economia Informal Urbana (2003), desenvolvido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), última edição de um abrangente estudo sobre o tema no país, que indicou a existência de 10.335.962 empresas informais, empregando à época, mais de 13 milhões de pessoas em âmbito nacional.

Outra pesquisa mais recente, realizada pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) e denominado Estimação do Tamanho da Economia Subterrânea no Brasil (2013), aponta que os negócios informais perfazem 16,8% do Produto Interno Bruto (PIB). Já Pesquisadores como Paes (2010), Ferreira, Martins e Moreira (2012) e Manguiera (2013)

¹ Doutorando em Administração (PPGA/UNIVALI). Professor da UNIVALI. behling@univali.br

² Doutor em Administração (FEA/USP). Professor do PPGA/UNIVALI. lenzi@univali.br

estimam que o mercado informal responda por entre 30% e 40% do PIB brasileiro, evidenciando a importância do problema.

A informalidade afeta negativamente o desenvolvimento econômico do país em função da perda de base tributária; ocasiona a deslealdade concorrencial pelo não cumprimento de regras de mercado e mesmo para o seu executor, a atividade informal não deixa de trazer problemas, dada a exclusão de mercados que requerem a regularização, a dificuldade para acesso à crédito, o que limita o crescimento do negócio. Na busca de alternativas para eliminar ou reduzir as consequências da informalidade, o poder legislativo e executivo brasileiro, bem como entidades de representação empresarial têm se empenhado na criação de políticas que reprimam a sonegação fiscal e estimulem a formalização, através da simplificação dos processos burocráticos e do aumento de benefícios às pequenas empresas formalizadas.

Dentre as políticas desenvolvidas, destaca-se a Lei Complementar n.º 128/2008, conhecida como a Lei do Microempreendedor Individual (MEI) que estabeleceu a existência de uma nova figura na economia formal do país: empreendedores que trabalham por conta própria com o auxílio de no máximo um funcionário e com limite anual de faturamento de 60 mil reais. Os profissionais que exercem atividades informais e se enquadram nessas características, passaram a contar em julho de 2009, com uma diferenciação das demais microempresas e uma série de benefícios como o acesso ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a possibilidade de emissão de notas fiscais, a isenção de tributos federais, o acesso a serviços previdenciários, a desburocratização do processo de registro da empresa e da prestação de informações fiscais e o acesso a serviços bancários e linhas de crédito como pessoa jurídica com juros reduzidos.

O principal objetivo da lei é incentivar a formalização de empreendedores que, em função dos custos e da burocratização do processo, trabalhavam de forma irregular (PAIVA et al., 2013). Para Corseuil, Neri e Ulyssea (2013) as condições criadas pela lei influenciam fortemente as decisões de formalização de empreendedores de pequenas empresas. A afirmação dos autores parece ser confirmada pelo avanço dos registros de Microempreendedores Individuais, que passaram a ser realizados em julho de 2009 e totalizavam até julho de 2014, pouco mais de quatro milhões de empreendedores em todo o país.

Dado o relevante e crescente número de empreendedores formalizados como MEI e sobretudo a quantidade significativa de profissionais que ainda atuam na informalidade, o presente estudo tem como objetivo identificar os motivos que influenciaram a formalização de 211 Microempreendedores Individuais do estado de Santa Catarina, onde a nova forma de legalização de atividade empresarial tem um número de registros mensal maior do que o de empresas constituídas de todas as outras maneiras somadas, como sociedades limitadas, anônimas, cooperativas e empresas individuais. (BEHLING et al., 2015).

De forma complementar, partindo do pressuposto que a atividade informal gera uma série de desvantagens para o seu executor (MIRANDA et al.; 2011), o estudo também procura verificar se existem diferenças nos motivos de formalização apontados por aqueles Microempreendedores Individuais que formalizaram-se de forma imediata ao iniciar as suas atividades e aqueles que já atuavam de forma irregular antes da formalização.

Para atingir os objetivos, onze motivos de formalização (Tabela 1) foram apresentados aos respondentes que os avaliaram numa escala de importância sobre a sua decisão de regularizar-se como MEI. Por meio de análise de frequências, médias e desvio padrão foram verificados os motivos que mais pesaram em tal decisão. Posteriormente, através da técnica de Análise de Variância, buscou-se verificar se haviam diferenças significantes entre os motivos de formalização apontados pelos empreendedores que se formalizaram imediatamente e aqueles que já atuavam de maneira irregular e aproveitaram o MEI como oportunidade de regularizar suas atividades.

2. Revisão Bibliográfica

A revisão bibliográfica que embasa a pesquisa é formada por um resgate de estudos sobre informalidade além de trazer um panorama do atual cenário do empreendedorismo no Brasil e da criação de políticas públicas para fomento do empreendedorismo no país, dentre elas o Microempreendedor Individual.

2.1 Informalidade

A informalidade pode ser definida como a não declaração ao estado do exercício de atividade econômica (MIRANDA et al., 2011; FERREIRA, MARTINS E MOREIRA, 2012). Um negócio informal é, portanto, extralegal, mas considerado lícito na medida em que não envolve atividades ilegais.

Segundo Manguiera (2013) a economia informal não é característica única de países menos desenvolvidos, embora tende a ser maior neste cenário. Para o autor, a informalidade no Brasil representa pouco mais de 40% do PIB, resultado ruim se comparado a outros países sul americanos como Argentina, México e Paraguai, que apresentam cerca de um terço da economia em atividades informais.

Para o Estado, a informalidade afeta diretamente a produtividade e o desenvolvimento econômico por ocasionar evasão e perda de base tributária e conseqüentemente reduzir a arrecadação e o poder de investimento (PAES, 2010). A consequência, para Ribeiro (2000) é a menor quantidade e qualidade dos serviços públicos colocados à disposição da sociedade.

Do ponto de vista da concorrência, Ferreira, Martins e Moreira (2012) acreditam que a informalidade gera um desequilíbrio competitivo nos mercados, favorecendo a concorrência desleal em função do não cumprimento de importantes regras de mercado. Segundo os autores, o mercado brasileiro passa, há tempos, por instabilidade concorrencial devido ao aumento da informalidade. Para Manguiera (2013), o aumento nos impostos e regulamentações na economia acabam por agravar ainda mais a situação das empresas que atuam de forma regular.

Mesmo sob a ótica do executor da atividade informal, a prática não deixa de trazer problemas. Miranda et al. (2011) alegam que a informalidade implica uma série de desvantagens para o negócio, especialmente na exclusão de mercados que exigem regularidade fiscal e nas barreiras enfrentadas na obtenção de crédito.

Buscando explicação para o que leva o empresário a optar pela informalidade, Soto (2001) e sua equipe de pesquisa abriram uma empresa para confecção de roupas no subúrbio de Lima, no Peru. O objetivo dos pesquisadores era criar uma firma totalmente legalizada, na qual apenas uma pessoa trabalharia. Após o preenchimento de dezenas de formulários, horas

de filas enfrentadas e a obtenção de todas as certidões exigidas, a empresa foi, por fim registrada 289 dias após o início da jornada. O custo do registro foi de 1.231 dólares, 31 vezes o valor do salário mínimo da época no país. O autor conclui que a informalidade torna-se uma alternativa à medida que os custos da obediência à legislação pesam mais do que os benefícios desta.

Miranda et al. (2011) adicionam outros fatores que motivam o início de um negócio informal: a falta de emprego no mercado formal, a carência de financiamento para a criação de uma atividade regularizada e a necessidade de complementação da renda familiar. Para Siqueira, Rocha e Telles (2013), a decisão de formalizar-se é pessoal e envolve além de fatores financeiros, traços familiares, qualidade de vida, jornada de trabalho flexível, entre outros motivos.

Além dos motivos já apontados, Ribeiro (2000) cita a aposentadoria precoce, o declínio da percepção de justiça e lealdade para com as instituições públicas e a redução do índice de percepção da corrupção como outros fatores que contribuem para a opção pela atividade informal.

2.2 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo no cenário brasileiro passou a ser incentivado, segundo Dornelas (2001), a partir da década de 90, com a abertura da economia e a criação de organizações como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (SOFTEX). Nesse período, segundo o autor, começou-se a observar no país a preocupação em estimular à abertura de novos negócios, embora um movimento ainda bem incipiente. Os índices de desemprego observados neste período, em função de uma forte recessão que atingiu a economia nacional (NERI, CAMARGO E REIS; 2000) e ações de reengenharia realizada em grandes empresas, contribuiu significativamente para que uma população de empreendedores criassem seus negócios por necessidade de subsistência.

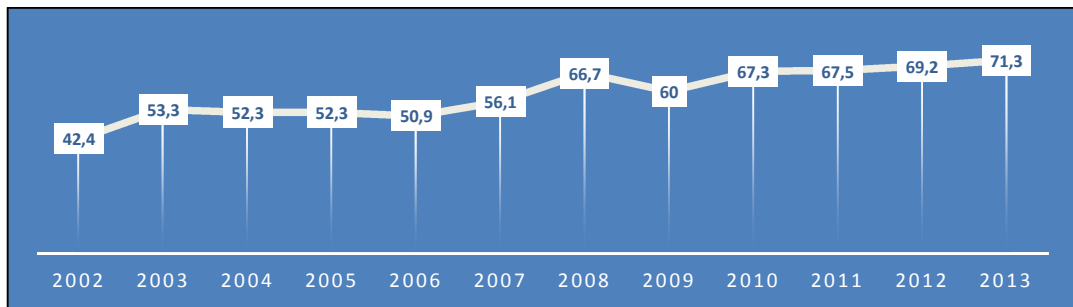
Filion (1999) denominou estes de empreendedores “involuntários”: jovens recém-formados ou profissionais demitidos em processos de privatizações, fusões ou reengenharia, que sem conseguir retornar ao mercado de trabalho, viram na criação de um negócio a possibilidade de geração de renda. Para Turbay (2009), essa é uma característica marcante do empreendedorismo no Brasil até os dias de hoje, já que o brasileiro é motivado a empreender pelo desemprego, pela falta de reconhecimento na empresa onde trabalha ou pela baixa remuneração, o que de certa forma pode ter contribuído para os altos índices de falência registrados nos anos anteriores.

Um estudo realizado por Barros e Pereira (2008) confirma empiricamente uma associação negativa entre a atividade empreendedora por necessidade e o crescimento econômico da região. Para Almeida et al (2013), a literatura existente é categórica ao afirmar que o empreendedor por necessidade possui competências limitadas é menos dinâmico e por conseguinte falha mais em seus empreendimentos, o que explica os achados de Barros e Pereira (2008).

Embora o empreendedorismo por necessidade ainda esteja bastante presente no país, dados do “GEM – Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil 2013” demonstram uma relevante evolução do percentual de novos negócios abertos a partir da

identificação oportunidades de mercado no período entre 2002 (42,4%) e 2013 (71,3%), conforme ilustrado na Figura 1.

Figura 1 – Evolução da atividade empreendedora por oportunidade no Brasil – 2002:2013



Fonte: GEM (2013)

Ferreira et al (2012) afirmam que os fatores que podem levar as empresas à mortalidade são de natureza predominantemente estratégica e em grande parte decorrentes da atuação do empreendedor, que influencia sobremaneira o desempenho da empresa e sua eventual sobrevivência ou morte. Assim, a redução dos índices de novos negócios por necessidade identificados pela pesquisa GEM (2013) pode estar associada com a redução da mortalidade de empresas iniciantes percebidos nos últimos anos no Brasil.

Guimarães e Azambuja (2010) afirmam que as transformações no sistema de produção global, tornam o emprego assalariado menos atraente para indivíduos que detêm capacidades para realização de atividades não padronizadas e que demandam conhecimento técnico, científico, iniciativa e flexibilidade. Estes profissionais focam seus esforços na descoberta de um nicho para empreender, gerando produtos e serviços inovadores.

No mesmo sentido, Ferreira et al (2012) destacam a ocorrência de profundas mudanças nas relações trabalhistas no Brasil, em função do aumento do número de profissionais qualificados e das alterações sofridas pela CLT. Para os autores, ao que tudo indica, há uma tendência de que o emprego tradicional esteja sendo paulatinamente substituído por outras formas de vínculo entre o capital e o trabalho, e uma das alternativas aponta para a criação de novas empresas.

Sobre as condições que afetam o empreendedorismo no país, a pesquisa aponta que entre os fatores favoráveis, os empreendedores destacam nesta ordem: as oportunidades percebidas no mercado, a valorização do papel do empreendedor e a valorização da inovação sob o ponto de vista dos clientes. Já como fatores limitantes ao empreendedorismo, a pesquisa aponta a carência de educação e capacitação em nível fundamental e técnico e as políticas governamentais, principalmente no tocante à burocracia e carga tributária.

Ferreira et al (2012) veem o empreendedorismo destacando-se como propulsor da economia brasileira nos últimos anos e dessa forma passando a receber mais atenção do estado. Góes et al (2013) reforçam a importância do empreendedorismo para o desempenho econômico de uma nação. Segundo os autores, os governos devem, em todas as instâncias, direcionar esforços para atividades que propiciem o crescimento econômico e social a partir do desenvolvimento de uma cultura empreendedora na população.

Frente às constatações da literatura sobre a importância social do empreendedorismo, principalmente em países em desenvolvimento como o Brasil, os órgãos governamentais devem dispensar atenção especial à questão, criando situações propícias para o desenvolvimento de novos negócios. Contribuir para a redução da informalidade, desenvolvendo políticas que desburocratizem e reduzam os custos para a abertura de empresas é essencial. Dessa forma, o próximo tópico trará uma análise sobre o estágio atual das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo no Brasil.

2.2 Políticas públicas para o estímulo do empreendedorismo no Brasil

Góes et al (2013) destacam a importância do empreendedorismo para o desempenho econômico de uma nação. Segundo os autores, os governos devem, em todas as instâncias, direcionar esforços para atividades que propiciem o crescimento econômico e social a partir do desenvolvimento de uma cultura empreendedora na população.

Em economias desenvolvidas, micro, pequenas e médias empresas respondem por mais de 60% do emprego de mão-de-obra e por 50% do Produto Interno Bruto (PIB). Já em economias com menores índices de desenvolvimento, a participação dessas empresas é de apenas 30% da mão-de-obra empregada e pouco mais de 10% do PIB. Esses números evidenciam a importância da atividade empreendedora no desenvolvimento econômico de um país (SARFATI, 2013) e reforça a necessidade do desenvolvimento de políticas públicas para estímulo da atividade empreendedora.

Política pública pode ser conceituada como o campo do conhecimento que desenvolve ações governamentais, analisa essas ações e, quando necessário, propõe mudanças em seu curso. Formular políticas públicas constitui o estágio em que os governos traduzem seus propósitos em programas e ações que produzirão resultados ou mudanças (MDIC, 2012).

Silva e Machado (2008) entendem que o estímulo a um ambiente empreendedor ocorre através da interação entre os agentes da economia, dentre os quais o Estado tem papel relevante. É vital, portanto, para que se consiga o crescimento da atividade empreendedora, a ação governamental, mas não somente ela. Para Sarfati (2013, p. 43), porém, “no Brasil, as políticas públicas se fracionam entre diversas instituições federais, estaduais e municipais, não havendo qualquer claro ponto focal dos programas. Os programas se sobrepõem entre os diversos níveis da federação”. Góes et al (2013) complementam que é necessária uma atuação mais efetiva do que se tem hoje no Brasil, tanto de órgãos de promoção do empreendedorismo, como de associações comerciais e industriais, câmaras de dirigentes lojistas, entre outros.

De forma geral, as políticas públicas no Brasil, historicamente deixaram as micro e pequenas empresas em segundo plano, desde os períodos de substituição da industrialização e substituição das importações, entre as décadas de 1950 e 1970, até a crise econômica dos anos 1980 e o neoliberalismo econômico do início da década de 1990 (SARFATI, 2013). Para o autor, desde a sua fundação em 1972, o principal ator de incentivo aos pequenos negócios tem sido o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), entidade privada de interesse público na qual 70% da receita provém das contribuições obrigatórias que empresas de médio e grande porte pagam sobre o salário do trabalhador.

Assim, embora a entidade não seja parte do governo, o mesmo tem um enorme peso no direcionamento estratégico da entidade que está presente nos vinte e sete estados da

federação e realiza cursos, palestras, treinamentos, promoção de feiras de negócios, publicações e consultoria especializadas na gestão de micro e pequenas empresas (SARFATI, 2013). Além do SEBRAE, Silva e Machado (2008) citam a importância das universidades, associações comerciais e secretarias municipais e estaduais de indústria e comércio, como promotores do empreendedorismo.

Sarfati (2013) cita um grande marco, em termos de políticas públicas relacionadas ao empreendedorismo no país em nível regulatório: a criação das Leis nº 9.317/1996, conhecida como Lei das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, ou Simples, que atribuiu tratamento tributário diferenciado às micro e pequenas empresas e nº 9.841/1999, ou Estatuto da Micro e Pequena Empresa, que regulamentou aspectos como relações de trabalho, linhas de crédito e criou o Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas dentro da estrutura do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Bezerra et al (2014) levantaram, através de uma pesquisa nos sites dos trinta e nove ministérios, secretarias e órgãos do governo federal, cento e uma políticas de empreendedorismo em prática no país atualmente e perceberam que a maior parte delas está relacionada ao apoio financeiro, tecnológico e de inovação e em políticas que atendam a grupos específicos e minorias, como artesãos e mulheres empreendedoras. Os autores chamam atenção para o baixo número de políticas existentes para o empreendedor potencial, denotando a necessidade de políticas que desenvolvam a cultura empreendedora no povo brasileiro.

Sarfati (2013, p. 34) afirma que “manter e fechar uma empresa no Brasil é bastante complexo em face das demandas que frequentemente se modificam dos vários níveis de governo municipal, estadual e federal, não configurando ainda um ambiente adequado para a execução da atividade empreendedora”. A colocação do autor reforça a tese de Soto (2001) que traz a análise de custo benefício para a decisão de um empreendedor formalizar-se ou não. Para este autor, a dificuldade, os impasses burocráticos e o alto custo para formalizar um negócio, incentivam o empreendedor a trabalhar na informalidade. Parece ser esse o foco da Lei Complementar n.º 128/2008, em vigor desde 2009, que busca através da isenção de impostos federais e da desburocratização dos registros, incentivar a legalização de pequenos negócios informais.

2.3 *Microempreendedor Individual (MEI)*

A Lei Complementar n.º 128/2008 instituiu uma nova figura jurídica na economia formal do país: os empresários que trabalham por conta própria, sozinhos ou com o auxílio de no máximo um funcionário com o limite de faturamento de até 60 mil reais anuais e que não sejam sócios de outra empresa. Os profissionais autônomos informais enquadrados nessas especificações passaram a contar com uma diferenciação das demais microempresas enquadradas no Simples Nacional como forma de incentivar a legalização de suas atividades empresariais. Os registros de Microempreendedores Individuais que passaram a ser realizados em julho de 2009 totalizavam até julho de 2014, 4.135.855 empreendedores formalizados em todo o país.

O objetivo principal deste artifício jurídico é incentivar a formalização de pequenos empreendedores que, em função dos custos e burocratização, trabalhavam de forma irregular (PAIVA et al., 2013). Conforme Corseuil, Neri e Ulyseia (2013, p.32) as condições criadas

pela lei “[...] influenciam diretamente as decisões de formalização daqueles que são empreendedores de pequeno porte”. Os autores complementam que as mudanças introduzidas por essa política, alteraram inclusive a escolha ocupacional dos indivíduos, entre ser um microempreendedor ou um trabalhador com carteira assinada, uma vez que os custos e benefícios esperados entre as diferentes opções foram alterados.

Dentre os benefícios proporcionados aos Microempreendedores Individuais estão: o acesso ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e a consequente emissão de notas fiscais que possibilita o microempreendedor a prestar serviços para empresas e participar de licitações; a isenção de tributos federais, já que o Microempreendedor Individual recolhe mensalmente um valor fixo destinado à Previdência Social e ao imposto municipal; o acesso a serviços previdenciários; a desburocratização do processo de registro da empresa e da prestação de informações fiscais e o acesso a serviços bancários e linhas de crédito como pessoa jurídica.

De acordo com pesquisa realizada por Siqueira, Rocha e Telles (2013), estes benefícios parecem ser percebidos pelos profissionais que optaram pela formalização através do MEI. Os autores entrevistaram quarenta microempreendedores individuais formalizados e vinte e cinco empreendedores informais da cidade de Diadema, no estado de São Paulo buscando identificar os principais benefícios percebidos pela formalização. Para ambos os grupos, são citados: a segurança jurídica, pelo fato do empreendedor formalizado acreditar que está seguro, com amparo legal para protegê-lo; o acesso a serviços bancários e a cobertura previdenciária.

Salgado (2012), porém, tece duras críticas a essa iniciativa governamental, afirmando que o Microempreendedor Individual é além de uma inovação jurídico-tributária, um passaporte de acesso a produtos e serviços como crédito, cobertura previdenciária e apoio técnico às pessoas que atuam no mercado informal, o que vai ao encontro de interesses comerciais de instituições financeiras, agências estatais e órgãos de fomento. Para a autora, a lei tem o claro objetivo de trazer para a legalidade e conseqüentemente para a tributação, essas pessoas e segundo ela trata-se de uma transferência de responsabilidade pelo acesso ao mercado de trabalho. Paiva et al. (2013) concordam no que tange a tributação, afirmando que a lei possibilita ao Governo Federal elevar a sua arrecadação com trabalhadores que atuavam na formalidade até então.

Ao passo das críticas direcionadas à iniciativa, o programa Microempreendedor Individual parece atingir os seus objetivos ao reduzir a burocracia e a carga tributária de novos pequenos negócios, principalmente quando se analisa a evolução no registro de trabalhos que até então estavam à margem da economia formal. Como destacam Paiva et al. (2013), o MEI oferece uma série de benefícios a esses profissionais que podem aproveitar-se da redução tributária inicial para ampliar os seus empreendimentos, tornando-se agente do desenvolvimento regional com a geração de novos postos de trabalho.

Trazer para a economia formal milhões de novos negócios faz com que os segmentos se desenvolvam como um todo, já que em função dos novos entrantes que trazem inovações e o conseqüente aumento da concorrência, as empresas já atuantes no mercado precisam se reinventar (BARROS E PEREIRA, 2008). A regularização de empresas que talvez não se formalizassem sem os benefícios da Lei do Microempreendedor agrega à economia e ao desenvolvimento do empreendedorismo local (CORSEUIL, NERI E ULYSSEA, 2013).

3. Metodologia

Quanto à abordagem de pesquisa o presente estudo caracteriza-se como quantitativo de objetivos exploratórios ao passo que visa levantar informações iniciais de um contexto de pesquisa ainda pouco explorado. Para atingimento dos objetivos, utilizou-se da estratégia de *survey*, procedimento empregado na coleta de dados primários a partir de indivíduos, comumente utilizada na coleta de uma grande quantidade de informações (HAIR et al.; 2005).

Como população definiu-se àqueles Microempreendedores Individuais, estabelecidos na região da Associação dos Municípios da Foz do Rio Itajaí (AMFRI) e tomadores de crédito através do programa Juro Zero, criado pela Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A. (BADESC), totalizando 809 empreendedores. Destes, 211 responderam o questionário, o que corresponde a 26,08% da população e configura uma margem de erro de 5,92%. A forma de amostragem utilizada foi probabilística aleatória simples.

O questionário elaborado para coleta dos dados continha dois blocos de questões: um primeiro para identificação do perfil dos respondentes e o segundo contendo onze fatores de influência na decisão de formalização como MEI, encontrados na literatura ou em materiais de divulgação do próprio governo, como o Portal do Empreendedor, site no qual são realizados os registros e campanhas publicitárias de divulgação do programa. O respondente deveria avaliar, numa escala ordinal, o quanto cada um destes fatores pesou na sua decisão de formalização, sendo 1 para mínima e 5 para máxima influência.

Os dados foram coletados entre setembro e outubro de 2014 e posteriormente foram tratados e analisados. Para análise dos motivos de formalização, foram empregadas as técnicas de estatística descritiva análise de frequência, médias e desvio padrão. Como o estudo objetiva analisar se existem diferenças nos motivos de formalização apontados por empreendedores que se formalizaram imediatamente ao iniciar suas atividades e aqueles que atuaram de forma irregular antes da formalização, empregou-se a técnica de Análise de Variância (ANOVA) para verificar se as médias para cada um dos motivos apontados pelos dois grupos de respondentes eram estatisticamente diferentes. Cabe ressaltar que os pressupostos da ANOVA (normalidade e homocedasticidade dos resíduos) foram garantidos em todas as análises. Assumiu-se como significantes valores menores que $p=0,05$ e o teste *post-hoc* escolhido para averiguação das diferenças foi o Unequal N HSD, já que o número de observações entre os grupos (formalizados imediatamente – aqueles que atuaram de maneira informal) foi diferente.

4. Análise dos resultados da pesquisa

Inicialmente serão apresentadas informações do perfil dos respondentes com o intuito de caracterizar a mostra. Com relação ao sexo, dos 211 respondentes, 126 (59,72%) são do sexo feminino enquanto 85 (40,28%), do sexo masculino. Sobre a faixa etária, 86,73% dos respondentes têm entre 21 e 50 anos, sendo que a divisão entre as faixas de 21 a 30 (28,91%), 31 a 40 (29,38%) e 41 a 50 anos (28,44%) é bastante semelhante entre si.

O grau de escolaridade dos respondentes foi outro quesito analisado. Nesta questão, observa-se que a grande maioria dos respondentes possui ensino médio completo (58,29%). Há um pequeno número de empreendedores com ensino fundamental incompleto (5,21% - 11 respondentes) ou pós-graduação (0,95% - 2 respondentes), sendo que os 35,55% restantes estão divididos entre ensino fundamental completo, superior incompleto e superior completo.

A maior parte dos respondentes (97,16%) atua no setor terciário da economia (comércio ou serviços).

Segundo Corseuil, Neri e Ulysea (2013) além de estimular a criação de novas empresas, políticas públicas como a Lei Complementar n.º 128 incentivam a formalização de negócios já existentes o que pode ser comprovado pelo fato de que 174 empreendedores (82,46%) já atuavam de maneira informal antes de regularizar suas atividades como MEI, sendo que destes, 47 trabalharam mais de dez anos na informalidade. São empresários que identificaram uma boa relação custo-benefício (SOTO, 2001) para regularizarem as suas atividades ou sentiram as limitações que a informalidade impôs aos seus negócios (MIRANDA et al.; 2011).

Descrito o perfil da amostra, a Tabela 1 resume os onze motivos influenciadores da decisão de formalização, em ordem decrescente a partir da média encontrada. Além disso são exibidas a quantidade de respondentes que atribuiu cada valor à variável e o desvio padrão e coeficiente de variação. Os resultados são comentados na sequência.

Tabela 1: Fatores que influenciam a decisão de formalização

Fator de Influência	Frequência					Média	Desvio Padrão	Coeficiente Variação
	1	2	3	4	5			
Segurança fiscal	1	3	1	9	197	4,886	0,503	0,10
Possibilidade de crescimento da empresa	1	1	7	11	191	4,848	0,530	0,11
Isenção de taxas para registro	3	4	4	27	173	4,72	0,725	0,15
Acesso a crédito e/ou serviços bancários	3	7	9	9	183	4,716	0,813	0,17
Acesso à cobertura do INSS	9	10	3	11	178	4,607	1,033	0,22
Ausência de burocracia	10	9	18	33	141	4,355	1,109	0,25
Apoio técnico (SEBRAE, BADESC)	2	15	31	37	126	4,28	1,020	0,24
Impostos reduzidos	13	20	40	45	93	3,877	1,247	0,32
Possibilidade de vender para empresas	54	10	13	15	119	3,64	1,732	0,48
Possibilidade de participar de licitações	26	28	33	36	88	3,626	1,443	0,40
Contratação de funcionário	87	35	30	26	33	2,445	1,505	0,62

Fonte: Dados da pesquisa

Os fatores com maior média são, em ordem decrescente: segurança fiscal, possibilidade de crescimento da empresa, acesso a crédito e/ou serviços bancários e acesso à cobertura do INSS. Siqueira, Rocha e Teles (2013) realizaram uma pesquisa com Microempreendedores Individuais da cidade de Diadema (SP) e já haviam encontrado resultado idêntico. A segurança contra fiscalização, inclusive, que foi o fator mais citado em ambas as pesquisas, apresenta também o menor desvio padrão (0,503) e menor coeficiente de variação (0,10) demonstrando a concordância entre os respondentes sobre a relevância da segurança jurídica proporcionada a partir da formalização.

Os fatores que menos pesam na decisão de formalizar-se, segundo os respondentes são a possibilidade de contratação de um funcionário, de participar de licitações ou de vender para empresas, fato também observado no estudo de Siqueira, Rocha e Teles (2013). Há que se observar porém, que esses três fatores apresentaram alto desvio padrão e coeficiente de variação, demonstrando uma discordância entre os respondentes, muito provavelmente em função das características dos negócios serem também muito diversos e para apenas alguns

empreendedores, o fato de vender para empresas ou para o governo configura oportunidades de negócios.

Dada a diversidade no perfil de empreendedores compreendida pela amostra, foram realizadas tentativas de relacionar o perfil do respondente (sexo, idade, escolaridade, tempo de atuação) aos motivos influenciadores de sua decisão de formalização. Para realizar tal comparação, utilizou-se a técnica estatística Análise de Variância (ANOVA), que verifica diferenças entre médias, sendo que foram encontradas diferenças significantes apenas para as médias entre as variáveis Sexo x Possibilidade de Crescimento da Empresa.

Empreendedores do sexo masculino atribuíram médias superiores (4,9647) quando comparados as do sexo feminino (4,7698) para a Possibilidade de Crescimento da Empresa ter contribuído para sua decisão de formalização como MEI, conforme exposto na Tabela 2. Essa diferença pode ser melhor analisada em estudos futuros.

Tabela 2: ANOVA para Possibilidade de crescimento da empresa x Gênero

Sexo	{1}	{2}
	4,7698	4,9647
Feminino		0,007529
Masculino	0,007529	

Fonte: Dados da pesquisa

Segundo Machado et al (2003), embora aparentemente homens e mulheres iniciem seus negócios pelos mesmos motivos, dentre os quais autonomia e realização pessoal, no caso das mulheres existem motivos de outras naturezas que influenciam essa decisão. Pesa, no caso delas o desejo de conciliar trabalho e família e a insatisfação com a carreira anterior. Já no caso dos homens, segundo as autoras, essa decisão está muito mais ligada ao desejo de obter ganhos financeiros superiores, o que pode explicar a maior importância dada para a possibilidade de crescimento da empresa. Esses resultados confirmam a necessidade de aprofundamento da academia nas particularidades do empreendedorismo feminino.

Por fim, dos 211 MEI entrevistados, 174 (82,46%) afirmaram já atuar na informalidade antes da sua regularização e os 37 restantes (17,54%) decidiram iniciar suas atividades de maneira formal. Esses respondentes foram então divididos em dois grupos para avaliar se há diferença na importância atribuída aos onze fatores de influência à formalização, sendo que para quatro variáveis a Análise de Variância apresentou diferenças significantes. São elas: Apoio técnico (SEBRAE, BADESC), Possibilidade de participar de licitações, Possibilidade de vender para empresas e Segurança Fiscal. Os valores de significância e as médias para os dois grupos são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3: Fatores que influenciam a decisão de formalização

Fator de Influência	Valor p	Média dos Formalizados Imediatamente	Média dos que atuavam na informalidade
Apoio técnico (SEBRAE, BADESC)	0,02809	3,9459	4,3506
Possibilidade de participar de licitações	0,00346	3,0000	3,7586
Possibilidade de vender para empresas	0,00506	2,9189	3,7931
Segurança fiscal	0,00143	4,6486	4,9368

Fonte: Dados da Pesquisa

Como pode ser observado na Tabela 3, para todas as variáveis com diferenças significantes, a média atribuída ao fator de influência foi maior pelos indivíduos que já atuavam de maneira irregular do que aqueles que se formalizaram de maneira imediata. A natureza desse conjunto de fatores de influência pode evidenciar uma dificuldade já enfrentada por empreendedores que atuavam na informalidade e desta forma estavam excluídos de mercados que exigem regularidade, como a venda para empresas e para o governo.

O fato de atribuírem maior importância à segurança fiscal também é um dado relevante, pois demonstra que aqueles empreendedores que atuaram sob o risco de sofrer sanções valorizam mais tal quesito. Por fim, é igualmente interessante o fato deste grupo de empreendedores atribuírem maior relevância à possibilidade de solicitar apoio técnico de órgãos como SEBRAE e BADESC. Empreendedores que já passaram pela informalidade verem como importante tal auxílio reforça a importância de órgãos dessa natureza e a contribuição que podem trazer a empreendedores de pequeno porte.

5. Conclusões

O grande número de formalizações de profissionais autônomos como Microempreendedores Individuais ocorridas desde 2009 demonstra que esta política pública parece atingir os seus objetivos. Ao tirar da informalidade uma gama de mais de quatro milhões de empreendedores, espera-se oportunizar esses trabalhadores para que consigam desenvolver seus negócios, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico da região onde atuam.

O presente estudo buscou identificar os motivos com maior influência na decisão desses empreendedores em aderirem à iniciativa governamental. Como resultados, conclui-se que a segurança jurídica, a possibilidade de crescimento da empresa e a isenção de taxas para registro são os fatores que mais pesam na decisão de se formalizar. Também constatou-se que empreendedoras dão menor ênfase a possibilidade de crescimento da empresa do que os homens, ao menos na amostra estudada, fato que pode ser melhor estudado em estudos posteriores.

Outro dado relevante encontrado é o fato de empreendedores que já atuavam de maneira informal antes de regularizarem-se como MEI atribuírem uma maior importância à possibilidade de participar de licitações e de vender para empresas. Tais resultados demonstram que a afirmação de Miranda et al. (2011) de que a informalidade implica uma série de desvantagens para o negócio, especialmente na exclusão de mercados que exigem regularidade fiscal é mais percebida por aqueles que já estiveram em tal situação.

A consideração cabe também para o fato de sentir-se seguro contra fiscalização e de receber apoio técnico de órgãos como SEBRAE e BADESC. Os resultados parecem indicar que aqueles empreendedores que já se submeteram ao trabalho informal conheceram as dificuldades da atividade informal e atribuem maior importância a certos fatores.

Espera-se que os resultados aqui encontrados possam contribuir com subsídios para que os órgãos de fomento do empreendedorismo no país desenvolvam ações que atendam às expectativas dos trabalhadores informais. Existem, logicamente, críticas à Lei Complementar n.º 128/2008 e essas devem ser analisadas para que a iniciativa seja aprimorada e que mais do que formalizar por formalizar, possa oferecer possibilidades dos negócios recém formalizados

prosperarem. Nesse sentido, estudos futuros que concentrem-se na forma como esses empreendedores gerenciam seus negócios podem contribuir significativamente com a literatura e com o empreendedorismo no país.

Referências

ALMEIDA, J.G.; SANTOS, E.J.R.; ALBUQUERQUE, C.P.; FERREIRA, J.A. Desemprego e empreendedorismo: da ambiguidade da relação conceitual à eficácia das práticas de intervenção social. PLURAL, Revista do Programa de Pós Graduação em Sociologia da USP, São Paulo, v.20.1, 2013.

BARROS, A.A.; PEREIRA, C.M.M.A. (2008). Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. RAC, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 975-993.

BEHLING, G.; PEREIRA, C.M.D.; MAZZOLENI, E.C.; BACCIN, S.S.; LENZI, F.C. Microempreendedor individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina. Navus, Florianópolis (SC), v.5, n.1, p. 65-78, jan./mar. 2015.

BEZERRA, E.; SILVA, G.; BORGES, C.; TONDOLO, L. Políticas Públicas de Empreendedorismo no Brasil: Levantamento e Análise. Anais do VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE), Goiânia, Março, 2014.

BORGES, C.; FILION, L.J.; SIMARD, G. Jovens empreendedores e o processo de criação de empresas. RAM – Revista de Administração Mackenzie, V. 9, N. 8, Edição Especial, p. 39-63, nov./dez. 2008.

BULGACOV, Y.L.M.; CUNHA, S.K.; CAMARGO, D.; MEZA, M.L.; BULGACOV, S. Jovem empreendedor no Brasil: a busca do espaço da realização ou a fuga da exclusão? RAP - Rio de Janeiro 45(3):695-720, Maio/jun. 2011.

CAMPELLI, M.G.R.; CASAROTTO FILHO, N.; BARBEJAT, M.E.R.P.; MORITZ, G.O. Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências, Revista de Ciências da Administração, v. 13, n. 29, p. 133-151, jan/abr 2011.

CORSEUIL, C.H.; NERI, M.C.; ULYSSEAM, G.L (2013). Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais. Mercado de trabalho: conjuntura e análise / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Ministério do Trabalho e Emprego. Brasília, ano 18, v. 54.

CRESWELL, J.W. Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 3. ed. – Porto Alegre: Artmed, 2010.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4ª tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FERREIRA, M.S.A.; MARTINS, H.C.; MOREIRA, A. A informalidade como estratégia competitiva no mercado de autopeças. AOS - Amazônia, Organizações e Sustentabilidade. v. 1, n.2, ago./dez. 2012.

FILION, L.J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. Revista de Administração, São Paulo v. 34, n.2, p.05-28, abril/julho, 1999.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil – Relatório Executivo, 2013.

GÓES, A.O.S.; BRUGNI, T.V.; BEIRUTH, A.X.; GUIMARÃES, C.R.F.F. Práticas empresariais globais e locais do outro lado do Atlântico - Brasil: uma análise das entidades de fomento ao empreendedorismo. Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.7, n.3, p.49-63, 2013.

GOMES, A.F.; LIMA, J.B.; CAPPELLE, M.C.A. Do empreendedorismo à noção de ações empreendedoras: reflexões teóricas. Revista Alcance - Eletrônica, Vol. 20 - n. 02 - p. 203-220 - abr./jun. 2013.

GUIMARÃES, S.M.K.; AZAMBUJA, L.R. Empreendedorismo high-tech no Brasil: condicionantes econômicos, políticos e culturais. Revista Sociedade e Estado - Volume 25 Número 1 Janeiro / Abril 2010.

HAIR, J.F. JR; BABIN, B.; MONEY, A.H.; SAMOUEL, P. Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. Porto Alegre: Bookman, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL (ETCO). Estimação do Tamanho da Economia Subterrânea No Brasil, São Paulo, 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Economia Informal Urbana 2003, Rio de Janeiro, 2005.

MACHADO, H.V.; ST-CIR, L.; MIONE, A.; ALVES, M.C.M. O processo de criação de empresas por mulheres. RAE-eletrônica, v. 2, n. 2, jul-dez/2003.

MANGUEIRA, I.M. Estimativa do Tamanho e Desenvolvimento das Economias Informais para 21 Países das Américas do Sul e Central: Estudo de Caso do Brasil. Trabalho de Conclusão de Curso, Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Católica de Pernambuco, 2013.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). Elementos Estruturantes de uma Política Nacional de Empreendedorismo e Negócios. Coordenação Ednalva Fernandes Costa de Moraes. – Brasília: MDIC, 2012.

MIRANDA, L.C.; KATAOKA, S.S.; DOS SANTOS, J.; SILVEIRA, G.M.C. Da Mesopotâmia às Tapioqueiras de Olinda: o pensamento contábil se revela. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade. v. 5, n. 3, art. 2, p. 24-47. set/dez. 2011.

NATIVIDADE, D.R.; Empreendedorismo feminino no Brasil: políticas públicas sob análise. RAP — Rio de Janeiro 43(1):231-56, Jan./Fev. 2009.

NERI, M.C.; CAMARGO, J.M.; REIS, M.C. Mercado de trabalho nos anos 90: fatos estilizados e interpretações. IPEA: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Rio de Janeiro, julho de 2000.

OLIVEIRA, S. L. de. Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC, monografia, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

PAES, N.L. Mudanças no sistema tributário e no mercado de crédito e seus efeitos sobre a informalidade no Brasil. Nova Economia, Belo Horizonte. 20 (2), 315-340, maio-agosto de 2010.

PAIVA, D.M.; PEREIRA, J.C., PEREIRA, P.H.D.; GUEDES NETO, J.V. SANTOS, L.T. O programa Microempreendedor Individual: uma alternativa para redução do emprego informal. Publ. UEPG Ci. Soc. Apl., Ponta Grossa, 21 (2): 193-201, jul./dez. 2013.

RIBEIRO, R.N. Causas, efeitos e comportamento da economia informal no Brasil. Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Economia do Setor Público, Departamento de Economia, Universidade de Brasília, 2000.

SALGADO, J. Corpo miserável, espírito empreendedor: empreendedorismo, pobreza e desemprego no Brasil. Em Pauta, Rio de Janeiro, n.30, v.10, 2º Semestre de 2012.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. Rev. Adm. Pública, Rio de Janeiro 47(1):25-48, jan./fev. 2013.

SILVA, J.M.; MACHADO, H.V. Empreendedorismo e políticas públicas em pequenos municípios paranaenses: interpretações, participações e desdobramentos. Belo Horizonte, v. 9, n. 4, p. 9-32, out. / dez. 2008.

SIQUEIRA, J.P.L.; ROCHA, J.S.L.; TELLES, R. Microempreendedorismo: formalidade ou informalidade? XVI SEMEAD - Seminários em Administração. outubro de 2013.

SOTO, H. O mistério do capital. Rio de Janeiro: Record, 2001.

TURBAY, A.S. Empreendedorismo e a informação – uma necessidade. Opet Textos, nº 1 - Junho/2009.

Organizadores:



ANEGEPE
Associação Nacional de Estudos
em Empreendedorismo e Gestão
de Pequenas Empresas

Realizadores:

