



Revista Alcance
ISSN: 1413-2591
ISSN: 1983-716X
alcance@univali.br
Universidade do Vale do Itajaí
Brasil

FORMALIDADE OU INFORMALIDADE? ANÁLISE SOBRE OS FATORES PRESENTES NA DECISÃO DO MICROEMPREENDEDOR BRASILEIRO

TELLES, RENATO; SILVA L. DA ROCHA, JOYCE; DE SIQUEIRA, JOÃO PAULO L.; HOURNEAUX JUNIOR, FLAVIO; RIBEIRO CARDOSO, SARAH

FORMALIDADE OU INFORMALIDADE? ANÁLISE SOBRE OS FATORES PRESENTES NA DECISÃO DO MICROEMPREENDEDOR BRASILEIRO

Revista Alcance, vol. 23, núm. 2, 2016

Universidade do Vale do Itajaí

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477749648006>

FORMALIDADE OU INFORMALIDADE? ANÁLISE SOBRE OS FATORES PRESENTES NA DECISÃO DO MICROEMPREENDEDOR BRASILEIRO

FORMALITY OR INFORMALITY? ANALYSIS OF
THE FACTORS PRESENT IN THE DECISION
OF BRAZILIAN MICRO-ENTREPRENEURS
¿FORMALIDAD O INFORMALIDAD? ANÁLISIS
SOBRE LOS FACTORES PRESENTES EN LA
DECISIÓN DEL MICROEMPREENDEDOR BRASILEÑO

RENATO TELLES rtelles@usp.br

Universidade Paulista, Brasil

JOYCE SILVA L. DA ROCHA joycesrocha@hotmail.com

Universidade Municipal de São Caetano do Sul, Brasil

JOÃO PAULO L. DE SIQUEIRA siqueira.jp@uol.com.br

Universidade Nove de Julho, Brasil

FLAVIO HOURNEAUX JUNIOR flaviohjr@uol.com.br

Universidade Nove de Julho, Brasil

SARAH RIBEIRO CARDOSO

sarah_ribeirocardoso@hotmail.com

Universidade Paulista, Brasil

RENATO TELLES, JOYCE SILVA L.
DA ROCHA, JOÃO PAULO L. DE
SIQUEIRA, et al.

FORMALIDADE OU
INFORMALIDADE? ANÁLISE
SOBRE OS FATORES PRESENTES
NA DECISÃO DO
MICROEMPREENDEDOR
BRASILEIRO

Revista Alcance, vol. 23, núm. 2, 2016

Universidade do Vale do Itajaí

Recepção: 29/12/2014

Aprovação: 22/04/2016

DOI: [alcance.v23n2.p189-213](https://doi.org/10.24857/alcance.v23n2.p189-213)

Redalyc: [http://www.redalyc.org/
articulo.oa?id=477749648006](http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477749648006)

Resumo: O presente trabalho tem como principal objetivo contribuir na compreensão de fatores intervenientes ou correlacionados com a decisão de microempreendedores tornarem-se formais ou manterem-se na informalidade de suas operações. Embora existam estudos sobre o perfil empreendedor, são escassas as investigações que indiquem ou apontem robustamente para razões ou condições que conduzam um microempreendedor à formalização. Nesse sentido, desenvolveu-se uma pesquisa de campo de caráter descritivo e quantitativo com 65 empreendedores, sendo 40 microempreendedores individuais formais e 25 microempreendedores individuais informais, localizados no município de Diadema (SP), que responderam um questionário com questões qualificadoras de caráter demográfico e questões que buscavam identificar sua percepção em relação à formalidade e à informalidade em seus negócios. Os principais resultados apontam que (1) algumas das características socioeconômicas dos microempreendedores demonstram potencial ou efetiva correlação com a decisão pela formalidade ou pela informalidade; (2) nota-se também a existência de indícios de relação entre variáveis de negócios e opção pela formalização do negócio; e (3) constatou-se a presença de discrepâncias de informação e concepção sobre a informalidade de negócios quando comparados os microempresários formais e informais.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Microempreendedor Individual, Microempreendimento, Informalidade, MEI.

Abstract: This research aims to contribute to the understanding of factors related to the decision of micro-entrepreneurs on whether to formalize their operations, or to

keep them informal. Although there are studies on the entrepreneurial profile, there are few works that discuss the reasons or conditions that lead to the formalization of a microenterprise. A descriptive and quantitative survey was therefore conducted with 65 entrepreneurs: 40 formal company owners and the other 25 informal, all located in the municipality of Diadema (SP). The participants received a questionnaire with questions related to demographic aspects and other questions aimed at identifying their perceptions of formality and informality in their businesses. The main results show that (1) some of the socioeconomic characteristics of the micro-entrepreneurs demonstrate potential or actual correlation with the decision on whether to formalize or remain informal; (2) we also noted the existence of a relationship between business variables and the option to formalize the business; and (3) we found discrepancies in relation to the presence of information and the concept of informality in businesses when comparing formal and informal microenterprises.

Keywords: Entrepreneurship, Individual Microentrepreneurs, Microenterprises, Informality, MEI.

Resumen: El presente trabajo tiene como objetivo contribuir a la comprensión de los factores correlacionados con la decisión de convertirse en microempresarios formales o informales mantener sus operaciones. Aunque hay estudios sobre el perfil emprendedor, hay poca investigación para indicar o señalar con firmeza razones o condiciones que conducen a la formalización de un microempresa. En este sentido, se ha desarrollado un estudio de campo de carácter descriptivo y cuantitativo con 65 emprendedores, 40 de ellos siendo microempresarios individuales formales y otros 25 microempresarios individuales informales, todos ubicados en la ciudad de Diadema (SP), que recibieron una encuesta con cuestiones de naturaleza demográfica y otras que buscaban identificar su percepción sobre formalidad e informalidad en sus negocios. Los principales resultados muestran que (1) algunas de las características socioeconómicas de los microempresarios demuestran potencial o real correlación con la decisión de formalidad o informalidad de los negocios; (2) se nota la existencia de una relación entre variables de negocio y la opción para la formalización de los negocios ; y (3) se observó también la presencia de discrepancias sobre información y el conceptualización acerca de informalidad de los negocios cuando comparados microempresarios formales e informales.

Palabras clave: Emprendimiento, Microempresario Individual, Microempresas, Informalidad, MEI.

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. Em seguida, com Schumpeter (1982), a figura do empreendedor foi associada ao risco, à inovação e ao lucro e, com Mintzberg (2001), relacionou-se o empreendedorismo com a estratégia do negócio (GONÇALVES FILHO; VEIT; GONÇALVES, 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, a 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).

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 em que esses empreendedores atuam (HIRATA; MACHADO, 2008). 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 os quais possam lançar luz sobre essa tomada de decisão. A problemática, desse modo, é a falta de conhecimento sobre o perfil e as 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 optarem pela formalização de seus negócios. Dessa forma, em função da importância econômica e social do tema, devido ao impacto para os vários *stakeholders* envolvidos, justifica-se uma pesquisa que tenha como objetivo identificar e analisar comparativamente o perfil dos empreendedores e seus motivos para entrar ou sair da informalidade.

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. Nessa linha, o presente estudo visa contribuir para o entendimento do comportamento desses indivíduos com relação à formalidade e à 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 se espera 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 pesquisados do G20 (grupo constituído pelas maiores economias do planeta e dos países considerados emergentes), o Brasil é o país com a maior Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) ou, em outras palavras, maior expansão de empreendimentos. 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 exerce 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 ao longo dessa seção.

2.1 EMPREENDEDORISMO E EMPREENDEDOR

O termo empreendedorismo, adotado de forma arrebatadora nas últimas duas décadas pela academia, nos meios empresariais e nas diferentes instâncias de administração pública, pode ser associado, conforme alega Hespanha (2010), à transformação de ideias e a conceitos inovadores em movimentos e a processos lucrativos. A expansão dos estudos sobre o empreendedor nos meios acadêmicos, com o desenvolvimento de literatura e periódicos qualificados como registro e repositório de conhecimento sobre o tema, decorre da importância progressiva atribuída ao empreendedorismo por diferentes atores sociais (BRENKERT, 2009; HARRIS; SAPIENZA; BOWIE, 2009).

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 [...]. (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, Ugbah e Smothers (2007) veem o empreendedorismo associado a indivíduos e grupos de indivíduos procurando e explorando oportunidades econômicas (Figura 1).

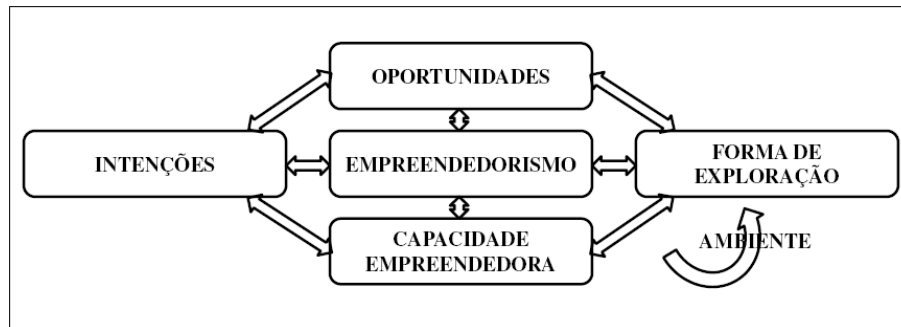


Figura 1

Empreendedorismo

Fonte: Adaptado de McKenzie, Ugbah e Smothers (2007).

A atitude empreendedora tem sido alvo de pesquisa em diferentes 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 sucesso do que aqueles que empreendem por necessidade (GRECO, 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 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

No Brasil, para cada empreendedor por necessidade, há dois empreendedores atuando por oportunidade. Dos 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).

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.

A partir da promulgação dessa 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.

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, sugerindo que essa legislação possa ser admitida como um fator motivador ou encorajador pela opção de formalização. A extensiva comunicação das vantagens relacionadas à decisão pela formalização, especialmente veiculada atrelando-se essa opção à figura do Microempreendedor Individual, vem oferecendo resultados francamente positivos, verificando-se um volume progressivamente crescente de empreendedores adotando a formalidade como uma alternativa de crescimento do negócio associada à redução de riscos futuros (LOPES, 2012). Embora o encorajamento e a motivação pela formalização, particularmente estimulada pela simplificação do processo imposto àqueles que exerciam sua atividade informalmente, em função da Lei nº128/2008, deve-se reconhecer ressalvas ao texto da lei, que poderia ter avançado em pontos como a questão da renda bruta como critério para enquadramento ou a necessidade de se considerar as despesas necessárias para o próprio desenvolvimento da atividade (JULIÃO; LEONE; VEIGA-NETO, 2014).

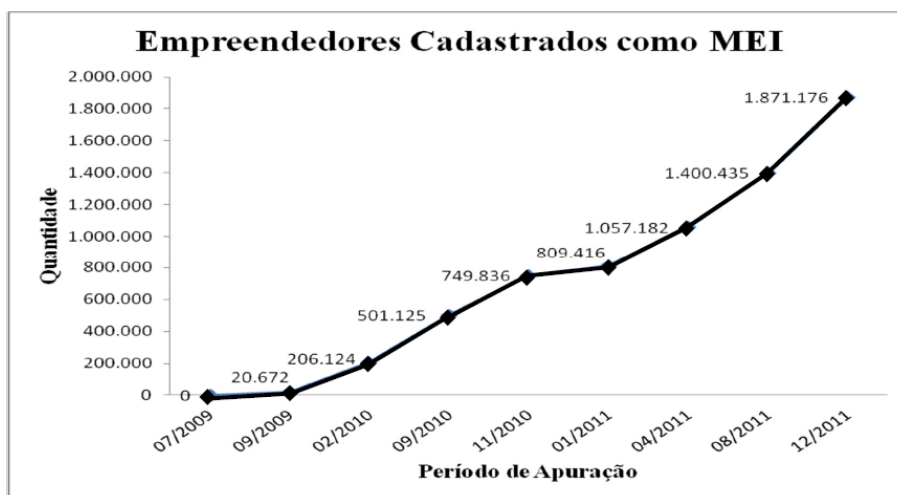


Figura 2

Empreendedores cadastrados como MEI

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (2012).

2.3 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 se encontra na identificação de como funcionam os mecanismos da economia informal ou o perfil desses trabalhadores, mas sim em questões que envolvem carga tributária ou equilíbrio fiscal (HIRATA; 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). Diferentes estudos relacionam a informalidade à incapacidade da economia formal em absorver os elevados custos trabalhistas, ou seja, trabalhadores objetivando o estabelecimento de um negócio se sentiriam encorajados a optarem pela operação não formalizada ou atuarem como autônomos, evitando custos - percebidos como elevados - associados à tributação, à burocracia e à corrupção (TIRYAKI, 2008).

As relações pessoais são a base para que as operações informais se concretizem, porém, para que o empreendimento possa se expandir, segundo Filártiga (2007), 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.

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;
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) 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 essencialmente 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 em 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, p.79), “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”.

2.4 MICROEMPREENDORES FORMAIS E INFORMAIS

A opção pela operação formalizada ou informal de microempreendedores envolve uma diversidade de variáveis dificilmente captável de forma compreensiva por investigações científicas. Entretanto, análises comparativas criteriosas potencialmente oferecem informações relevantes sobre condições, características e/ou contextos mais ou menos favoráveis à decisão pela formalização de um negócio ou à sua manutenção como informal, fornecendo novas bases ou perspectivas para o desenvolvimento mais consistente de políticas, estratégias e ações públicas e de governo. Nesse sentido, o presente estudo trabalha com a proposição descrita na sequência.

Proposição Teórica: a opção pela formalidade ou pela informalidade guarda relação com características socioeconômicas

dos microempreendedores (gênero, faixa etária, condição marital, número de filhos, escolaridade e faturamento mensal), com variáveis de operação dos negócios (ramo de atividade e tempo de atuação) e com informações e concepções sobre a operação informal desenvolvidas por esses empresários.

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 baseada em coleta de dados primários junto a entrevistados abordados em seu ambiente de operação. O desenho da pesquisa, apresentado na Figura 3, reflete sua proposta e seu objetivo, focalizando a proposição teórica e indicando suas limitações de alcance. 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).

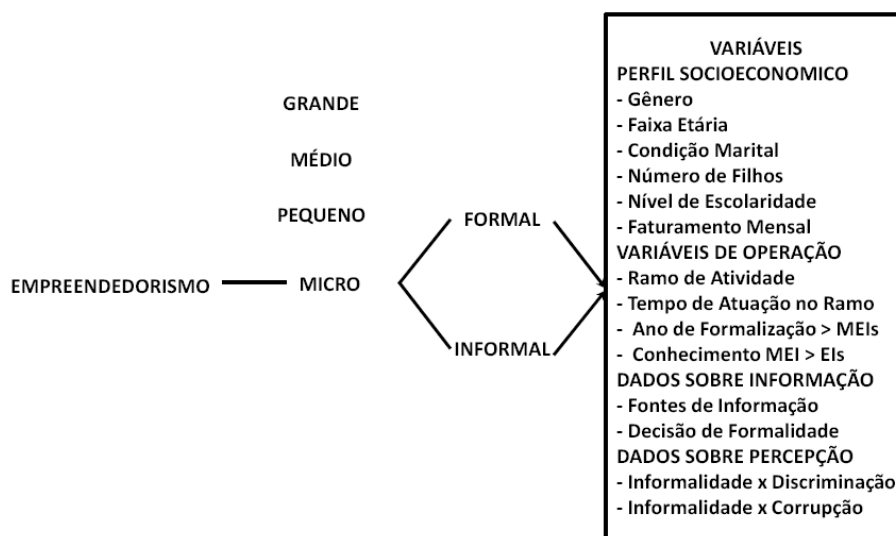


Figura 3
Desenho da pesquisa
Fonte: Autores.

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” (BOYD; WESTFALL, 1978, 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, representados pelos dados apresentados como resultados.

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 concentra-se no município de Diadema, Estado de São Paulo, e compreende a participação de 40 microempreendedores individuais formais (selecionados a partir de informações de cadastro de entidade bancária federal) e de 25 microempreendedores individuais informais (indicados pelos entrevistados). A pesquisa foi realizada entre os meses de agosto e novembro de 2012. Considera-se ainda indispensável se reconhecer que o acesso ao estrato da amostra constituído por microempreendedores informais envolveu dificuldades adicionais de coleta de dados, à medida que esses respondentes demandaram uma abordagem associada ao desenvolvimento de laços de confiança, por possuírem comportamento avesso ao registro formal de informações sobre seus negócios.

O tratamento dos dados orientou-se basicamente para a comparação dos resultados entre as duas populações, orientando-se para a exploração de indicações sobre a configuração formal ou informal do microempreendimento. Nesse sentido, e também em função da limitação da amostra, os procedimentos de análise são majoritariamente descritivos, embora se tenha lançado mão de estatística não paramétrica na avaliação crítica de hipóteses de igualdade entre médias e proporções dos dois universos estudados.

A amostra foi delineada com o objetivo de constituir base defensável para a comparação entre os grupos. Quanto à dimensão da amostra, a consideração de uma população infinita e de um nível de confiança de 95% como parâmetros referenciais para uma eventual coleta probabilística indicava a quantidade de 27 unidades, compatível com o número de microempreendedores formais (MEIs) e informais (EIs) entrevistados. A comparação entre o grupo de MEIs e o grupo de EIs foi desenvolvida considerando a comparação das características avaliadas na pesquisa. Para análise comparativa das características classificadas como socioeconômicas e de ambiente de atuação, optou-se pelo teste não paramétrico de Mann-Whitney, utilizado para “testar se duas amostras independentes provém de populações com médias iguais” (STEVENSON, 1981, p.317). Esse procedimento não exige a mesma variância para as populações ou considerações sobre sua normalidade, apenas demandando que a mensuração se dê numa escala contínua, podendo “ser aplicado como alternativa do teste de duas amostras para médias” (STEVENSON, 1981, p.317).

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Optou-se pela apresentação do trabalho de campo por meio de representações gráficas, oferecendo simultaneamente informação sobre o conteúdo das questões propostas aos empreendedores e compilação dos resultados obtidos, provendo uma visualização comparada dos resultados de ambas as populações. A ordem de exposição dos conteúdos, condicionada à natureza das variáveis adotadas de caracterização de Microempreendedores Individuais (MEIs) e empreendedores informais (EIs), foi distribuída em 12 seções:

1. Características socioeconômicas dos Microempreendedores Individuais (MEIs);
2. Características socioeconômicas dos empreendedores informais (EIs);
3. Análise Comparativa de características socioeconômicas MEIs x EIs;
4. Características ambientais de Microempreendedores Individuais;
5. Características ambientais de empreendedores informais (EIs);
6. Análise Comparativa de características do ambiente de atuação MEIs x EIs;
7. Acesso à informação sobre a figura do MEI para MEIs e EIs;
8. Fatores de decisão de um empreendedor tornar-se MEI, segundo MEIs x EIs;
9. MEIs: Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta;
10. EIs: Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta;
11. Benefícios percebidos e influência na decisão do empreendedor tornar-se MEI.

4.1 Características socioeconômicas: Microempreendedores Individuais

Com o objetivo de caracterização da população de microempreendedores individuais formalizados na perspectiva socioeconômica, foram definidas as seguintes variáveis demográficas de identificação de MEIs: sexo (gênero), idade (faixa etária), condição marital (estável: sim ou não), número de filhos, nível de escolaridade e faturamento mensal do negócio, exibidas nas Figuras de 4, 5, 6, 7, 8, 9.

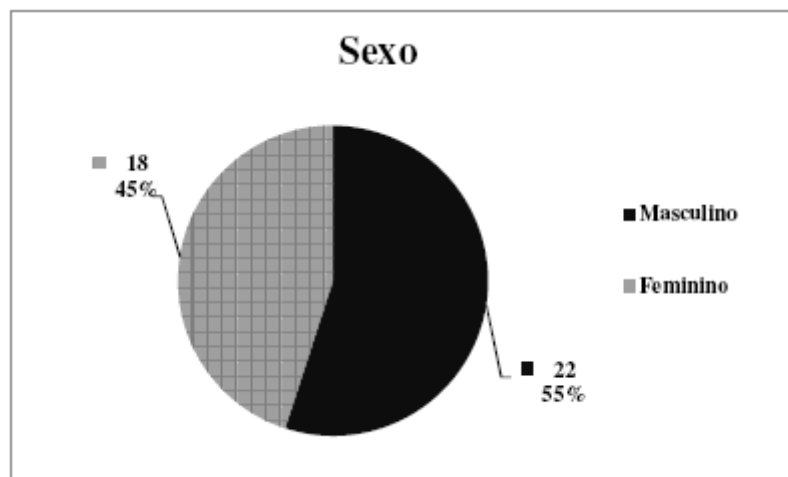


Figura 4
Sexo (MEIs)
Fonte: Autores.

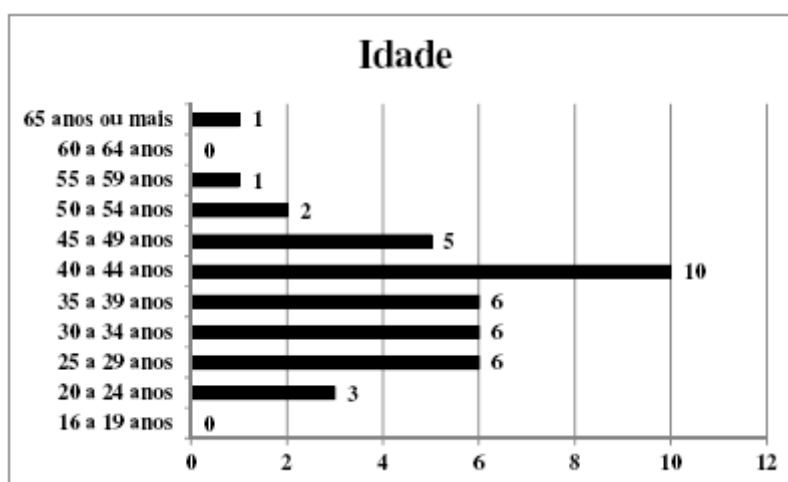


Figura 5
Idade (MEIs)
Fonte: Autores.

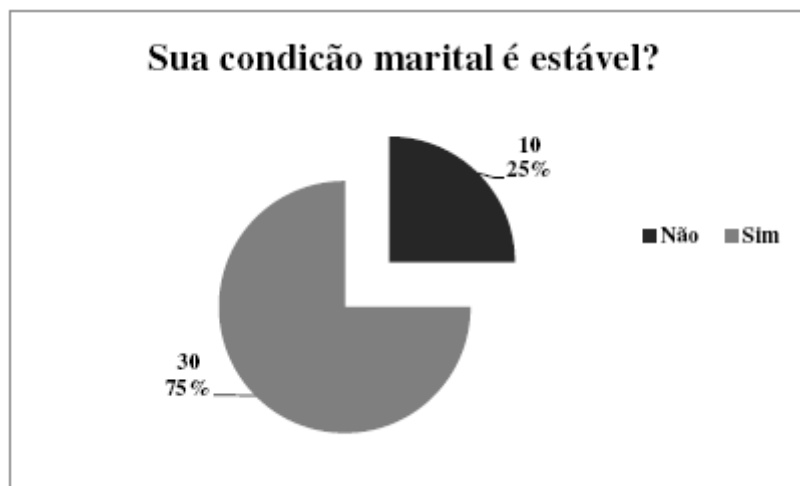


Figura 6
Condição marital (MEIs)
Fonte: Autores.

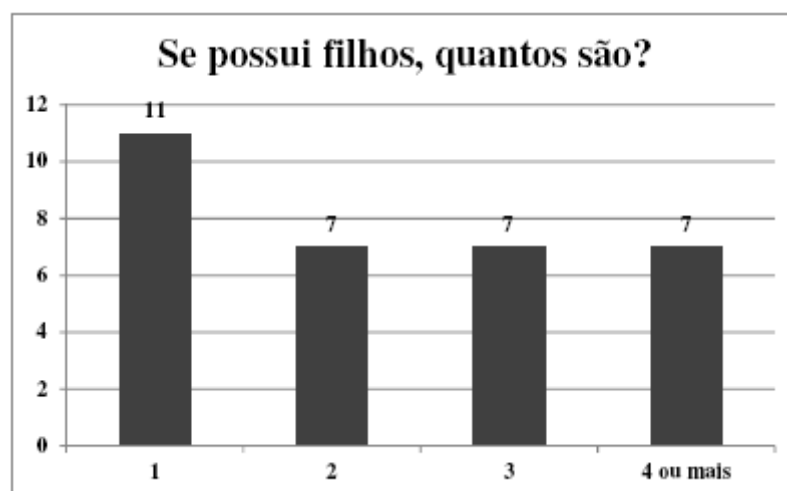


Figura 7
Quantidade de filhos (MEIs)
Fonte: Autores.



Figura 8
Nível de escolaridade (MEIs)
Fonte: Autores.

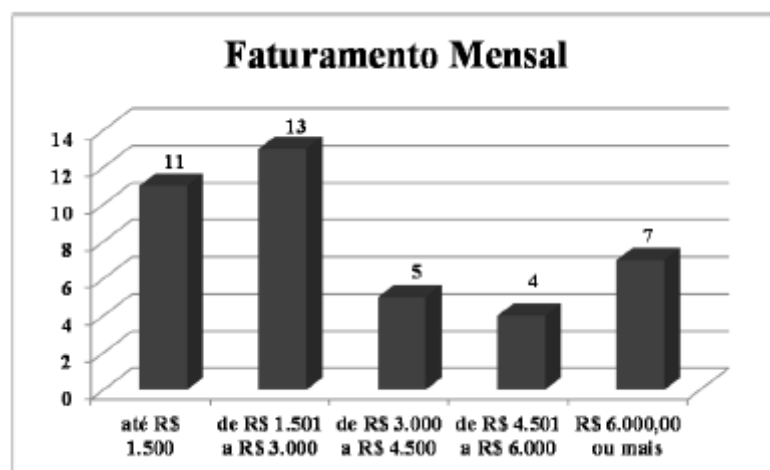


Figura 9
Faturamento mensal (MEIs)
Fonte: Autores.

4.2 Características socioeconômicas dos Empreendedores Informais

Da mesma forma e com o objetivo de caracterização da população de empreendedores individuais informais (tratados como empreendedores informais ou EIs) na perspectiva socioeconômica, foram admitidas as mesmas variáveis demográficas da identificação de MEIs, considerando-se o propósito de confronto entre esses atributos, ou seja: sexo (gênero), idade (faixa etária), condição marital (estável: sim ou não), número de filhos, nível de escolaridade e faturamento mensal do negócio, exibidas nas Figuras de 10, 11, 12, 13, 14, 15.

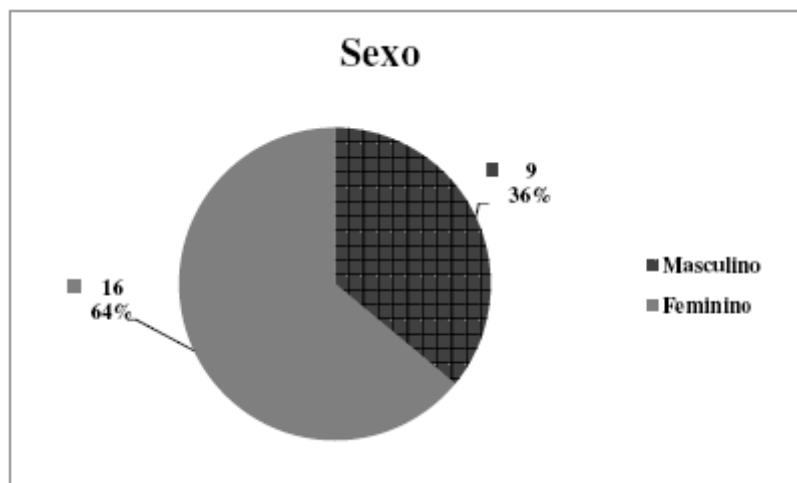


Figura 10
Sexo (EIs)
Fonte: Autores.

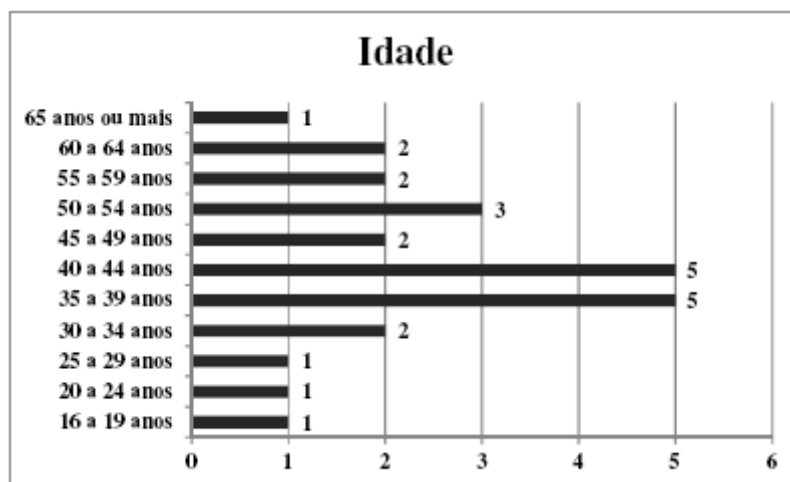


Figura 11
Idade (EIs)
Fonte: Autores.

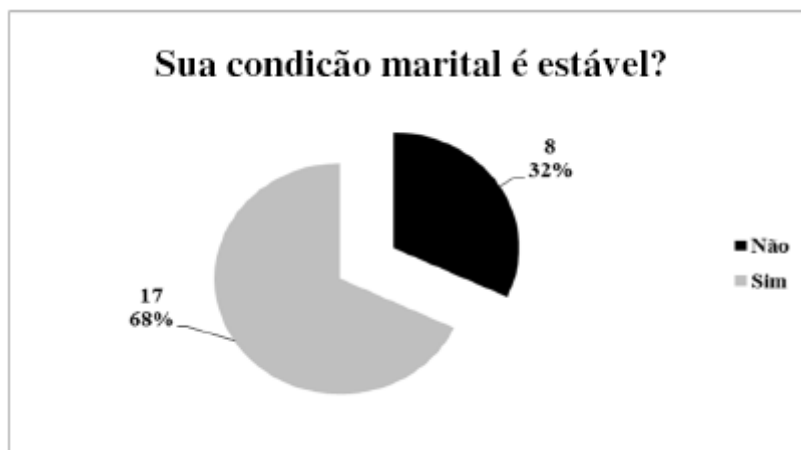


Figura 12
Condição Marital (EIs)
Fonte: Autores.

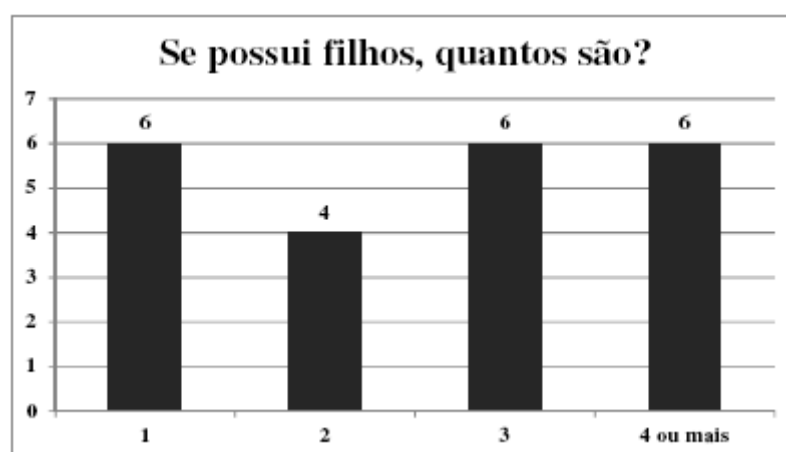


Figura 13
Quantidade de filhos (EIs)
Fonte: Autores.

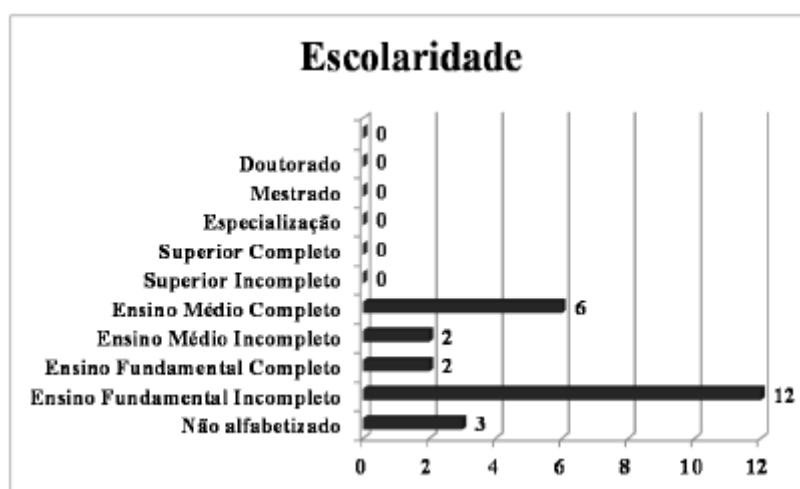


Figura 14
Escolaridade (EIs)
Fonte: Autores.

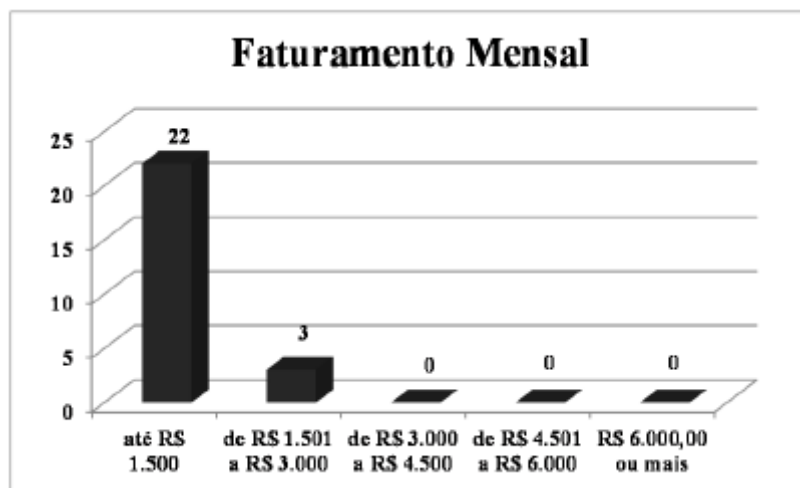


Figura 15
Faturamento Mensal (EIs)
Fonte: Autores.

4.3 Análise Comparativa de características socioeconômicas entre MEIs e EIs

A Tabela 1 sintetiza a comparação entre os seis indicadores de caráter socioeconômico adotados, apresentando potenciais inferências a partir do confronto entre esses. Para a variável faturamento mensal, decidiu-se testar a hipótese de igualdade de médias, buscando-se oferecer maior robustez à distinção ou não deste atributo para as duas populações, considerando valores e dispersão, assim como sua relevância para o estudo.

Tabela 1
Características socioeconômicas de MEIs e empreendedores informais (EIs)

VARIÁVEIS DE PESQUISA	MICROEMPREENDEDORES FORMAIS (MEI) [40 entrevistas]	MICROEMPREENDEDORES INFORMAIS [25 entrevistas]	CONSIDERAÇÕES (COMENTÁRIOS)
GÊNERO	MASCULINO (55%)	FEMININO (64%)	INDICAÇÃO: Potencial correlação entre gênero e opção pela situação MEI (frequência relativa superior de mulheres na fração de não MEIs)
IDADE	35 - 44 ANOS (40%)	35 - 44 ANOS (40%)	INDICAÇÃO: Ausência aparente de relação entre faixa etária e opção pela situação MEI; idade padrão do microempreendedor de 35 a 44 anos
COND. MARITAL	ESTÁVEL (75%)	ESTÁVEL (68%)	INDICAÇÃO: Estabilidade da relação marital (3 ou mais anos de relacionamento) não sugere associação com opção pela situação MEI
No DE FILHOS	2,3	2,5	INDICAÇÃO: Microempreendedores formais e informais frequentemente possuem entre 2 e 3 filhos
ESCOLARIDADE	ENS. MÉDIO COMPL. (45%)	ENS. FUND. INCOMPL. (45%)	INDICAÇÃO: Potencial correlação entre escolaridade e opção pela situação MEI
FATURAMENTO/MÊS	≤ R\$ 3 mil (60%)	≤ R\$ 1,5 mil (88%)	INDICAÇÃO: Correlação aparente entre faturamento mensal e operação na situação de MEI

Fonte: Autores.

A hipótese em análise encontra-se expressa matematicamente, a seguir, para efeito de teste estatístico, ou seja: média de faturamento mensal de MEIs é superior à média de faturamento mensal de EIs:

$$H_1: \mu_{\text{Fat/MEI}} > \mu_{\text{Fat/EI}}$$

O teste adotado, considerando o nível de significância de 0,05, remete a um valor de $Z_{\text{tabelado}} = 1,65$. Em virtude da natureza do procedimento

estatístico, esse valor delimita a região de aceitação da hipótese H_0 : aceitação da igualdade das médias dos indicadores. O resultado para a hipótese, refletido pelo valor do $Z_{\text{calculado}}$, está apresentado na sequência:

$$H_1: \mu_{\text{Fat/MEI}} > \mu_{\text{Fat/EI}} \longrightarrow Z_{\text{calc}} = 3,72 > 1,65 = Z_{\text{tab}}$$

Portanto, não se pode aceitar a hipótese nula de igualdade das médias ao nível de 0,05, ou seja, o faturamento mensal de microempreendedores formais é superior ao faturamento mensal de microempreendedores informais.

Entre as principais indicações fornecidas pelo cotejamento entre microempreendedores formalizados e informais (MEIs x EIs), destaca-se o fato da opção por formalização de negócio aparentemente se correlacionar com gênero, escolaridade e faturamento mensal do empreendimento, ensejando 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 e R\$ 3.000,00.

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

Com o propósito de descrição da população de microempreendedores individuais formalizados, segundo as características do ambiente de atuação do negócio, foram selecionadas as seguintes variáveis para MEIs: (a) ramo de atividade (comércio, indústria, serviços ou construção civil), (b) tempo de atuação no ramo/setor (classificação em faixas de 5 anos de amplitude) e (c) ano da decisão pela formalização, exibidas nas Figuras de 16, 17, 18.

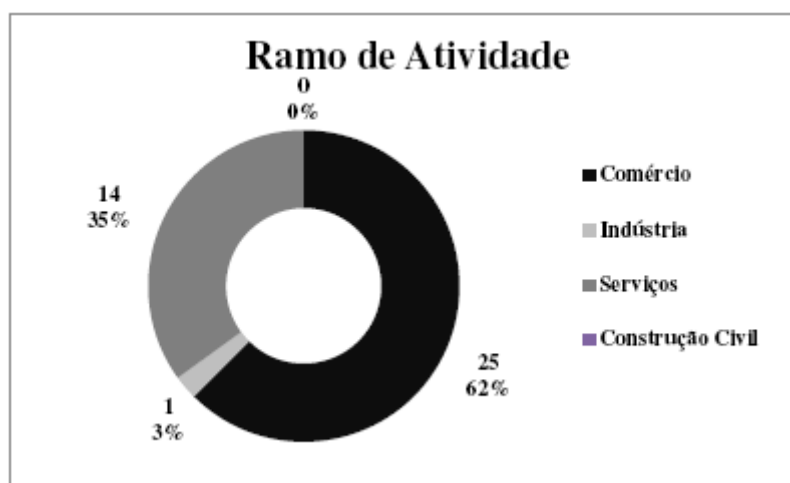


Figura 16
Ramo de atividade (MEIs)
Fonte: Autores.

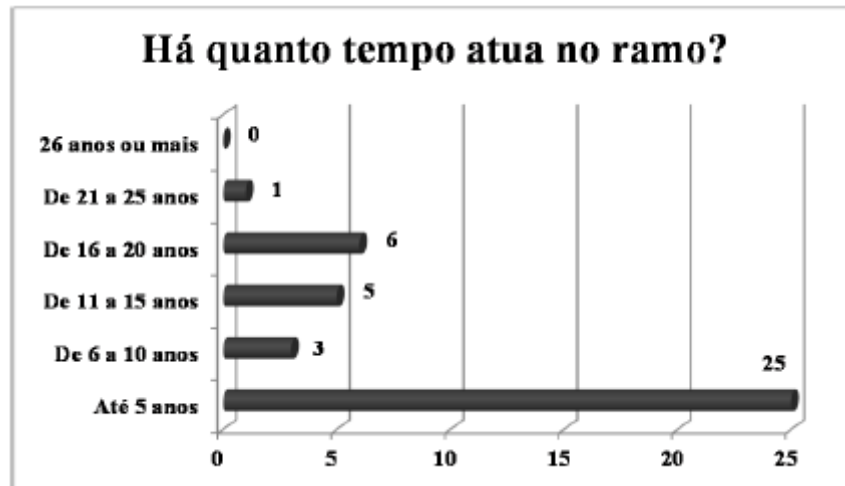


Figura 17
Tempo de atuação/ramo (MEIs)
Fonte: Autores.



Figura 18
Ano de formalização (MEIs)
Fonte: Autores.

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

Orientada para a caracterização do ambiente de operação do microempreendedor informal e o cotejamento com o microempreendedor formal nas dimensões, em que esse confronto é viável, selecionaram-se as seguintes variáveis para EIs: (a) ramo de atividade; (b) tempo de atuação (classificação em faixas de 5 anos de amplitude); e (c) conhecimento sobre a possibilidade de tornar um MEI (sim ou não), exibidas nas Figuras de 19, 20, 21.

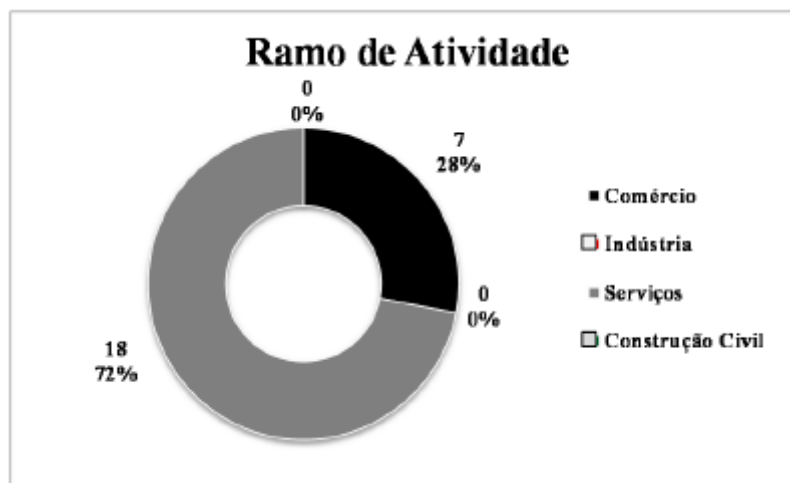


Figura 19
Ramo de atividade (EIs)
Fonte: Autores.

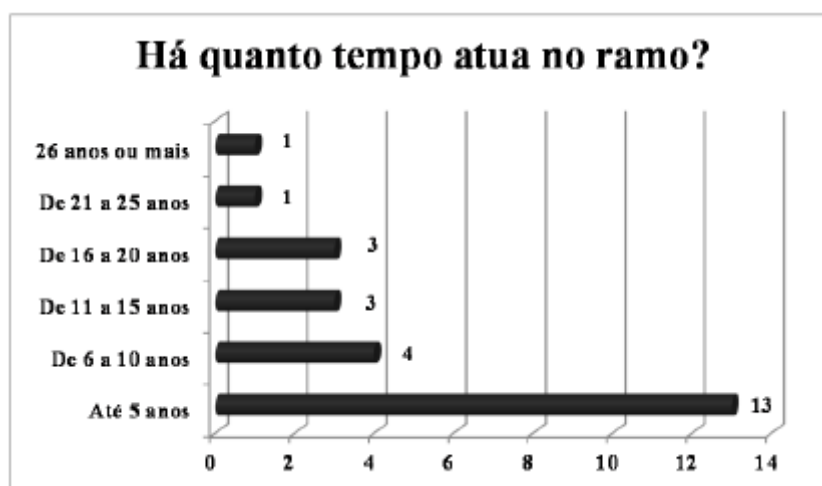


Figura 20
Tempo de atuação/ramo (EIs)
Fonte: Autores.



Figura 21
Conhecimento sobre MEI (EIs)

Fonte: Autores.

Dois aspectos potencialmente relevantes se sobressaem numa primeira análise dos dados referentes aos microempresários informais: (I) mais da metade dos entrevistados tem até 5 anos na atividade (Figura 20), o que não pode ser comparado diretamente com MEIs, em função da lei ser de 2009; e (II) 68% desses empreendedores desconhecem a possibilidade de se formalizarem como MEIs (Figura 21).

4.6 Análise Comparativa de características ambientais: MEIs x EIs

A Tabela 2 exibe o cotejamento entre variáveis selecionadas de avaliação das características ambientais de microempreendedores formais (MEIs) e informais (EIs). Verifica-se uma associação importante entre setor e condição de formalidade: MEIs operando majoritariamente no comércio e EIs atuando no setor de serviços. Essa informação sugere, por exemplo, que campanhas governamentais de estímulo à formalização de negócios potencialmente seriam mais efetivas se orientadas para o setor de serviços. Deve-se reconhecer, nesse sentido, que a ignorância sobre a figura do MEI por microempreendedores informais, avaliada na pesquisa em 68% dos respondentes, é uma condição de contexto importante, apontando para uma questão social: a informalidade é mais o resultado de opção ou de ignorância dos empreendedores informais?

Tabela 2
Características de negócio de MEIs e empreendedores informais (EIs)

VARIÁVEIS DE PESQUISA	MICROEMPREENDEDORES FORMAIS (MEI) [40 entrevistas]	MICROEMPREENDEDORES INFORMAIS [25 entrevistas]	CONSIDERAÇÕES (COMENTÁRIOS)
RAMO DE ATIVIDADE	COMÉRCIO (62%)	SERVIÇOS (72%)	INDICAÇÃO: Potencial correlação entre setor de operação e opção pela situação MEI
ATUAÇÃO NO RAMO	≤ 5 ANOS (63%)	≤ 5 ANOS (65%)	INDICAÇÃO: Ausência aparente de relação entre tempo de atuação do negócio e opção pela situação MEI
FORMALIZAÇÃO	2010/2011 (95%)	N/A	INDICAÇÃO: A lei do MEI foi publicada em 22/12/2009, vigorando a partir de 01/07/2009
CONHECIMENTO > MEI	N/A	32% (68% DESCONHECEM)	INDICAÇÃO: A comunicação da lei não alcançou efetivamente a população de empreendedores informais, particularmente, aqueles no setor de serviços (e/ou, aparentemente, os de menor renda e escolaridade).

Fonte: Autores.

4.7 Acesso à informação sobre a figura do MEI para MEIs e EIs

O exame das Figuras 22 e 23 remetem a algumas considerações particularmente pertinentes na investigação das condicionantes da decisão pela formalidade de um microempreendimento:

- a) a fonte de informação de maior peso na comunicação da existência da alternativa de formalização para MEIs foi associada a amigos e parentes, secundada por TV;
- b) o conhecimento da possibilidade de formalização por EIs (empreendedores informais) não só se sugere insuficiência importante, como também demonstra dependência de informação transferida por amigos e parentes, também secundada por TV;
- c) aparentemente as campanhas de TV, com nível relativamente elevado de penetração, ainda não oferecem de modo inequívoco evidências de serem uma alternativa ótima para campanhas de incentivo à formalização promovidas pelo governo.



Figura 22
Acesso à informação (MEIs)
Fonte: Autores.

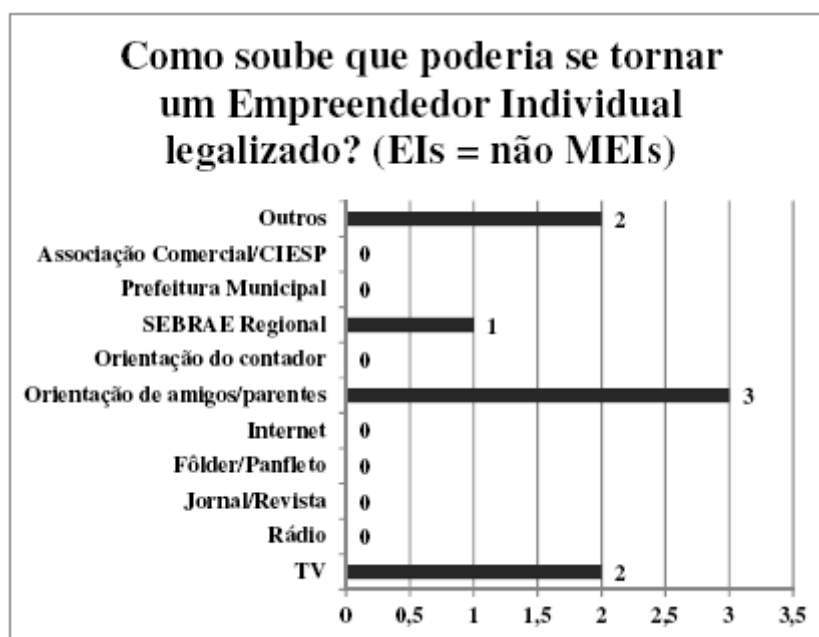


Figura 23
Acesso à informação (EIs)
Fonte: Autores.

4.8 Fatores de decisão de um empreendedor tornar-se MEI, segundo MEIs x EIs

Os resultados, expostos nas Figuras 24 e 25, sugerem que fatores propostos como possíveis condicionantes para a informalidade não foram validados pela pesquisa com MEIs.

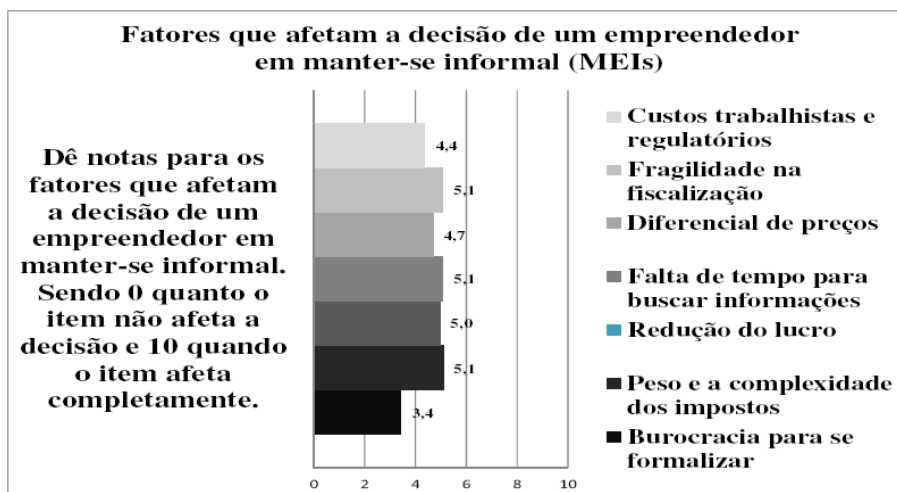


Figura 24
Fatores de decisão de MEIs
Fonte: Autores.

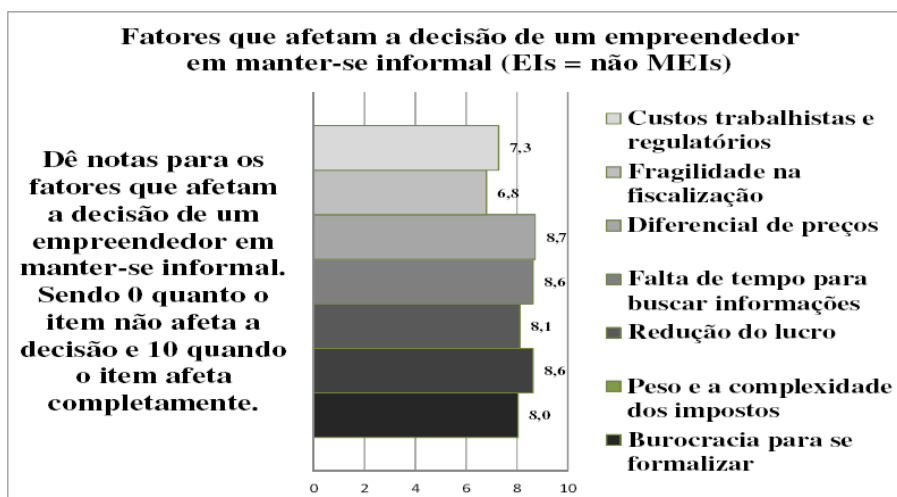


Figura 25
Fatores de decisão de EIs
Fonte: Autores.

Ou seja, variáveis admitidas pelo senso comum como determinantes ou intervenientes na decisão de MEIs para a manutenção ou não de sua atividade na informalidade não foram considerados de forma relevante na avaliação pela formalização do negócio. Por outro lado, esses fatores puderam ser considerados decisivos para microempreendedores informais (EIs) na continuidade de sua operação informal. Destacam-se, entre os fatores arrolados, para essa escolha por parte dos EIs: (1) diferencial de preços; (2) falta de tempo para buscar informações; e (3) peso e complexidade dos impostos.

4.9 MEIs: Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta

Uma parcela expressivamente majoritária do microempreendedores individuais formalizados (MEIs) entende que a informalidade está associada a condições de discriminação (Figura 26), assim como percebe que a informalidade (ou ausência de legalização) pode ser relacionada à prática de corrupção (Figura 27).

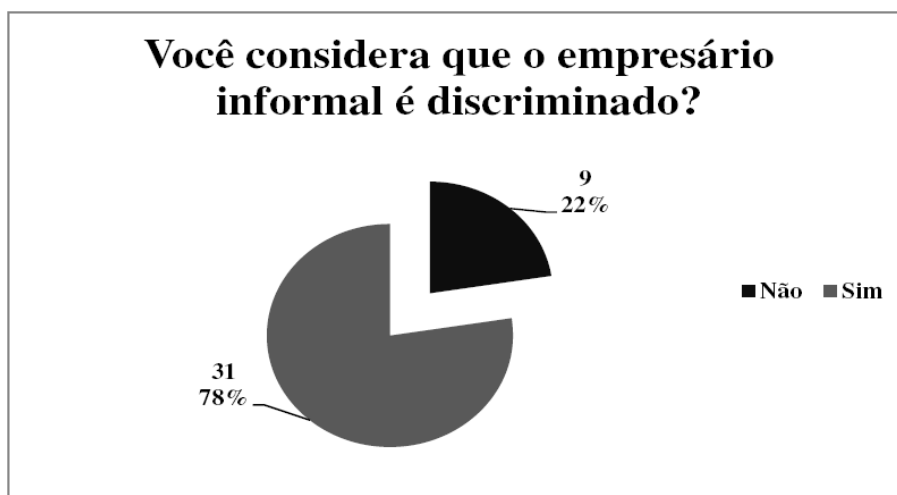


Figura 26
Informalidade x Discriminação (MEIs)
Fonte: Autores.



Figura 27
Legalidade x Percepção de Conduta (MEIs)
Fonte: Autores.

Não é possível, a partir do procedimento adotado, identificar-se se essas duas compreensões de caráter predominantemente negativo sobre a operação de negócios informais, oferecidas pelos respondentes com atividade formalizada (MEIs), compuseram o elenco de razões para a formalização de seu negócio, mas pode-se admitir, com ressalvas, que essa visão sobre a informalidade é compartilhada por parcela importante da

amostra respondente, que opera ou trabalha em negócios legalizados (78% para discriminação do empresário informal e 70% de associação entre imagem de corrupção e operação informal).

4.10 EIs: Informalidade x Discriminação e Legalidade x Percepção de Conduta

A maior parte dos empreendedores informais (EIs) percebe uma associação entre discriminação e informalidade (Figura 28), porém na relação entre legalidade e percepção de conduta, o resultado não remete à conexão entre informalidade e corrupção (Figura 29). Esta informação sugere que EIs tendem a considerar a ausência de vínculo entre ilegalidade e imagem de corrupção.

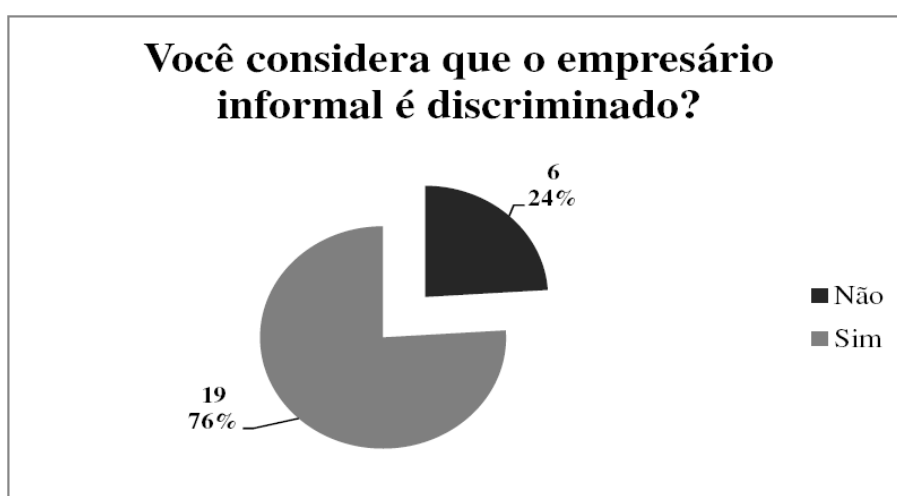


Figura 28
Informalidade x Discriminação entre EIs (Empreendedores Informais)
Fonte: Autores.

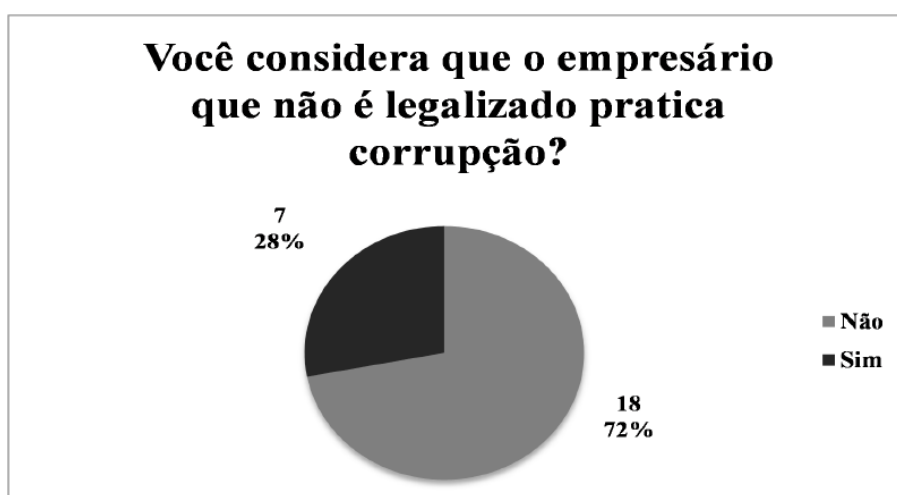


Figura 29
Legalidade x Percepção de Conduta de EIs (Empreendedores Informais)
Fonte: Autores.

O grupo de EIs, assim como os MEIs, considera a informalidade ligada à discriminação social, mas essa condição de potencial desconforto não é decisiva para que este grupo opte pela formalidade. A informalidade não associada à corrupção pela maioria dos EIs pode, em alguma medida, colaborar para a compreensão da manutenção na ilegalidade.

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

O benefício em destaque para ambos os grupos em relação à formalização do negócio foi a segurança jurídica; o empreendedor formalizado é percebido como dotado de maior segurança na sua atividade, em função da compreensão da existência efetiva de proteção legal. Outra vantagem essencialmente valorizada pelas duas populações foi o acesso a serviços bancários, seguido de cobertura previdenciária. Tais condições associadas à figura do MEI demonstram que o empreendedor, tanto formal quanto informal, deseja ter acesso ou obter crédito junto a bancos, principalmente bancos públicos, que dispõem de linhas de financiamento com taxas de juros inferiores a bancos privados, e menores tarifas, comparativamente. 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 30 e 31).

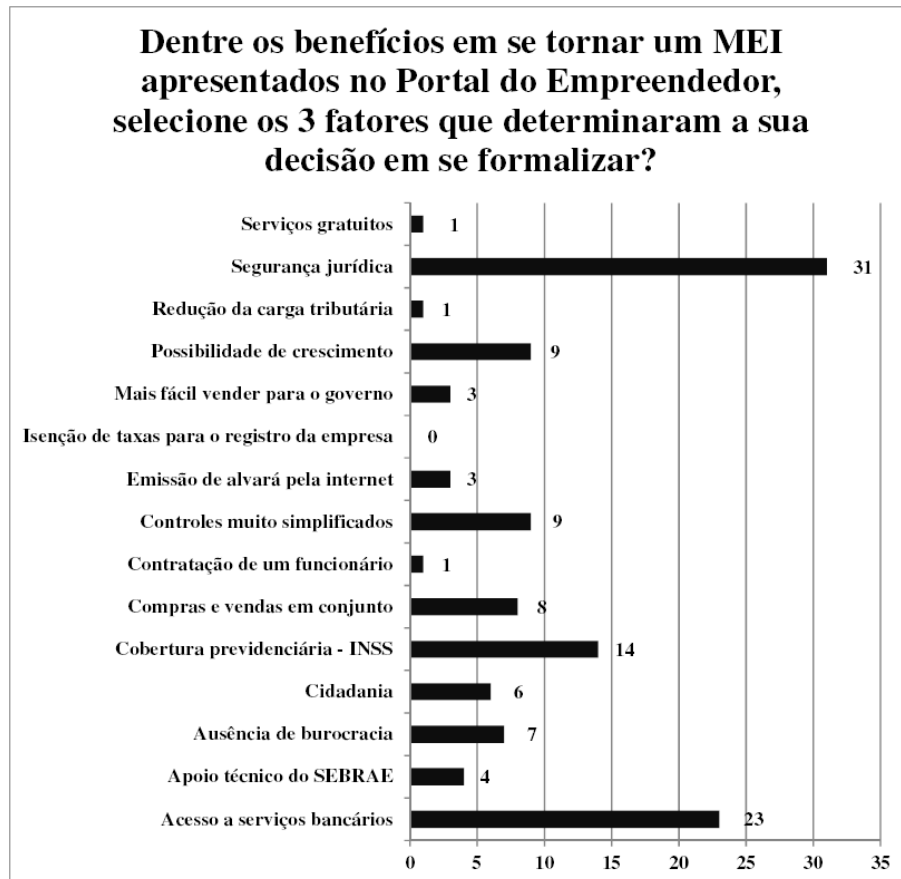


Figura 30
Benefícios que determinaram a decisão de formalização de MEIs
Fonte: Autores.

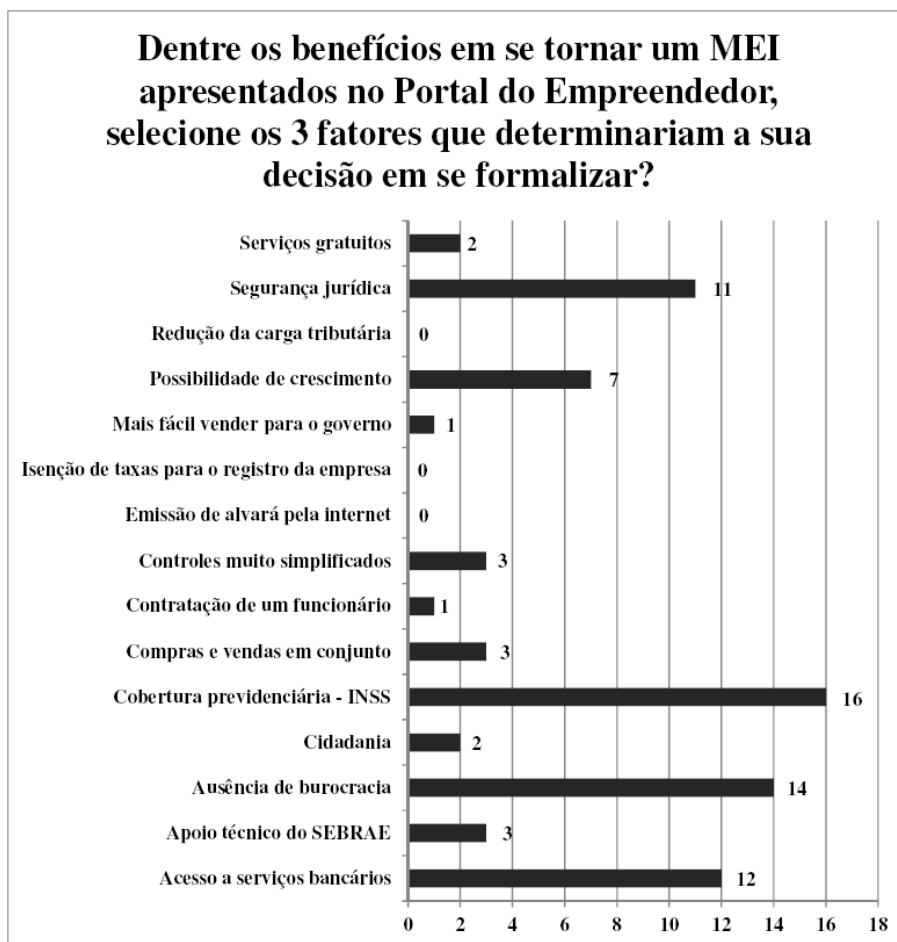


Figura 31

Benefícios que determinariam a decisão de formalização por EIs

Fonte: Autores.

5. DISCUSSÃO SOBRE RESULTADOS E POTENCIAIS IMPLICAÇÕES

A opção metodológica pelo cotejamento entre posições de microempreendedores formalizados (MEIs) e informais (EIs), a partir de características socioeconômicas, variáveis de operação e concepções sobre a operação informal, oferece um quadro descritivo relevante para a compreensão dos fatores envolvidos nessa decisão, diferentemente da maioria dos estudos, com foco mais racional econômico, relacionando informalidade e questões que envolvem carga tributária ou equilíbrio fiscal (HIRATA; MACHADO, 2008).

Em termos de características socioeconômicas, os perfis socioeconômicos de MEIs e EIs demonstram convergência em termos de faixa etária, condição marital e número de filhos, respectivamente 35 a 40 anos, estável, e média de cerca de 2,5 filhos. Gênero dos microempresários, nível de ensino e faturamento mensal fornecem aparentemente discriminação relevante entre MEIs e EIs: os primeiros são majoritariamente homens com nível médio completo e receita

mensal até R\$ 3000,00 e os segundos são mulheres na maioria, com ensino fundamental incompleto e receita mensal até R\$ 1500,00. Pode-se admitir que a relação entre informalidade e operação em setores de produtividade e rentabilidade modestas, como produção familiar, comércio ambulante e atividades orientadas para a subsistência (LIMA, 2010), possa ser mais associada a mulheres, culturalmente mais vinculadas à educação dos filhos e às tarefas familiares, dotadas de menor conteúdo educacional e, por consequência, atuando em negócios com receitas inferiores.

A análise comparativa de variáveis de operação para negócios de MEIs e EIs não sugere aspectos distintivos no tempo de atuação no ramo, mas indica uma tendência de maior correlação entre MEIs e atuação no comércio e EIs e a operação em serviços. Esse é um resultado sustentado, em alguma medida, pela perspectiva que a decisão pela formalização apresenta alguma complexidade e demanda nível de conhecimento ou aprendizado anterior (OLIVEIRA; SIMONETTI, 2010), remetendo à concepção de que MEIs com maior nível educacional podem ser relacionados a atividades que necessitam de maior compreensão conceitual e remuneram melhor o capital, como operações no comércio e EIs, nesse sentido, potencialmente, dedicar-se-iam a atividades de complexidade inferior como em serviços.

A avaliação dos dados sobre informação e percepção sobre a decisão de formalidade revela algumas diferenças efetivamente relevantes:

1. EIs manifestam importante desconhecimento sobre essa decisão em termos de acesso a fontes de informação (Fig. 22 e 23);
2. EIs associam um grau de dificuldade elevado aos fatores relacionados à formalização do negócio inversamente aos MEIs (nota média de valores atribuídos a fatores indutores da manutenção da informalidade: 4,7 para EIs e 8,0 para MEIs) (Fig. 24 e 25); e
3. EIs, diferentemente de MEIs, declaram não associar corrupção à informalidade, embora ambas as classes de microempreendedores admitam discriminação vinculada a operações informais (Fig. 26, 27, 28 e 29).

Entre as causas da informalidade arroladas pela literatura, como preços atraentes para o consumidor; fiscalização frágil; renúncia a custos de impostos, trabalhistas e regulatórios, entre outros (PAES, 2010), não se encontra com absoluta predominância qualquer uma dessas razões como determinantes para EIs preservarem sua condição. As desvantagens apontadas por Filártiga (2007) na manutenção da informalidade, entretanto, aparentemente constituíram motivos considerados por MEIs para a formalização (Fig. 30).

A literatura disponível não oferece, de forma geral, informações comparadas e/ou estudos comparativos entre microempreendedores que se formalizaram e microempreendedores informais (PAMPLONA; ROMEIRO, 2002). Nesse sentido, como principais resultados da

presente pesquisa, desenvolvida com amostras das duas populações, destaca-se:

- a) perfil socioeconômico de microempreendedores formais relativamente semelhante ao de informais, exceto pelo fator escolaridade, no qual se verificou maior grau de formação para os primeiros em relação aos segundos;
- b) 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;
- c) entre as motivações para formalização, acesso à informação manifesta-se como variável de singular importância; esta informação é especialmente relevante para os órgãos governamentais;
- d) entre os fatores associados à manutenção da informalidade, destacam-se a crença de que essa opção permitiria um diferencial de preços em decorrência do não recolhimento de impostos, as taxas e os encargos trabalhistas;
- e) 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 (Fig. 24);
- f) 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.

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 se verifica 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 à satisfação e à realização pessoal do que à questão financeira do negócio.

O uso de informações como as obtidas por meio de pesquisa de campo é fundamental 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.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise comparativa conduzida entre as amostras das duas populações pesquisadas, quais sejam, microempreendedores formalizados (MEIs) e informais (batizados nesse estudo como EIs), remeteram a condições de convergência e discrepância. As dimensões em que se verifica semelhança entre as duas categorias de microempresários, devem ser consideradas como base para a construção de ações orientadas e sensíveis aos dois agrupamentos (como programas de comunicação focalizados no fortalecimento e na divulgação de vantagens vinculadas à decisão de formalização da operação do negócio). As dimensões em que se constaram distinções relevantes entre MEIs e EIs, oferecem informações de importância diferencial para o avanço do conhecimento sobre os fundamentos de manutenção da informalidade da empresa e sobre fatores e variáveis que encorajariam a decisão pela formalização de negócio (como ações específicas de sensibilização de microempreendedores informais pela consideração da adoção de programas como o MEI).

Em relação à proposição teórica do estudo, verificou-se na investigação conduzida que algumas das características socioeconômicas dos microempreendedores demonstram potencial ou efetiva correlação com a decisão pela formalidade ou pela informalidade; da mesma forma, notou-se a existência de indícios de relação entre variáveis de negócios e opção pela formalização do negócio; constatou-se, ainda, a presença de discrepâncias de informação e concepção sobre a informalidade de negócios quando comparados os microempresários formais e informais. Em síntese, o Quadro 1 oferece um inventário crítico de cotejamento entre as duas categorias de microempreendedores, desenvolvido por variável de análise.

Quadro 1
Análise comparada MEIs x EIs

DIMENSÃO	VARIÁVEL	MEI	Empr. Individual
PERFIL SOCIOECONOMICO	Gênero	MASCULINO	FEMININO
	Faixa Etária	35 – 40 ANOS	35 – 40 ANOS
	Condição Marital	ESTÁVEL	ESTÁVEL
	Número de Filhos	2,3	2,5
	Nível de Escolaridade	MÉDIO COMPLETO	FUND. INCOMPL.
	Faturamento Mensal	≤ R\$ 3 MIL	≤ R\$ 1,5 MIL
VARIÁVEIS DE OPERAÇÃO	Ramo de Atividade	COMÉRCIO	SERVIÇOS
	Tempo de Atuação no Ramo	≤ 5 ANOS	≤ 5 ANOS
	Ano de Formalização > MEIs	2010/2012	N/A
	Conhecimento MEI > EIs	N/A	32%
DADOS SOBRE INFORMAÇÃO	Fontes de Informação	40 INDICAÇÕES	8 INDICAÇÕES
	Decisão de Formalidade	DIFICULDADE MÉDIA ¹	DIFICULDADE ALTA ²
DADOS SOBRE PERCEPÇÃO	Informalidade x Discriminação	INFORM. = DISCRIM.	INFORM. = DISCRIM.
	Informalidade x Corrupção	INFORM.=CORRUPÇÃO	INFORM.≠CORRUPÇÃO

Fonte: Autores.

Notas: Células em negrito com fundo cinza indicam variáveis potencialmente discriminatórias entre MEIs x EIs

1 – Média atribuída a fatores indutores da manutenção da informalidade = 4,7 (de 1 a 10) (Fig. 24)

2 – Média atribuída a fatores indutores da manutenção da informalidade = 8,0 (de 1 a 10) (fig. 25)

Referências

- AAKER, D. A.; KUMAR, V.; DAY, G. S. **Pesquisa de marketing**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- BOYD JR., H. W.; WESTFALL, R. **Pesquisa mercadológica: texto e casos**. 4. ed. Rio de Janeiro: FGV, 1979.
- 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.
- BRENKERT, George G. Innovation, rule breaking and the ethics of entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, n.24, p.448-464, 2009.
- 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.
- 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.
- 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.
- JULIÃO, F.; LEONE, R. J.G.; VEIGA-NETO, A. R. Fatores Determinantes da Satisfação de Usuários do Programa Microempreendedor Individual. *Teoria e Prática em Administração*, v. 4, n. 1, 2014.
- 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.
- LOPES, Filipe C. T. Análise da Figura do Microempreendedor Individual (MEI) nas Leis Complementar Nº 123/06 e 128/08. *Revista Contábil & Jurídica*, v. 1, n. 1, 2012.
- 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 nanicos, 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.portaldoeempreendedor.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.