

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO SOCIOESPACIAL
E REGIONAL

HÉLIO TRINDADE DE MATOS

EMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO: informalidade e inclusão social a partir da lei do microempreendedor individual em São Luís do Maranhão

São Luís
2013

HÉLIO TRINDADE DE MATOS

EMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO: informalidade e inclusão social a partir da lei do microempreendedor individual em São Luís do Maranhão

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioespacial e Regional da Universidade Estadual do Maranhão, como requisito para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Socioespacial e Regional.

Orientadora: Prof^a. Doutora Vivian Aranha Saboia

Área de concentração: Desenvolvimento e diversidade regional

Linha de pesquisa: Desenvolvimento, Estado e Diversidade Regional

São Luís
2013

HÉLIO TRINDADE DE MATOS

EMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO: informalidade e inclusão social a partir da lei do microempreendedor individual em São Luís do Maranhão

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioespacial e Regional da Universidade Estadual do Maranhão, como requisito para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Socioespacial e Regional, sob a apreciação da seguinte banca examinadora.

Aprovado em de de 2013.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a. Vivian Aranha Saboia (Orientadora)

Doutora em Sociologia/Políticas Públicas
Universidade Estadual do Maranhão

Prof. Dr^a. Zulene Muniz Barbosa

Doutora em Ciências Sociais
Universidade Estadual do Maranhão

Prof. Dr^a. Irlane Regina Moraes Novaes

Doutora em Administração
Universidade Estadual do Maranhão

Dedico este trabalho aos meus familiares, em especial aos meus pais, *Iracy Trindade de Matos*, *João Silvestre Matos*, à minha esposa *Francilene do Rosário de Matos*, pelo apoio que sempre disponibilizaram para o alcance de mais essa vitória, à minha filha, *Hanna Micaela do Rosário de Matos*, pela renovação e oportunização de novos objetivos e a todos aqueles que, mesmo diante das mais excludentes condições, buscam o alcance de seus sonhos através da realização de atividades empreendedoras.

AGRADECIMENTOS

A elaboração, desenvolvimento e conclusão de um trabalho desta magnitude não pode ser considerado como resultado de esforço individual, decorre de uma ação coletiva, coordenada por Deus, a quem agradeço por esta oportunidade.

Em especial, agradeço aos meus familiares por todo o apoio, carinho, dedicação, compreensão pelas ausências nos momentos festivos e principalmente pelo esforço em entender os momentos de irritabilidade e tensão, vividos ao longo da realização do curso de mestrado e na realização deste trabalho.

Aos professores, em especial à Professora Doutora Vivian Aranha Saboia por sua orientação e apoio, aos servidores e colegas de turma do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioespacial e Regional da Universidade Estadual do Maranhão, que contribuíram com seus olhares diversos e com suas críticas para o aprimoramento do trabalho. Sobretudo, agradeço pelo companheirismo e convivência construtiva mesmo nos momentos de angústia, que passávamos a cada proximidade do término dos prazos de entrega de artigos.

Ao grupo de coordenação do Centro de Comercio Informal (CCI) de São Luís, em especial ao *Careca*, pelo apoio na realização da pesquisa de campo.

Um agradecimento *in memoriam* ao amigo Hildeci Cavalcante, que compartilhava do desejo de estudar os Microempreendedores Individuais e contribuir para o desenvolvimento de informações sobre este segmento. Rogo a Deus que tenha de alguma forma contemplado alguns de seus objetivos.

Um agradecimento especial a Professora Doutora Zulene Muniz Barbosa, por todo o apoio e incentivo constante.

Considerando a dedicação necessária para a conclusão de um curso de mestrado e da necessidade de manutenção das condições de vida, agradeço a Coordenadoria de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela concessão de bolsa de estudo, essencial para a conclusão deste curso.

Serei eternamente grato a todos os pequenos empreendedores, que com sua simplicidade, garra, força, coragem e dignidade contribuem para o desenvolvimento econômico e social de nossa querida e amada São Luís.

“O que os indivíduos são, portanto, depende das condições materiais de sua produção”.

Karl Marx

RESUMO

Este estudo analisa a informalidade e a inclusão social a partir da adoção da lei do Microempreendedor Individual em São Luís do Maranhão, considerando a aplicação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e os benefícios que a referida lei trouxe para os pequenos empreendedores. Para tanto, discute os diferentes modelos de organização do trabalho com destaque para os modelos taylorista, fordista e toyotista. Realiza uma historicização sobre o pensamento neoliberal, as mudanças estruturais ocorridas na economia mundial e na economia brasileira, a partir da década de 1990, e os impactos que estas trouxeram para o mercado de trabalho. Destaca o uso do empreendedorismo como instrumento institucional de coesão social, sua caracterização como um modelo de organização do trabalho que visa, a princípio, combater o aumento do desemprego e analisa sua relação com a informalidade. Descreve as políticas públicas de trabalho e renda no Brasil e as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo que dão forma legal ao microempreendedor individual. Expõe e analisa a pesquisa realizada junto a 53 pequenos empreendedores localizados na área dos bairros Turu, João Paulo, Vila Itamar e no Centro de Comercio Informal de São Luís. Identifica o perfil do microempreendedor individual em São Luís e, por fim, avalia junto aos microempreendedores individuais o acesso aos benefícios previstos na legislação.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual. Informalidade. Inclusão Social.

ABSTRACT

This study analyzes the informality and social inclusion of the adoption of the law of Individual Microempendedor in São Luís of Maranhão, considering the application of the General Law of Micro and Small Enterprise and the benefits that this law brought to small entrepreneurs. The discussion of the different models of work organization with emphasis on models taylorist and fordist toyotist. Performs a historicizing of neoliberal thinking, structural changes in the world economy and the Brazilian economy from the 1990s, and the impacts that they have brought to the job market. Highlights the use of institutional entrepreneurship as an instrument of social cohesion, its characterization as a model of work organization that aims, in principle, to combat rising unemployment and examines its relationship to informality. Describes the policies of employment and income in Brazil and public policies to encourage entrepreneurship and to give legal form to individual microentrepreneurs. Exposes the analysis of survey of 53 small entrepreneurs located in the neighborhoods of Turu, João Paulo, Itamar and Informal Trade Center of São Luís. Identifies the profile of individual microentrepreneurs in evaluates São Luís next to individual microentrepreneurs access to benefits under the law.

Keywords: Individual Microentrepreneurs. Informality. Social Inclusion

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 - Percentual de redução de informalidade por ano	52
Figura 02 - Empreendimentos segundo expectativa de geração de empregos..	53
Figura 03 - Localização geográfica de São Luís.....	79
Figura 04 - Total de optantes pelo SIMEI no município de São Luís	85
Figura 05 - Busca por órgão de apoio segundo estágio do empreendimento.....	98

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01	Participação de investidores na primeira fase de privatizações de 1990 a 1994	42
Gráfico 02	Participação de investidores da segunda fase de privatizações de 1995 a 2002	43
Gráfico 03	População residente por faixa etária entre 2000 e 2010	80
Gráfico 04	Domicílios com acesso a rede de abastecimento de água, coleta de lixo e escoamento do banheiro ou sanitário adequado.....	81
Gráfico 05	Pessoas ocupadas por posição na ocupação em São Luís	82
Gráfico 06	Pessoas ocupadas por classe de rendimento nominal mensal	83
Gráfico 07	Total de microempreendedores individuais por sexo	86
Gráfico 08	Faixa etária dos optantes pelo SIMEI.....	87
Gráfico 09	Participação de microempreendedores por nível de escolaridade	88
Gráfico 10	Tempo de atividade como empreendedor informal	88
Gráfico 11	Comparativo entre faixa de ganho antes e depois da legalização	89
Gráfico 12	Motivos pelos quais se tornou pequeno empreendedor	89
Gráfico 13	Participação da renda empresarial na renda da família	91
Gráfico 14	Situação do funcionário auxiliar do MEI	91
Gráfico 15	Conhecimento sobre os benefícios estabelecidos na lei.....	92
Gráfico 16	Motivos pela opção pelo SIMEI	92
Gráfico 17	Benefícios citados pelos MEIs.....	94
Gráfico 18	Percepção dos benefícios pelos MEIs	96
Gráfico 19	Benefícios acessados pelos MEIs.....	96
Gráfico 20	Solicitação de crédito pelos MEIs.....	98
Gráfico 21	Indicação de melhoria do processo de adesão ao SIMEI	100
Gráfico 22	Participação de empreendedores sem registro legal por sexo.....	102
Gráfico 23	Tempo de atividade como empreendedor sem registro legal.....	102
Gráfico 24	Nível de escolaridade dos empreendedores sem registro legal	103
Gráfico 25	Ganhos mensais dos empreendedores sem registro legal	105
Gráfico 26	Situação dos auxiliares dos empreendedores sem registro legal.....	106
Gráfico 27	Conhecimento do empreendedor não legalizado sobre a Lei Geral..	106

LISTA DE TABELAS

Tabela 01	Limites proporcionais de faturamento relativo ao tempo de atividade empresarial para enquadramento como MEI	65
Tabela 02	Atualização de limites proporcionais de faturamento relativo ao tempo de atividade empresarial para enquadramento como MEI	67
Tabela 03	Tributos a serem pagos mensalmente pelo MEI	69
Tabela 04	Custos da contratação de um funcionário para o MEI.....	71
Tabela 05	População economicamente ativa em São Luís/2000.....	81
Tabela 06	População economicamente ativa em São Luís/2010.....	82
Tabela 07	PIB de São Luís em R\$ bilhões de 2002 a 2009.....	83
Tabela 08	Participação dos setores econômicos no PIB de São Luís/2009	83
Tabela 09	Atividades realizadas antes de se tornarem empreendedores.....	90
Tabela 10	Desvantagens da Lei Geral sob a ótica dos MEIs.....	94
Tabela 11	Apoio técnico do SEBRAE junto aos MEIs.....	97
Tabela 12	Satisfação com os resultados obtidos após opção pelo SIMEI	99
Tabela 13	Faixa etária dos empreendedores sem registro legal.....	101
Tabela 14	Motivos pelos quais se tornou empreendedor sem registro legal.....	103
Tabela 15	Atividades realizadas antes de se tornarem empreendedores sem registro legal.....	104
Tabela 16	Participação da renda do empreendedor sem registro legal na renda familiar.....	104
Tabela 17	Proposta de emprego com carteira assinada	107

LISTA DE SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BSM	Brasil Sem Miséria
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CGSIM	Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CODEFAT	Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo do Trabalhador
CONFINS	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
CPP	Contribuição Previdenciária Patronal
CSSL	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
DASN-SIMEI	Declaração Anual do Simples Nacional - Microempreendedor Individual
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudo Socioeconômico
ENCIF	Pesquisa Economia Informal Urbana
FGTS	Fundo de Garantia por tempo de Serviço
FMI	Fundo Monetário Internacional
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
DASN-SIMEI	Declaração Anual do Simples Nacional - Microempreendedor Individual
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBASE	Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI	Imposto Sobre Produtos Industrializados
IRPJ	Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
MDS	Ministério do Desenvolvimento Social
MEI	Microempreendedor Individual
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PBE	Programa Brasil Empreendedor

PDV	Plano de Demissão Voluntária
PEA	População Economicamente Ativa
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PLANFOR	Programa Nacional de Formação Profissional
PND	Plano Nacional de Desestatização
PPTR	Políticas Públicas de Trabalho e Renda
PROEMPREGO	Programa de Emprego
PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda
SEADE	Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
SEFOR	Secretaria de Formação Profissional
SIMEI	Sistema do Microempreendedor individual
SIMPLES	Sistema de Tributação Simplificada
SINE	Sistema Nacional de Emprego
SOFTEX	Sociedade Brasileira para a Exportação de <i>Software</i>

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
1 NEOLIBERALISMO, EMPREENDEDORISMO E INFORMALIDADE	27
1.1 Os modelos de organização do trabalho	29
1.2 Reestruturação produtiva e neoliberalismo no Brasil	38
1.3 O empreendedorismo como modelo de organização do trabalho	45
1.4 Empreendedorismo e informalidade	50
2 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	56
2.1 Política pública de incentivo a legalização e a inclusão social	62
2.2 Entendimento do conceito de empresário e pequeno empresário	63
2.3 Entendimento do conceito de Microempreendedor Individual	66
2.4 Carga tributária incidente sobre o MEI	68
2.5 Benefícios concedidos para o MEI	71
3 EMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO	77
3.1 Perfil do microempreendedor individual	85
3.2 Conhecimento dos MEIs sobre a Lei Geral e seus benefícios	92
3.3 Percepção dos MEIs quanto ao acesso aos benefícios	95
3.4 Perfil dos pequenos empreendedores sem registro legal	101
CONSIDERAÇÕES FINAIS	108
REFERÊNCIAS	113
APÊNDICES	118
ANEXOS	123

INTRODUÇÃO

O crescimento econômico suscita reflexões acerca das condições de exercício do trabalho, em especial, dos trabalhadores por conta própria, uma vez que ainda existe no Brasil uma quantidade expressiva de pequenos empreendedores que fazem parte da chamada economia invisível ou do chamado setor informal, cuja participação na economia não é contabilizada diretamente na produção de riqueza do país, pois trata-se de atividade econômica desenvolvida sem o registro legal.

Além disso, o trabalho é geralmente realizado em condições de total precariedade, comprometendo a saúde dos empreendedores e de seus empregados, uma vez que ambos estão impedidos de obterem acesso aos benefícios previstos na legislação, tais como, o direito do empregado à jornada diária de trabalho de até 8 horas, férias remuneradas, 13º salário e cobertura previdenciária, este último também estendido ao "patrão".

A política pública analisada neste estudo pode ser entendida como uma alternativa para a realização do trabalho assalariado – baseado no emprego típico fordista, isto é, na obtenção de emprego com carteira de trabalho – uma vez que essa política neoliberal fundamenta-se no incentivo ao empreendedorismo, através do fomento e da promoção de criação do autoemprego. Isto ocorre quando as atividades desenvolvidas por conta própria são formalizadas, através da realização do seu registro legal, sob a forma jurídica de uma pequena empresa, como estabelecido pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, que instituiu a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI).

Desse modo, a produção capitalista em sua necessidade constante de criação e valoração de novas mercadorias transforma mais uma vez o próprio trabalho em mercadoria e faz com que este só possa continuar existindo enquanto produto de valor de troca (TAVARES, 2004, p. 10). Pensar o trabalho como mercadoria e situar o trabalho informal no contexto do crescimento econômico, perpassa a necessidade de rever conceitos largamente difundidos, pois a própria ideia de trabalho assalariado e economia informal constitui-se em condições imanentes e necessárias ao desenvolvimento capitalista.

Entende-se, portanto, que diante do desenvolvimento capitalista, a permanência da informalidade é resultante da necessidade de manutenção de um exercito de reserva no qual a população flutuante e a massa de excluídos se torna menor em momentos de crescimento econômico e maior em períodos de crise. Se manifesta ainda, através das poucas oportunidades de inserção no mercado de trabalho dos trabalhadores de baixa renda, por conseguinte, de baixa qualificação profissional, e como resultado do aumento da desregulamentação crescente das formas de exercício do trabalho, atingindo inclusive, os trabalhadores qualificados. Em conformidade com Tavares (2004, p. 19), o caráter flexível da informalidade está lado a lado com o desaparecimento das regulações do trabalho formal e contribuem para uma tendência de generalização do trabalho informal.

Logo, a própria constituição da informalidade e de suas novas modalidades é apenas uma consequência do movimento homogeneizador realizado pelo capital em sua busca constante de construção e obtenção de novos espaços para a sua reprodução. Fato que se analisa no presente estudo, a partir da percepção de que as políticas neoliberais buscam fazer com que o chamado setor econômico informal se adeque à lógica de produção capitalista pelo simples ato de legalização de suas atividades, através da implantação de políticas de incentivo a formalização. Esse processo homogeneizador deve ser encarado através do vetor da acumulação capitalista de busca da valorização unificada e da universalização da mercadoria. (BRANDÃO, 2009, p.73).

Assim, diante das transformações e das mudanças significativas ocorridas nas últimas décadas, nas condições legais de exercício do trabalho, os trabalhadores brasileiros almejam, cada vez mais, a implementação de condições laborais que atendam as suas necessidades de sobrevivência e que favoreçam o real alcance da melhoria de suas condições de vida.

A partir da década de 1990, um conjunto de mudanças estruturais marcou a economia brasileira. Desse conjunto destaca-se: a abertura comercial – que facilitou a entrada no país de grandes companhias transnacionais–, a desregulamentação do mercado de trabalho, o aumento do desemprego e do subemprego. Ou seja, a implementação do novo modelo econômico, sustentado no relativo enxugamento do papel do Estado e na transferência de atividades produtivas estatais para o setor privado, resultou internamente na redução do nível de emprego (POCHMANN, 2001, p.30).

A adoção de políticas neoliberais implicou na redução das políticas de seguridade social (assistência, saúde e previdência social) e no aumento de políticas de incentivo à realização do trabalho por conta própria, de forma a transferir para o trabalhador a total responsabilidade de garantia da sua sobrevivência. Concretamente, isso ocorreu através da desregulamentação do trabalho, assim como da adoção das políticas de formação e qualificação profissional (POCHMANN, 2001, p. 169).

O resultado dessas mudanças se manifestou através de grandes perdas aos trabalhadores que foram forçosamente deslocados à realização de atividades por conta própria, através, inclusive, do estímulo estatal às atividades empreendedoras.

Desenvolveu-se, para tanto, um discurso de incentivo à organização autônoma do trabalho, sob a forma de estímulo à realização de atividades por conta própria e a propagação de pequenos negócios, o que "inspira" o trabalhador assalariado a torna-se um pequeno empresário ou, em termo mais usual, um pequeno empreendedor.

A ideia do empreendedorismo não é algo recente. Foi, apresentado por Dornelas (2005, p. 29) como um primeiro exemplo de empreendedorismo a atitude do navegador Marco Polo, ao tentar estabelecer uma rota comercial para o Oriente, uma vez que esse assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro para vender as mercadorias transportadas e responsabilizando-se pelos riscos da empreitada. Entende-se, portanto nesta visão, o empreendedor enquanto indivíduo que assume todos os riscos de criação de um negócio.

Desde que o economista francês J. B. Say utilizou o termo "empreendedor" existe uma grande diversidade de entendimentos com relação a compreensão do que este termo significaria assim como o termo "empreendedorismo". Isto possibilitou, uma elasticidade do conceito. O problema é que nos últimos anos a noção [de empreendedorismo] passou a ser usada para caracterizar outros fenômenos, em geral com a ajuda de qualificativos. Cada vez mais se fala em "empreendedorismo social" e em "empreendedorismo público" para caracterizar fenômenos bem diferentes (VEIGA, 2005, p. 97).

Desse modo a associação desses qualificativos objetiva demonstrar que qualquer indivíduo que possua característica como proatividade, responsabilidade e comprometimento com o trabalho praticam o empreendedorismo, como se a simples

detenção pessoal de características elencadas usualmente como necessárias aos empreendedores, por si só, tornassem o individuo um empreendedor.

Diante da generalização e da polissemia do sentido e do entendimento do que é o empreendedorismo, adotou-se neste estudo o conceito desenvolvido pelo economista Joseph Schumpeter, que está ligado à multiplicação de empresas privadas e que, tradicionalmente, tem sido associado ao processo de crescimento econômico por diversos autores, tais como, Schumacher (1973); Solomom (1989); Dornelas (2005) dentre outros.

Logo, considerou-se neste estudo que empreendedorismo é a condição do individuo criar e desenvolver novos negócios. Adotando-se por conseguinte o entendimento de empreendedor desenvolvido por Schumpeter (apud DORNELAS, 2005, p. 39.), "o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais."

Dessa maneira, para Schumpeter, o início do processo de desenvolvimento econômico acontece no âmbito da produção, em função de acontecimentos que, muitas vezes, alteram de maneira profunda os velhos sistemas produtivos (LEITE, 2012, p.29). Assim, compreende-se que o conceito apresentado explicita que o empreendedorismo deve ser antes de mais nada, um elemento de inovação e conseqüentemente um elemento de fomento do crescimento econômico.

Diante do novo ciclo de crescimento econômico iniciado na segunda metade dos anos 2000, e do discurso governamental pelo qual os ganhos resultantes do crescimento econômico devem ser utilizados para o alcance da melhoria das condições de vida da população, contribuindo, assim, para a sua mobilidade social, estruturou-se um espaço analítico construído na medida em que esse discurso se aproxima ou iguala-se a tantos outros já proferidos com o tema do desenvolvimento.

Faz-se, portanto, necessário a compreensão do que vem a ser o crescimento econômico e o que se entende por desenvolvimento social. Uma vez, que são expressões largamente utilizadas pelo discurso oficial e muitas vezes empregadas como sinônimas.

Para Dolabela (2009), o crescimento econômico refere-se ao aumento da produção de bens e serviços, sendo este fato identificado pelo aumento do Produto Interno Bruto (PIB). No entanto, o autor destaca que o simples aumento do PIB não

representa uma melhoria na distribuição da riqueza produzida, podendo esta ficar concentrada, contribuindo para o aumento das desigualdades sociais.

Por outro lado, o desenvolvimento social corresponde à melhoria da qualidade de vida da população, ao bem-estar social. Considera-se principalmente que o aumento da taxa de desenvolvimento social implica em "melhorar a vida das pessoas (desenvolvimento humano), de todas as pessoas (desenvolvimento social), das que estão vivas hoje e das que viverão amanhã (desenvolvimento sustentável)." (DOLABELA, 2009, p. 184).

O Brasil ocupa desde 2011 a sexta posição entre as maiores economias do mundo, ao ser considerado o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), estando atrás apenas de países como: Estados Unidos, China, Japão, Alemanha e França. No entanto, mesmo diante desse crescimento econômico, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) explicita que,

O Brasil atingiu em 2011, pela PNAD, seu menor nível de desigualdade de renda desde os registros nacionais iniciados em 1960. Na verdade, a desigualdade no Brasil permanece entre as 15 maiores do mundo, e levaria pelo menos 20 anos no atual ritmo de crescimento para atingir níveis dos Estados Unidos, que não são uma sociedade igualitária. (IPEA, 2012, p. 08).

E ao se aprofundar a análise das causas dessa "equidade", a condição de realização do trabalho responde por 58% do total e outros 36% das causas da redução da desigualdade social ocorreram em função dos repasses feitos pelo governo ao longo da década, tais como: previdência (19%), benefícios de prestação continuada¹ (4%) e bolsa família (13%), outras rendas (6%) tais como aluguel e juros. A questão preocupante refere-se ao alto percentual dessa redução resultantes de ações que não consideram a condição de exercício do trabalho, uma vez que tratam-se de ações resultantes de políticas de governo, que podem vir a serem alteradas.

Assim, mesmo que o estudo realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), em 2012, apresente melhorias na renda da população

¹ O programa BPC volta-se para idosos acima de 65 anos e pessoas com deficiência, ambos de baixa renda, em que o critério é de renda familiar *per capita* inferior a ¼ de salário mínimo. O valor transferido corresponde a um salário mínimo que pode ser acumulado entre beneficiários de uma mesma família, ao contrário do Bolsa Família. Desta forma, o BPC é outro canal de impacto da política de reajuste do salário mínimo. (Fonte: IPEA)

brasileira, principalmente da população mais pobre, percebe-se que o crescimento econômico nem sempre reflete a melhoria da condição de vida da população do país como um todo. Mesmo ao se considerar o crescimento econômico como condição fundamental, em tese, para o alcance do desenvolvimento social, esse só será alcançado caso haja, concomitantemente distribuição da riqueza gerada.

Ao se relacionar o crescimento econômico e a realização de atividades por conta própria, encontra-se por um lado, uma grande massa de trabalhadores que anseia por mudanças – acompanhando o discurso governamental – sob a forma de mais postos de trabalho assalariados e melhorias das condições laborais. Por outro, um conjunto de pequenos empreendedores em busca de obterem incentivos e condições reais para desenvolverem seus pequenos empreendimentos.

A relação existente entre inclusão social, informalidade e empreendedorismo analisada neste estudo é considerada a partir do momento em que o pequeno empreendedor realiza suas atividades de forma irregular, sem registro legal, sem recolher os impostos, sem registro de empregados, entre outras obrigações, ou em outras palavras, em condição de trabalho precarizada.

A questão das condições do exercício do trabalho, as mudanças que estas têm sofrido ao longo do tempo e a vulnerabilidade social, que está sujeita a grande maioria dos pequenos empreendedores (legalizados ou não), são elementos de preocupação permanente deste estudo ao analisar o trabalho por conta própria, a informalidade e a inclusão social a partir da adoção do Sistema do Microempreendedor Individual (SIMPEI) em São Luís do Maranhão.

A escolha do tema deve-se pela sua sintonia direta com a realidade do país, em que se propaga o discurso da melhoria da qualidade de vida da população, da oportunização de novas condições de trabalho através da implementação de políticas públicas que visam, ao menos em teoria, favorecer o aumento da regularização jurídica dos pequenos empreendedores e, conseqüentemente, a possibilidade de expansão dos empreendimentos.

Buscando-se alcançar uma melhor compreensão do objeto de estudo, considerou-se nas análises realizadas as contradições existentes, explicitando-se os diversos aspectos históricos constitutivos do problema estudado uma vez que, o método em Marx, estabelece como condição de análise a compreensão do desenvolvimento histórico de uma determinada realidade social. Ou seja, para se compreender a realidade faz-se obrigatório uma aproximação sucessiva e prática

desta, partindo do geral ao particular, como forma de se perceber as características e contradições presentes no objeto estudado como meio de alcançar a sua totalidade. Segundo Marx(2005, p. 65-66):

Não se trata, como na concepção idealista da história, de buscar uma categoria em cada período, mas sim de permanecer sempre sobre o solo real da história; não de explicar a práxis a partir da ideia, mas de explicitar as formações ideológicas a partir da práxis material; chega-se, em consequência disso, ao resultado de que todas as formas e todos os produtos da consciência não podem ser resolvidos por força da crítica espiritual [intelectual], pela redução à “consciência de si” ou pela transformação em “fantasmas”, “obsessões”, “visões” etc. – mas só podem ser dissolvidos pela derrubada prática das relações reais das quais brotam estas tapeações idealistas; [...] tal concepção mostra que a história não acaba se resolvendo na “consciência de si”, como “espírito do espírito”, mas que, em cada uma de suas fases encontra-se um resultado material, uma reunião de forças produtivas, uma relação historicamente criada com a natureza e entre os indivíduos [...] Demonstra, assim, que as circunstâncias fazem os homens assim como eles fazem as circunstancias.

Gil (2010) explicita ainda que para Marx, a estrutura econômica (infraestrutura) é a base sobre a qual se ergue a uma superestrutura jurídica e política, à qual correspondem formas de consciência social ou ideológica. Fazendo com que o modo de produção da vida material seja o determinante do processo social e político, constituindo-se em uma relação cuja base é a estrutura econômica, portanto, as causas das modificações sociais devem ser procuradas não nas cabeças dos homens, mas nas transformações dos modos de produção e de seus intercâmbios.

O objetivo deste estudo é analisar como a política pública de incentivo a formalização de empresas conhecida como Microempreendedor Individual (MEI) contribui para a redução da informalidade e a inclusão social dos pequenos empreendedores em São Luís do Maranhão. Tem-se ainda os seguintes objetivos específicos: i) Identificar o perfil dos pequenos empreendedores, que optaram pela adoção do Sistema do Microempreendedor Individual (SIMEI); ii) Verificar o grau de conhecimento dos pequenos empreendedores acerca dos benefícios estabelecidos na Lei Geral; iii) Avaliar junto aos empreendedores optantes pelo SIMEI a efetividade dos benefícios previstos na legislação para o desenvolvimento de suas atividades.

O empreendimento informal é entendido a partir da definição adotada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em parceria com o Serviço

Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), ao realizar a pesquisa Economia Informal Urbana (Ecinf), em 2003, que considerou como parte do setor informal as unidades econômicas que produzem bens e serviços, tendo como principal objetivo gerar emprego e rendimentos para as pessoas envolvidas, sendo excluídas as unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para autoconsumo.

Pela metodologia adotada para a realização da Ecinf foram consideradas também como informais, as unidades econômicas que não possuíam sistema de contas claramente separado das contas da família (pessoal), e que empregavam até cinco pessoas incluindo empregados e empregadores. Mesmo que esteja inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), mas não possuindo um sistema de contabilidade próprio.

Deste modo, adotou-se como unidade de produção informal para realização deste trabalho, toda unidade econômica que não possui um sistema de contas claramente separado das contas da família e empregam até uma pessoa, conforme o limite estabelecido pela legislação do Microempreendedor Individual (MEI).

A análise sobre as condições laborais dos pequenos empreendedores originou a seguinte questão central constitutiva do problema: Como a instituição jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) contribui para a redução da informalidade e para a inclusão social em São Luís do Maranhão? Qual o perfil do pequeno empreendedor no município de São Luís? Os pequenos empreendedores possuem conhecimento sobre os benefícios e vantagens estabelecidos na legislação? Quais as melhorias que os empreendedores que se legalizaram através da lei do MEI obtiveram na realização de suas atividades?

A partir das reflexões sobre estas questões adotou-se os seguintes pressupostos: i) A existência de uma massa de desempregados ou inativos potenciais candidatos a microempreendedores individuais, que por não possuírem alternativas de trabalho com registro formal e objetivando lutar por sua sobrevivência assim como de suas famílias, buscam desenvolver atividades por conta própria, sem a estrutura necessária; ii) A existência em São Luís do Maranhão de um alto índice de pequenos empreendedores que desconhecem os benefícios estabelecidos pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e que a simples legalização e consequente

criação de empresas, por si só, não favorecem ao desenvolvimento econômico e a inclusão social dos pequenos empreendedores.

Visando responder às questões propostas, identificou-se o perfil dos pequenos empreendedores, verificou-se o conhecimento destes sobre os benefícios oferecidos pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Em seguida, avaliou-se junto aos microempreendedores individuais a percepção destes sobre o acesso aos benefícios estabelecidos na legislação e se estes contribuem ou não para o desenvolvimento de suas atividades.

Para obtenção dos dados teóricos procedeu-se à uma pesquisa documental, com consultas ao site do Programa Microempreendedor Individual; pesquisa bibliográfica, através de consultas e análises críticas da literatura pertinente; pesquisa ao CAGED do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE); utilização de dados da pesquisa mensal de emprego realizada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA); análise dos dados do anuário do trabalho na micro e pequena empresa publicado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) em parceria com o Serviço Brasileiro de apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE).

Para melhor compreensão da relação entre o trabalho por conta própria, a informalidade e a inclusão social a partir da adoção do Sistema do Microempreendedor Individual (SIMEI), desenvolveu-se uma pesquisa exploratória uma vez que, em conformidade com Gil (2010, p. 28).

São aquelas pesquisas que têm como preocupação central identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos. Este é o tipo de pesquisa que mais aprofunda o conhecimento da realidade, porque explica a razão, o porquê das coisas.

Importante destacar, que este tipo de pesquisa possibilita um maior conhecimento a respeito do problema e favorece, assim, a análise das características e o estabelecimento de relações entre as variáveis.

Quanto a sua natureza, a pesquisa possui características de pesquisa quantitativa e qualitativa, ou seja, optou-se pela abordagem quantiqualitativa, uma vez que para a obtenção dos dados a partir do ponto de vista dos pequenos empreendedores procedeu-se um estudo de campo.

Como instrumento de coleta de dados optou-se pela realização de entrevistas semidirigidas, adotando-se como instrumento de apoio à coleta de dados um questionário estruturado (ver apêndice 01), uma vez que esse procedimento facilitaria a análise futura dos dados. No entanto, o questionário não foi prontamente apresentado aos pesquisados, cabendo ao pesquisador a escolha entre os itens aquele que estaria em concordância com a resposta dada, ou seja, as perguntas foram abertas para os pesquisados e fechadas para o pesquisador. Após o término de cada entrevista solicitou-se ao entrevistado que validasse as escolhas dos itens selecionados.

Inicialmente foi estabelecido que cada entrevista deveria ser realizada em um tempo máximo entre 15 e 20 minutos, o que não foi possível de ser mantido na prática, uma vez que a pesquisa ocorreu durante a realização das atividades dos pesquisados e por vezes tinha que ser interrompida, além do que os entrevistados demonstraram uma grande carência de informações e fizeram diversos questionamentos ao pesquisador, sendo considerado pelo pesquisador que seria incoerente e inadequado sair do empreendimento sem responder esses questionamentos, o que acarretou um acréscimo considerável de tempo à pesquisa.

O universo da pesquisa constituiu-se, efetivamente, de uma amostra não probabilística de 53 pequenos empreendedores (32 optantes pelo SIMPEI e 21 não optantes), localizados na área dos bairros Turu, João Paulo, Vila Itamar e no Centro de Comercio Informal de São Luís (CCI), escolhidos de forma aleatória, uma vez que não dispúnhamos dos nomes e endereços dos empreendedores já legalizados.

Além disso, a opção pela seleção aleatória dos empreendimentos a serem consultados favoreceu a análise relativa a redução da informalidade. No entanto, estabeleceu-se que os empreendimentos cuja atividade econômica correspondessem as duas atividades com maior percentual de optantes pelo SIMPEI em São Luís deveriam ser prioritariamente consultados, ou seja, a atividade de comercio varejista de artigos de vestuário e acessórios e a atividade de cabeleireiro, conforme identificado no portal do empreendedor.

A escolha das áreas para obtenção dos dados ocorreu após a aplicação de um pré-teste, onde se percebeu a resistência por parte dos pequenos empreendedores ao fornecimento das respostas, o que se atribui pela desconfiança natural desses por não conhecerem o pesquisador, não conhecerem qual seria o

real objetivo da pesquisa e principalmente, se não era uma ação da prefeitura que poderia prejudicá-los posteriormente.

Diante destes fatos, optou-se por solicitar a ajuda a duas acadêmicas moradoras dos Bairros João Paulo e Vila Itamar, pela obtenção de autorização prévia da Associação dos Trabalhadores Informais de São Luís e por fazer a aplicação da pesquisa próximo a área de moradia do pesquisador na região do Turu. Considerou-se também que as áreas pesquisadas são de intenso comércio popular o que contribuiria para o alcance dos objetivos.

A pesquisa junto aos pequenos empreendedores foi realizada no período de março a maio de 2013, sendo desenvolvida pelo próprio pesquisador contando com o auxílio de duas alunas graduandas do curso de Bacharelado em Administração de Empresas da Universidade Federal do Maranhão. A tabulação e análise dos dados foram realizadas com o auxílio do *software Excel 2007*, diversas análises foram feitas com o objetivo de obter respostas para a questão problema da pesquisa, procedendo-se em seguida o confronto dos resultados com o referencial teórico adotado.

Para a exposição do estudo realizado, além desta introdução, este texto é composto por três capítulos e pelas considerações finais.

No primeiro capítulo realiza-se uma análise dos principais modelos de organização do trabalho e apresenta-se como consequência da reestruturação produtiva mundial o aparecimento de uma nova divisão internacional do trabalho, que favoreceu o surgimento de novos modelos organizativos.

Analisa os impactos da reestruturação produtiva no Brasil e a consequente crise do mercado de emprego nacional sob a égide da ideologia neoliberal. Aqui se aponta que mediante a adoção das políticas neoliberais e a consequente redução dos postos de trabalho assalariados, nos anos 1990, desenvolveu-se no Brasil a institucionalização do incentivo ao empreendedorismo como ferramenta de "combate" ao desemprego estrutural, além de explicitar a estreita relação do empreendedorismo com a informalidade.

No segundo capítulo descreve-se as políticas públicas de trabalho e renda e expõe-se as necessidades dos pequenos empreendedores para a efetivação de suas atividades. Desse modo, o capítulo descreve o papel das políticas públicas direcionadas ao empreendedorismo e ao incentivo à redução da informalidade, desde a constituição do sistema de tributação simplificada, conhecido

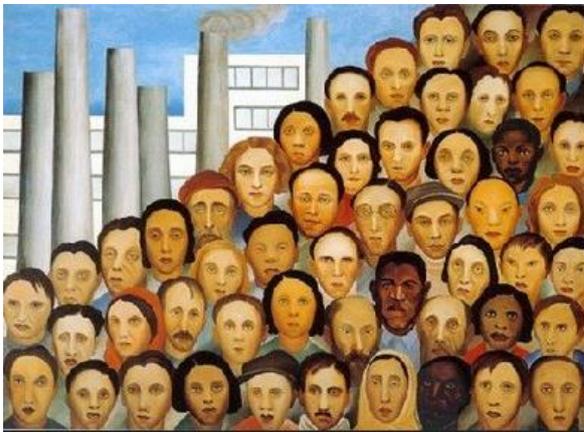
popularmente como SIMPLES NACIONAL, à implantação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e sua alteração, que instituiu a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI).

O capítulo apresenta as bases legais que sustentam a realização de atividades empreendedoras no país e destaca a implantação da figura jurídica do Microempreendedor Individual – que, ao menos juridicamente, oficializa e insere na economia formal o trabalhador por conta própria que ora atuava na informalidade – destaca-se ainda os possíveis benefícios, tributos e as vantagens disponibilizadas pela legislação.

O terceiro capítulo contextualiza a relação entre a redução da informalidade e a inclusão social, tendo como base a análise da pesquisa empírica realizada junto aos pequenos empreendedores, identificando-se o perfil dos pequenos empreendedores, examinando-se o grau de conhecimento dos MEIs acerca dos benefícios estabelecidos pela Lei Geral, e avalia-se neste capítulo as percepções dos empreendedores legalizados sobre o acesso aos benefícios previstos, sobremaneira, à contribuição de desenvolvimento de suas atividades.

Por fim, são feitas as considerações finais retomando alguns elementos que foram utilizados na construção dos argumentos desenvolvidos nesse estudo, de forma a desenvolver uma conclusão que explicita a efetivação ou não da política pública de incentivo a formalização e a consequente redução da informalidade e a inclusão social alcançadas pelos pequenos empreendedores que optaram pelo sistema do microempreendedor individual no município de São Luís.

1 NEOLIBERALISMO, EMPREENDEDORISMO E INFORMALIDADE



Fonte: AMARAL, Tarsila do. Operários, 1933.



Fonte: Imagem de meio eletrônico

E agora, José? A festa acabou, a luz apagou, o povo sumiu, a noite esfriou, e agora, José? e agora, você?

Carlos Drummond de Andrade

O trabalho representa a expressão da diferenciação humana, mesmo que, em sua concepção de origem, o termo esteja relacionado a um instrumento de tortura usado na Roma antiga – o tripalium – o que em primeira análise possibilitaria a compreensão de que esse não seria algo agradável e, muito menos natural às necessidades humanas. No entanto, em conformidade com Marx (1995), o trabalho é o fundamento do ser social, pois, logo que começam a produzir seus meios de existência, os homens produzem, indiretamente, os meios de reprodução de sua existência.

Com o advento do capitalismo e a conseqüente organização e estruturação desse modo de acumulação, a busca por modelos que possibilitassem a realização do trabalho – contribuindo para o aumento da produção – sempre esteve presente na história do desenvolvimento capitalista.

Assim, fez-se necessária a constituição de um modelo de organização do trabalho submetida a interesses de classe. De um lado a classe empresarial proprietária dos meios de produção e compradora da força de trabalho e de outro, a classe trabalhadora que vende sua força de trabalho em troca do recebimento de um salário equivalente ao necessário para garantir sua subsistência. Isso representa a essência do modo de produção capitalista, como explicitado por Marx (2004, p.13).

A essência do sistema capitalista está, pois, na separação radical entre o produtor e os meios de produção. Esta separação torna-se cada vez mais acentuada e numa escala progressiva, desde que o sistema capitalista se estabeleceu; mas, como esta separação constituía a sua base, ele não se poderia estabelecer sem ela. Para que o sistema capitalista viesse ao mundo foi preciso que, ao menos em parte, os meios de produção já tivessem sido arrancados sem discussão aos produtores, que os empregavam para realizar o seu próprio trabalho; que esses meios de produção se encontrasse já nas mãos dos produtores comerciantes e que estes os empregassem para especular sobre o trabalho dos outros [...].

Diante do crescimento da população e do conseqüente aumento do consumo e da possibilidade de aumento da mais-valia, verificou-se a necessidade de ampliação da capacidade produtiva, da especialização e da diversificação da produção industrial (PINTO,2010). O que, por sua vez, favoreceu a proliferação de estruturas que permitissem o aumento da escala de produção, a redução de custos e a padronização dos processos produtivos em um ambiente macroeconômico em constante evolução. Dessa forma, os diferentes modelos de organização da

produção cumprem o papel de estruturação das relações econômicas a partir da contradição entre os interesses do capital e do trabalho.

A realização do trabalho humano subordina-se, portanto, a existência de um modelo de controle para a realização adequada de suas atividades, sendo considerado de grande importância, o desenvolvimento e implementação de estratégias adequadas para a maximização do uso dos conhecimentos individuais em prol das organizações, através do disciplinamento das atividades do trabalhador, em conformidade com Foucault (2004),

A grande importância estratégica que as relações de poder disciplinares desempenham na sociedade modernas depois do séc. XIX vem justamente do fato de elas não serem negativas, mas positivas quando tiramos desses termos qualquer juízo de valor moral ou político e pensamos unicamente na tecnologia empregada.

Verificasse, assim, que as novas exigências dos modelos de acumulação, as novas formas de gestão do trabalho e o surgimento de novas ocupações resultantes das mudanças pelas quais o mundo do trabalho tem passado, favoreceram a renovação e a remodelagem das formas de organização do trabalho.

Nesse movimento, se destaca a nova divisão social do trabalho e a consequente diminuição das ocupações fabris, a extinção de funções, a diminuição das funções do Estado, a presença da informalidade, da precarização e principalmente a vulnerabilidade social a qual ficaram expostos os trabalhadores e trabalhadoras mediante a estruturação destes novos modelos.

Diversos modelos de organização do trabalho foram desenvolvidos e implementados ao longo do desenvolvimento do capitalismo, com o objetivo da obtenção e do aumento da mais-valia, dentre eles destacaram-se três modelos amplamente difundidos: o modelo taylorista, o modelo fordista e o modelo toyotista de produção.

1.1 Os modelos de organização do trabalho

O modelo taylorista foi adotado a partir dos estudos desenvolvidos por Frederick Winslow Taylor, que fundamentando-se na percepção de que a atividade industrial sofria de uma grande ineficiência, e que esta por sua vez ocasionava grandes perdas financeiras.

Através da realização de procedimentos experimentais, Taylor percebeu que os deslocamentos constantes do trabalhador e a falta de uma definição quanto as etapas para realização de uma determinada tarefa fazia com que o trabalhador perdesse tempo e eficiência na realização de suas atividades a medida que precisava constantemente desloca-se pelo ambiente fabril, como apresentado por Pinto (2010, p.25):

[Taylor] percebeu que a capacidade produtiva de um trabalhador de experiência média era sempre maior que a sua produção "real" na empresa. Verificava que, se por um lado a destreza adquirida com o tempo aumentava sua produtividade, por outra, parte desta era perdida na troca constante de operações, de ferramentas, nos deslocamentos dentro do espaço fabril etc.

Assim, a ideia de especialização voltada para a realização das tarefas, com a eliminação de tudo que possa desviar a atenção do trabalhador da realização de sua atividade o levou a desenvolver um conjunto de regras que de acordo com suas análises, contribuiriam para uma maior objetividade e celeridade do trabalhador denominadas por ele de "princípios da administração científica" (TAYLOR,1995).

A estruturação dos métodos mais eficientes e dos movimentos mais econômicos para realização da tarefa, denominada por "estudo de tempos e movimentos", constituiu-se na linha central do modelo de produção taylorista.

Este estudo corresponde ao acompanhamento dos movimentos realizados pelos trabalhadores no desenvolvimento de suas atividades, e a definição de quais destes movimentos seriam realmente necessários para o alcance da eficácia na realização da tarefa, considerando-se ainda o menor tempo possível, visando o alcance das "melhores maneiras" (*the one best way*) e a seleção dos melhores trabalhadores para execução de cada tarefa, de acordo com Silva (1974, apud BROM,2006, p. 22):

Taylor pregava, em seu receituário, a adoção, no plano administrativo, de todo um conjunto de técnicas e medidas, como o planejamento e a programação da produção, a padronização de ferramentas e equipamentos, os cartões de instrução, os estudos de tempos e movimentos e a seleção criteriosa de trabalhadores para as diversas tarefas.

Percebe-se claramente, que o objetivo da administração científica era o aumento da extração da mais-valia. Isso se dava pelo aumento de produtividade e

maximização do lucro dos detentores dos meios de produção, fazendo com que o trabalhador empregasse toda sua capacidade física, conhecimentos técnicos e competências na realização das tarefas que lhe competiam no menor tempo possível, através do mapeamento de todas as operações intelectuais e físicas em uso. Como lembra Pinto (2010, p. 31), "sejam movimentos riscados pelos braços no espaço, sejam operações de cálculo que devam ser executadas durante as atividades em questão".

Constata-se, assim, que a adoção desse modelo favoreceu o monitoramento e controle dos trabalhadores e, em caso de necessidade de substituição ou necessidade de contratação de novos operários, pudessem ser contratados trabalhadores que mesmo não possuidores das qualificações necessárias para a realização da tarefa seriam rapidamente treinados.

Outra característica do modelo taylorista, é que após a implementação das normas de padronização para desenvolvimento de cada tarefa a empresa se apropriava do conhecimento e criatividade do trabalhador e transferia para o controle da administração da empresa toda a sua experiência. Retirando do trabalhador as condições de desenvolver variações ou melhorias possíveis na realização das tarefas.

Esse modelo contribuiu, portanto, para elevar a rotatividade dos trabalhadores uma vez que, as qualificações necessárias à realização das atividades encontravam-se controladas pela administração e normatizadas em função da tarefa a ser realizada. Estabeleceu-se, de acordo com Brom (2006), "a ideia do trabalho fragmentado em tarefas especializadas, que marcará profundamente as sociedades industriais, muito além dos muros das fábricas".

Ainda de acordo com Brom (2006), Taylor pretendia criar uma relação de cooperação entre capital e trabalho, que são visíveis na interdependência da divisão do trabalho e na aplicação da remuneração variável vinculada à produtividade. Uma proposta baseada na crença da possibilidade de conciliação de interesses de dois personagens opostos, o empresário capitalista e o trabalhador assalariado.

Mesmo diante das contradições, este modelo serviu para indicar que para aumentar a produtividade seria necessário o controle do ritmo de trabalho em função das habilidades do trabalhador.

Fundamentando-se nos princípios estabelecidos pelo modelo taylorista, o modelo de organização do trabalho fordista² objetivou o aumento da produtividade e da eficácia das indústrias, de forma a maximizar a realização das tarefas desenvolvidas por cada trabalhador, criando condições para a redução das perdas na produção em uma escala muito superior à estabelecida por Taylor.

Esse modelo fundamentou-se na padronização de produtos e no aumento da escala de produção, na redução dos custos e no conseqüente aumento dos lucros através da elevação da quantidade de consumidores. Sendo esta, a maior contribuição do fordismo, isto é, a capacidade de desenvolver produtos padronizados visando massificar o consumo, ou seja, a principal característica do modelo fordista foi a construção e ampliação de mercados para o consumo dos seus produtos.

A ideia básica era a seguinte: padronizando os produtos e fabricando-os numa escala imensa, da ordem de centenas ou milhares por dia, certamente os custos de produção seriam reduzidos e contrabalançados pelo aumento do consumo, proporcionado, por sua vez, a elevação da renda em vista dos melhores salários que poderiam ser pagos em função das vendas e, portanto, dos lucros empresariais. (PINTO, 2010, p. 34).

Brom (2006) esclarece que para o alcance de seus objetivos Ford desenvolveu e implementou a ideia da linha de montagem, na qual propôs uma inversão de fluxos nos processos de fabricação de automóveis, por meio de esteiras e outros sistemas de transporte de materiais, o trabalhador é abastecido em seu local de trabalho de todos os insumos necessários à realização de suas tarefas. Assim, como lembra Heloani (2002), "o trabalho é levado ao trabalhador que ganha tempo e se concentra exclusivamente em sua tarefa que deverá ser composta por uma quantidade mínima de movimentos."

Outro importante aspecto a ser considerado dentro do modelo fordista, é a verticalização dos negócios – domínio pelo controle de capital de todas as etapas do processo produtivo desde a matéria-prima à distribuição –, o que exigia das empresas grandes investimentos. Todavia, na visão fordista esses investimentos seriam rapidamente recuperados com o atendimento das demandas dos mercados consumidores e com o maior controle das indústrias sobre a organização do trabalho.

² Essa denominação ocorre em função do nome de seu idealizador: Henry Ford.

Em conformidade com Brom (2006, p. 25), constata-se que, para Ford, o tripé produtividade-salário-consumo constituía o elemento da prosperidade de um país, e a alta produtividade, seria a responsável por atrair novos investimentos, injetando dinheiro na economia pela via dos salários levaria a consequente expansão do consumo, uma vez que de acordo com o seu pensamento isso seria o suficiente para regular a economia dos países.

Para Harvey (1992), a crença de Ford no poder corporativo de regulamentação da economia era tanta, que esse chegou a aumentar os salários de seus trabalhadores no começo da Grande Depressão na expectativa que isso aumentasse a demanda efetiva, recuperasse o mercado e restaurasse a confiança da comunidade de negócios.

As propostas defendidas pelas ideias fordistas enfrentaram diversos problemas de implantação em meio a crises políticas, descontroles econômicos, resistências sindicais e culturais. No entanto, Brom (2006, p. 26) esclarece que, "o êxito na implantação das propostas fordistas deveu-se, portanto, a uma conjuntura de ideias e pensamentos que refletiam o momento histórico do capitalismo industrial", sendo favorecidas pela articulação dessas propostas com o Estado Keynesiano³.

Dessa forma, de acordo com Pinto (2010), a implantação do modelo fordista resultou em um aumento considerável na produtividade, redução de custos, aumento da exploração dos trabalhadores e, conseqüentemente, do lucro capitalista, o que permitiu a manutenção das plantas industriais no período identificado como "Os 30 anos gloriosos" do pós-guerra (1945-1975).

Diante das mudanças nas condições macroeconômicas – contas externas dos países desequilibradas pelo aumento do petróleo, sucessivas valorizações e desvalorizações do dólar –, das exigências por parte dos clientes de produtos não padronizados que atendessem as suas necessidades específicas, em detrimento a produção padronizada em grande escala, dos altos custos de produção engendrados pela grande estrutura fabril fordista e da saturação do mercado

³ John Maynard Keynes, economista inglês, que defendeu um novo modo de relacionamento entre o Estado e o conjunto de atividades econômicas de um país. Defendendo o estímulo realizado pelas despesas governamentais, a interferência do Estado na questão do desemprego, redução de juros e concessão de empréstimos. Colocando o Estado como agente da promoção (protetor e defensor) social e organizador da economia. Nesta orientação, o Estado é o agente regulamentador de toda vida e saúde social, política e econômica do país em parceria com sindicatos e empresas privadas, em níveis diferentes, de acordo com o país em questão. Cabe ao Estado do bem-estar social (*welfare state*) garantir serviços públicos e proteção à população

consumidor o modelo fordista começou a entrar em declínio. Sendo este considerado o início da crise estrutural capitalista nos anos 70 a qual persiste até os dias de hoje em forma de ciclos e assumindo variações diversas (crise produtiva, crise financeira/especulativa, etc.).

Diante da necessidade de revisão da estrutura de produção ocorreu, portanto, uma mudança no padrão de organização do trabalho vinculado ao mundo fabril. Isto ocorre no âmago da crise estrutural capitalista dando início à um processo de reestruturação produtiva, ou como considerado por Mattoso (2001), uma desestruturação produtiva, esta consistiu em redução de gastos públicos e redução da intervenção do Estado no mercado de trabalho, criação de novos modelos de produção e organização do trabalho, revolução tecnológica e processo de automação industrial.

A reestruturação da produção e da condição de realização do trabalho caracteriza-se, assim, pela diminuição do trabalho industrial, aumento do assalariamento no setor de serviços, maior presença das mulheres no mundo do trabalho (inclusive na indústria) e maior precarização das condições laborativas, que contribuíram sobremaneira para o aumento da informalidade. Como afirmam Santana e Ramalho (2010, p. 8).

[...] essa reestruturação, no entanto, tem trazido também graves problemas sociais quanto ao nível de emprego e garantia dos direitos conquistados pelos trabalhadores ao longo do século XX. Ao mesmo tempo em que os índices de desemprego se tornam elevados em muitos países do mundo - inclusive nas economias centrais -, nota-se a ampliação de uma política de desmantelamento da ação do Estado nas áreas sociais. Nos países subdesenvolvidos, a flexibilização das relações de trabalho só faz aumentar o mercado de trabalho informal e o desemprego.

Para Harvey (1992), entra em vigor um novo regime de acumulação de capital denominado por ele de "acumulação flexível", trazendo a tona uma nova ordem caracterizada pela desregulamentação dos mercados de trabalho, das relações de trabalho, flexibilização dos mercados de consumo, das barreiras comerciais e do "controle" da iniciativa privada pelo Estado, uma vez que algum tipo de ação, regulamentação ou intervenção do Estado é necessária para compensar falhas de mercado.

Verifica-se, assim, que o que ocorre de fato é uma crise do emprego no setor produtivo industrial, e não do trabalho em si, ou seja, as características citadas

da crise do modelo fordista geraram fortes mudanças no funcionamento do mercado de trabalho, levando os governos a criarem novas políticas de trabalho e renda.

Através das novas formas de produção que se sucedem, estimuladas pelo avanço da Terceira Revolução Industrial⁴, tem havido uma constante necessidade de alteração no relacionamento entre o capital e o trabalho. Por isso, alguns autores chamam a atenção para a necessidade de implementação de uma nova fase de política de rendas. Essa, por sua vez, teria por objetivo melhorar o entrosamento entre a força de trabalho e as formas de empregos derivadas do novo padrão tecnológico, assim como reduzir o grau de estranhamento que tende a ocorrer em relação ao restante da população economicamente ativa que permanece excluída do mercado de trabalho. (POCHMANN, 1995, p.51).

O desemprego resultou, nesse momento, da falência do modelo fordista. De acordo com dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT) como lembra Seraine (2008, p. 273, grifo nosso),

aproximadamente metade da população mundial vive abaixo da linha da pobreza. Quase 3 bilhões de pessoas vivem com menos de US\$ 2 por dia e deste universo cerca de 1 bilhão (o correspondente a um quarto da população dos países em desenvolvimento) vivem com menos de um dólar diário. Acrescente-se também a informação, pela OIT, de que o desemprego oficial encontra-se em um dos níveis mais elevados da história, com 180 milhões de pessoas fora do mercado de trabalho, enquanto *mais de 1 bilhão de pessoas estão subempregadas ou parcialmente empregadas*.

Brom (2006, p. 29) explicita, que a incerteza e a instabilidade assumiram lugar de destaque no novo cenário de atividades econômicas, acirrando-se a competitividade entre empresas na busca de monopolização dos espaços de mercado, dando início a um processo de fusões e incorporações em âmbito mundial.

Nessas condições, a empresa industrial precisou, diante das incertezas e instabilidades, desenvolver mecanismos capazes de favorecer a sobreposição das dificuldades ocasionadas pelas exigências impostas por essas novas condições macroeconômicas. Estas ocasionaram uma grande redução de mercados, tornando necessário encontrar caminhos que levassem à minimização de riscos para os capitalistas, a aumento de eficiência, maior rapidez e flexibilidade no atendimento das necessidades dos clientes, ou seja, tem-se instalada a seguinte situação.

⁴ Corresponde a um novo paradigma industrial e tecnológico, sendo caracterizada pelo espetacular desenvolvimento da microeletrônica e da informática (eixos de dinamismo de novas tecnologias)

A queda da produtividade diminui a lucratividade que por sua vez induz a um menor nível de investimento. Com a produtividade e os investimentos em descenso, os salários reais não podem ser mais mantidos em elevação e o aumento extensivo do mercado fica comprometido. Soma-se a isto a mudança do padrão de consumo do "trabalhador afluente" contra produtos padronizados. Com o fim do crescimento estável do mercado de consumo, o capital fixo de larga escala composto de equipamentos rígidos passa, de acordo com Harvey (1994, p. 135), 'a ser inadequado para enfrentar as exigências de mercados de consumo agora variantes.' Abalam-se, assim, os pilares do modelo fordista. (PAMPLONA, 2001, p.38).

Para Santana e Ramalho (2010) isso favoreceu o surgimento de novos modelos para a organização do trabalho, com grande destaque para as redes de pequenas empresas tecnologicamente desenvolvidas (com o uso da especialização flexível) na chamada "Terceira Itália", para os Grupos Semiautônomos (GSA) desenvolvidos na Suécia e, para o modelo toyotista, desenvolvido na Toyota Motor Company, no Japão.

Dentre esses novos modelos de organização do trabalho oriundos da crise do modelo fordista, destacou-se o modelo toyotista, conforme cita Curry (1993, p. 103 apud PINTO, 2010, p. 46),

além da profunda reorganização do trabalho internamente às plantas [industriais], ele se sustenta numa rede de subcontratações entre grandes firmas cuja relações eram muito mais fortes [...], principalmente em vista da aplicação do sistema *just-in-time*.

O sistema *just in time* caracteriza-se por ser um modelo de administração da produção que determina que nada deve ser produzido, transportado ou comprado antes da hora exata. Podendo ser aplicado, em tese, em qualquer organização, para reduzir estoques e os custos decorrentes destes.

Para o modelo toyotista de produção, o *just in time* constitui-se no principal instrumento da organização da produção, pois o produto ou matéria prima chega ao local de utilização somente no momento exato em que se torna necessário.

Os produtos somente são fabricados ou entregues a tempo de serem comercializados ou montados, ou seja, o conceito por trás desse modelo está relacionado ao de produção por demanda, onde primeiramente vende-se o produto para depois comprar a matéria prima e posteriormente fabricá-lo ou montá-lo.

Este modelo caracteriza-se por um sistema de produção e entrega mais precisas que os demais modelos, uma vez que a produção busca atender as

solicitações previamente realizadas pelos consumidores. Contrapondo-se ao modelo de produção fordista (*just in case*), em que a indústria primeiro produz e depois busca a efetivação da demanda.

O modelo toyotista é associado ao conceito de empresa "enxuta" e "flexível", na não verticalização das organizações e na subcontratação de empresas para fornecer serviços e produtos. Isso, do ponto de vista capitalista, constitui-se em um modelo que facilitaria as organizações a adequarem-se mais rapidamente às condições macroeconômicas da época, como descrito por Brom (2006, p. 33).

A combinação dessas ideias concretizadas pelas diversas metodologias de trabalho, como o Kan-Ban⁵ e o Just-in-time, permite a constituição de uma empresa industrial "magra", "sem gorduras", transparente, flexível e perfeitamente adequada para o enfrentamento das oscilações quantitativas e qualitativas de mercado.

Pinto (2010) explica que adotando uma metodologia totalmente diversa do modelo fordista, o modelo toyotista desenvolveu o conceito de multifuncionalidade, ou seja, ao invés de uma única tarefa, os trabalhadores passam a ter a responsabilidade de realização de diversas tarefas para serem efetuadas em uma mesma jornada de trabalho. O que fez com que um mesmo trabalhador ficasse responsável por várias fases do processo produtivo, desenvolvendo múltiplas capacidades, com o conseqüente aumento da produtividade.

Se Taylor havia decomposto atividades complexas em operações simples rigorosamente impostas dentro de um roteiro único de execução, tendo Ford se empenhado no automatismo, ambos tiveram como objetivo atacar o saber dos trabalhadores mais qualificados e, assim, diminuir seus poderes sobre a produção, com aumento do controle gerencial da intensidade do trabalho, como um todo. Ohno [criador do modelo Toyota] perseguiu os mesmos objetivos, partindo entretanto no sentido inverso: procurou desenvolver a "desespecialização" e, ao exigir de todos os trabalhadores a polivalência, desautorizou o poder de negociação detido pelos mais qualificados, obtendo por essa via o aumento do controle e a intensificação do trabalho. (PINTO, 2010, p. 64).

Desse modo, o modelo toyotista, favoreceu, o desenvolvimento de um modelo de organização do trabalho operário em equipes multifuncionais, com o desenvolvimento dos chamados Círculos de Controle de Qualidade (CQC), que faz

⁵ O termo kan-ban ou kanban é de origem japonesa e significa sinalização, sendo utilizado para indicar o andamento dos fluxos de produção permitindo o controle detalhado da produção com as informações quando, quanto e o que produzir.

com que, de acordo com Antunes (2003), "a responsabilidade por reestruturação de rotinas de trabalho e procedimentos para elevação da produtividade são transferidos para o trabalhador."

A implementação deste modelo de produção contribuiu para o alcance da intensificação do trabalho no Japão, no entanto a transferência dos conhecimentos necessários para sua implantação em outros países ocorreu de forma parcial e desigual, devido a diferenças sociais, culturais e econômicas de cada país, o que dificultou a implantação do modelo em outras localidades.

O toyotismo seria um novo modo de organização que instauraria ganhos inéditos de produtividade: fora dos recursos da economia de escala e da padronização taylorista e fordista; em pequenas séries; na produção simultânea de produtos diferenciados e variados, adaptados às condições contemporâneas de competição entre empresas. A particularidade histórica do mercado de trabalho japonês permitiu estabelecer as bases da plurifuncionalidade, projetando uma via própria de racionalização do trabalho até então inédita. (BARBOSA, 2006, p. 39)

Barbosa (2006) destaca ainda que mesmo no Japão, a implementação desse modelo só ocorreu em função de uma inclusão do trabalho em algo maior, através da captura objetiva e subjetiva do trabalhador para o capital, onde em função de supostos valores coletivos, tais como, necessidade de cooperação e busca de soluções conjuntas capital e trabalho poderiam se tornar parceiros.

Compreende-se assim que os modelos de organização do trabalho, seja no modelo taylorista/fordista, caracterizado pela especialização, seja no modelo toyotista, caracterizado pelo desenvolvimento da multifuncionalidade do trabalhador, apresentam pontos comuns ao transferir para o trabalhador a responsabilidade pelo sucesso ou não da efetivação de suas ações, responsabilizando-o pelo aumento da produção, sem no entanto favorecer a melhoria de suas condições de vida, principalmente a partir da implantação das políticas neoliberais.

1.2 Reestruturação produtiva e neoliberalismo no Brasil

No Brasil, os impactos ocasionados pela reestruturação produtiva são percebidos pelo grande contingente de pessoas desempregadas que aparece já nos anos 80. Situação esta que se apresentou ainda pior nos grandes centros urbanos através das mudanças no funcionamento do mercado de trabalho, deterioração das

condições de trabalho e ampliação da informalidade, como descrito por Mattoso (2001, p. 9):

foram preservadas as estruturas industrial e produtiva, o desemprego e a precarização ainda foram relativamente baixos e, sobretudo, vinculados às intensas oscilações do ciclo econômico da década e ao processo inflacionário. Em outras palavras, o desemprego crescia com a retração das atividades produtivas (como em 1981-83, por exemplo) e voltava a baixar quando a economia voltava a crescer (como em 1984-86) ou se estabilizava como durante a estagnação ocorrida entre 1987-89.

Com a implantação das políticas neoliberais no início dos anos 1990, instalou-se no país um intenso processo de desregulamentação do mercado de trabalho, pois nesse período o desemprego e a precarização tornaram-se um problema de amplitude nacional e de intensidade jamais ocorrida na história do país.

O desemprego, em 1999, alcançou mais de 10 milhões de brasileiros, e em algumas regiões metropolitanas atingiu taxas superiores a 20% da população economicamente ativa, cerca de 2,4 vezes, ou 140% maior do que em 1989 (MATTOSO, 2001; SERAINE, 2008).

Mattoso (2001), informa que segundo as pesquisas realizadas pelo IBGE ou do DIEESE em parceria com a Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE-SP), mais de 50% dos ocupados brasileiros das grandes cidades se encontravam em algum tipo de informalidade, sendo, grande parte deles sem registro formal nem garantias mínimas de saúde, aposentadoria ou seguro-desemprego.

A cada cinco brasileiros, um estava desempregado e dois na informalidade, como descreveu Seraine (2008), ao relatar a situação dos trabalhadores nos anos 90, "a novidade dos anos 90 é a conjugação entre crescimento da produção, da produtividade e da competitividade e declínio sistemático do emprego, sobretudo o industrial.". Além da redução do emprego industrial, destaca-se ainda, a redução dos trabalhadores com carteira de trabalho assinada, precarização das condições de trabalho e um imenso incremento da terceirização e de trabalhadores por conta própria.

Diante das condições de agravamento do desemprego e a vista das mudanças estruturais no mercado de trabalho, o Brasil, buscou a implementação de um modelo desenvolvimentista que permitisse a sua inserção na economia mundial,

através da implantação de diversos planos econômicos⁶ que objetivaram o combate inflacionário e a promoção do crescimento econômico.

Nesses moldes, o modelo de desenvolvimento adotado a partir do governo de Fernando Collor de Melo e continuado no governo de Fernando Henrique Cardoso possui um caráter fortemente neoliberal, pelo qual, o Estado deveria atuar somente como fomentador de competição e eficiência dos mercados, “retirando” o seu caráter intervencionista e regulador da economia. Iniciou-se assim, um processo de privatizações que ocasionou o desmonte da máquina estatal, a partir da defesa da tese de que o Estado não foi capaz e não possuiria a capacidade de promover o desenvolvimento.

Para Fernando Collor, a inserção do Brasil na nova ordem mundial implicava reordenar a estrutura produtiva e social como condição para atingir um novo patamar de desenvolvimento e de modernidade. Para tanto, seria necessário ultrapassar o atraso para a redução do tamanho do Estado - responsável pela combinação de ineficiência e desperdício e causa de todos os males sociais. (BARBOSA, 2006, p. 65)

De acordo com o discurso ideológico preponderante na época, o país deveria adotar o princípio do “Estado mínimo”, pois permitiria aos mercados o desenvolvimento da autorregulação e do equilíbrio (autocontrole). Esta seria, teoricamente, a solução para superar a crise estrutural vivenciada e elevar as taxas de emprego. O que na realidade correspondeu apenas a um mito, como ressalta Pochmann (2001, p.11).

Em dez anos de aplicação de políticas neoliberais foi possível consolidar o mito de que o esvaziamento do papel do Estado no Brasil levaria tanto ao crescimento econômico sustentado quanto à expansão do nível de emprego [...] que resultou pouco positivo para a economia e para o trabalho no Brasil.

A premissa neoliberal, segundo a qual a maior participação das empresas privadas e a menor intervenção estatal na economia levariam o país a um novo patamar de desenvolvimento, não se concretizou. Na verdade, as ações realizadas conduziram ao agravamento das dificuldades das condições de realização de trabalho, ampliando as tensões nas relações trabalhistas.

⁶ Plano Cruzado em fevereiro de 1986; Plano Bresser em julho 1987; Plano Verão em janeiro de 1989; Plano Collor em março de 1990 e Plano Real em junho de 1993.

Dentre estas ações, destacou-se, a privatização de diversas empresas públicas. Estas privatizações geraram um grande volume de redução de postos de trabalhos e a precarização de tantos outros. Fato este, que se caracterizou pela instituição por parte dos governos neoliberais dos chamados Planos de Desligamento Voluntário (PDV), que objetivavam a diminuição do número de empregados das empresas recém privatizadas ou em fase de privatização, sob o argumento de maior agilidade e produtividade. Ainda segundo Pochmann (2001, p. 30).

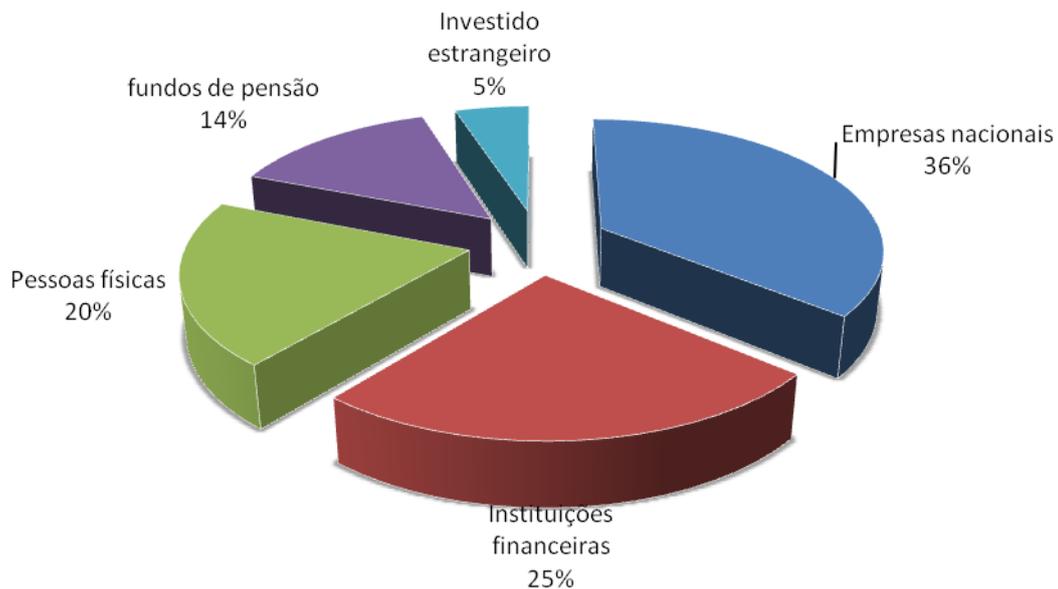
Não apenas o instrumento da demissão de empregados foi intensamente utilizado no antigo setor produtivo estatal, mas também destacou-se a adoção de medidas orientadas para a maior intensificação do trabalho, através da implementação de novos programas de gestão de mão-de-obra.

Estudos desenvolvidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), demonstram que na primeira fase de privatizações, realizadas pelo Plano Nacional de Desestatização (PND) de 1990 a 1994, ocorreu a desestatização de 33 empresas, sendo 18 empresas controladas e outras 15 participações minoritárias da Petroquisa e da Petrofértil, realizando-se ainda oito leilões de participações minoritárias no âmbito do Decreto Lei nº 1.068.

Nessa primeira etapa, o PND, focou-se no setor produtivo estatal de mineração, siderurgia, petroquímica e fertilizante que, na visão neoliberal, precisava de maior desenvolvimento tecnológico. A “ideia”, ou melhor, o discurso era de que as privatizações favoreceriam também a transferência de tecnologia para o país, no entanto de acordo com os dados do BNDES (2002) apresentados no gráfico 01, essa primeira etapa teve pouca participação do capital estrangeiro.

A segunda fase de privatizações ocorreu durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, no qual o processo de privatização com o uso do PND foi adotado como um dos principais instrumentos de reforma do Estado, sendo direcionado para o setor de serviços públicos de telecomunicações, banco, energia e outros.

Gráfico 01 - Participação de Investidores na primeira fase de privatizações de 1990 a 1994



Fonte: BNDES (2002)

Dessa forma, o pensamento neoliberal brasileiro refletiu em sua totalidade o Consenso de Washington⁷, conjunto de medidas formuladas em 1989 em um seminário do Banco Mundial, que passou a ser utilizado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e outras entidades para promover o ajustamento macroeconômico dos países em desenvolvimento, isto é, da semi periferia⁸ do capitalismo.

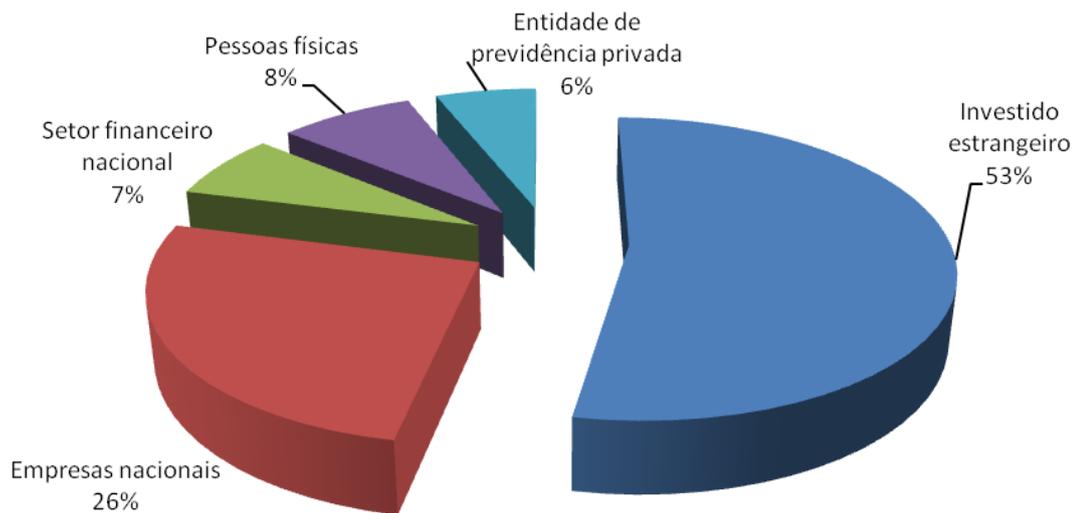
O processo de privatização (ou desestatização), essencialmente em sua segunda fase, realizou-se, com grande participação do capital estrangeiro como indicam os dados apresentados no gráfico 02, aliado ao intenso processo de globalização trouxeram o aumento da competitividade e exigiram grandes adaptações por parte das empresas nacionais, sem que essas estivessem preparadas para enfrentarem a concorrência internacional, contribuindo para a

⁷Disciplina fiscal; redução dos gastos públicos; reforma tributária; juros de mercado; câmbio de mercado; abertura comercial; investimento estrangeiro direto, com eliminação de restrições; privatização das estatais; desregulamentação (afrouxamento das leis econômicas e trabalhistas) e direito à propriedade intelectual

⁸Para compreensão dos conceitos de núcleo central, periferia e semi-periferia, ver Arrighi (1995).

falência de indústrias nacionais e, conseqüentemente, para o agravamento da situação do (des)emprego.

Gráfico 02 - Participação de Investidores na segunda fase de privatizações de 1995 a 2002



Fonte: BNDES (2002)

Conforme avaliado por Pochmann (2001) o Brasil perdeu nesse período cerca de 546 mil postos de trabalhos, em diversos setores, ao longo da década de 1990. O autor atenta ainda que o país registrou uma redução de cerca de 3 milhões e 200 mil empregos, sendo 17,1% desse total resultante diretamente da revisão da função do Estado, ou seja, das ações privatizantes e do enxugamento da máquina estatal.

O resultado dessa política, de transferência para o setor privado da responsabilidade estatal de realização de atividades em setores fundamentais para o desenvolvimento econômico do país, revelou-se inadequado.

Essa política econômica aventureira – baseada no tripé abertura econômica e financeira indiscriminada, sobrevalorização do real e juros elevados – teve por consequência um crescimento econômico medíocre e uma profunda desestruturação produtiva, cujas trágicas consequências sobre o mercado de trabalho nacional já observamos, além da ampliação dos desequilíbrios das contas públicas e das contas externas e do veloz desmonte do estado. (MATTOSO, 2001, p.23).

Seguindo as orientações do Fundo Monetário Internacional, o "desenvolvimento" brasileiro foi direcionado para a produção em escala global, com grande destaque às medidas de abertura comercial e, portanto, favorecendo a concorrência internacional, além da flexibilização das leis trabalhistas. Isso gerou, dentre outras consequências, a redução dos salários e o aumento do desemprego. Em conformidade com Harvey (2004, p.115).

A globalização envolve, por exemplo, um alto nível de destruição, de desvalorização e de falência em diferentes escalas e distintos lugares. Ela torna populações inteiras seletivamente vulneráveis à violência da redução de níveis funcionais, ao desemprego, ao colapso dos serviços, à degradação dos padrões de vida e à perda de recursos e qualidade ambientais.

Frente a abertura comercial, muitas empresas nacionais faliram por não poderem fazer face à concorrência internacional, especialmente com a China no que concerne os produtos têxteis, e muitos postos de trabalho foram extintos ou substituídos por máquinas. Conforme explicita Malaguti (2001, p. 51), "quanto menor for a demanda por uma mercadoria, menor será o seu preço. Assim sendo com a mercadoria força de trabalho: ela se deprecia."

Desse modo, o que em princípio seria a inclusão do país no moderno sistema produtivo e na nova economia mundial, refletiu-se internamente em uma grande desregulamentação dos direitos sociais, flexibilização das relações de trabalho e déficit de postos de trabalho. Influenciando diretamente no aumento do desemprego, do subemprego e, conseqüentemente, no aumento da pobreza.

Assim, diante das grandes perdas, os trabalhadores brasileiros foram forçosamente deslocados à realização de atividades por conta própria, abrindo-se, desse modo, o caminho para a implementação e construção de uma ideologia fundamentada no empreendedorismo, sendo esse adotado como um novo modelo organizativo do trabalho e de novas bases de inclusão social, na era da reestruturação produtiva ou do "fim do emprego" (SERAINÉ, 2008, p. 279). Isso fez com que o momento fosse propício ao incentivo à atividades por conta própria, de acordo com Dornellas (2005, p. 22), "podendo ser considerado como a era do empreendedorismo."

1.3 O empreendedorismo como modelo de organização do trabalho

Pode-se então afirmar que diante da crise estrutural dos anos 1990, da globalização e da reconfiguração da função do Estado, surgiram dois aspectos convergentes: o desemprego estrutural⁹ e o incentivo governamental ao empreendedorismo.

Diante das consequências da redução da máquina estatal e da abertura comercial, a posição governamental, voltou-se ainda que de maneira incipiente para o fomento da competitividade. Afinal, o discurso político não poderia, estrategicamente, reconhecer os graves erros cometidos em termos de política econômica e comercial.

Portanto, é em vista das mudanças na forma de exercício do trabalho e no modelo de desenvolvimento adotado, que se desenvolve a ideologia do empreendedorismo. Esta sendo adotada com base no discurso em prol da promoção do desenvolvimento econômico e da inclusão social, isto é, através da defesa da tese segundo a qual o empreendedorismo seria capaz de favorecer o crescimento econômico, promovendo assim a inclusão e o desenvolvimento social. Conforme afirma Malaguti (2001, p. 90).

Em outras palavras, a necessidade social da pequena e micro empresa decorre de uma verdadeira opção política, uma opção pelas elites. Em virtude da debilidade dos movimentos sociais, calados ou comprados pelos beneficiários da pior crise estrutural do capitalismo, as consequências mais profundas da difusão incontrolada dos pequenos empreendimentos ainda não puderam ser avaliadas em profundidade. E entre estas consequências está a de transferir para os trabalhadores todos os ônus da crise do capital.

Isso faz com que o empreendedorismo seja adotado como um padrão de comportamento institucional dos agentes econômicos, em uma economia e em uma sociedade em processo de mudança, caracterizando a chamada economia empreendedora - que coloca o empreendedor como um importante agente de

⁹ O desemprego estrutural é resultante de mudanças na estrutura da economia, que provocam desajustamentos no emprego da mão de obra. Também pode ser causado pelas novas tecnologias, não resultando de uma crise econômica, mas das novas formas de organização do trabalho e da produção (Nota do autor).

criação de inovação e de novos negócios. Coloca-o, igualmente, como o único responsável pelo seu "sucesso" ou "fracasso".

Desse modo, começou a ganhar forma no país, o movimento de disseminação do empreendedorismo, a partir dos anos 1990, contando inclusive com a criação de entidades de fomento, tais como a Sociedade Brasileira para Exportação de Software (Softex) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), esse último desvinculado da administração pública através do decreto de nº 99.570 de 09 de outubro de 1990, tornando-se uma instituição privada, sem fins lucrativos e de utilidade pública.

Como lembra Dornelas (2005, p. 26), "antes disso [criação de entidades de apoio], não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas, uma vez que os ambientes políticos e econômicos não eram propícios.". A partir de então, o termo empreendedorismo começou a substituir, pouco a pouco, o termo informalidade. Este último, surgido no Brasil desde o final da década de 60, reconfigurando as relações de assalariamento.

O empreendedorismo substituiu, assim, a conotação pejorativa adquirida pela informalidade por uma conotação positivista que transforma o trabalhador em autônomo ou autoempregador. Dessa forma, idealiza o sonho do trabalho totalmente "livre" de sofrimento, de pressão dentro da sociedade capitalista.

No âmbito das novas condições macroeconômicas e tecnológicas, verificou-se grandes mudanças na forma de realização de atividades econômicas no Brasil, sobretudo a partir do aumento do número de cursos de qualificação profissional e de cursos e programas sobre empreendedorismo em todos os níveis do ensino brasileiro, o que resultou em um aumento do número de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil a partir da década de 1990.

Alinhada à ideia positivista de empreendedorismo, a década de 1990 integrou a noção de empregabilidade (SILVA, 2002). Essa combinação, "empregabilidade / empreendedorismo", difundiu a ideia segundo a qual "o ingresso, a sobrevivência e a mobilidade do trabalhador nos novos ambientes de trabalho dependeriam, em grande medida, da sua capacidade de promover um contínuo processo de desenvolvimento de competências." (GUIMARÃES, 2009, p. 241). Em geral, elas passaram a indicar os requisitos funcionais solicitados pelas empresas tais como, disposição pessoal, competência, flexibilidade, etc. (SILVA, 2002, p.103-

104) além de utilizar como símbolo uma (falsa) liberdade segundo a qual o trabalhador passa a ser empresário de si mesmo.

A demanda por educação e qualificação profissional contribui, assim, para a formação de uma imensa reserva de mão de obra que favorece o aumento de desempregados, através da chegada de novos pretendentes – em sua maioria jovens – ao concorrido mercado de trabalho. Fazendo com que o empreendedorismo seja considerado um elemento essencial para a geração de trabalho e renda.

Assim, o ingresso, a permanência e a mobilidade do trabalhador nos postos de trabalho dependeriam de um conjunto de atributos socialmente valorados, cuja novidade seria o seu caráter aquisitivo e universal, visto que sua posse dependeria unicamente do desempenho individual em busca de competências cognitivas e “atitudinais” (GUIMARÃES, 2009,p. 242) independente das condições sob as quais o trabalho é realizado.

Dessa forma, a partir da década de 1990 e ainda hoje, o discurso em prol do empreendedorismo funciona como ferramenta de controle social, utilizado para a amenização das consequências negativas oriundas da crise do emprego. Servindo, também, como forma de responsabilização do trabalhador por sua condição de inatividade. Favorecendo, portanto, a coesão social em um clima socioeconômico hostil.

Diante da grande retração do número de postos de trabalho, o trabalhador brasileiro se pôs diante da luta pela sobrevivência. Houve um aumento não somente do número de excluídos, mas, também, de desempregados qualificados e empregados precários. Paralelamente, viu-se reduzir a quantidade de trabalhadores ativos que constituem o núcleo duro do exército de reserva do capital (MARX, 2004). De maneira geral, os trabalhadores foram conduzidos a buscar no empreendedorismo a condição para obter os meios necessários à sua subsistência.

No entanto, conforme atenta Malaguti (2001, p.89), “Não se pode perder de vista que os ‘pequenos negócios’ transformam-se em opção ‘única’ (negação da verdadeira ideia de opção: escolha) dos excluídos [...]”. Ou seja, os pequenos negócios se tornam as únicas opções enquanto meio de sobrevivência para muitos trabalhadores demitidos das estatais privatizadas, dos que saíram através dos PDV's ou ainda dos trabalhadores aliados do processo produtivo formal e das novas exigências impostas pelo crescimento econômico.

Ainda em conformidade com Malaguti (2001, p.81), "o microempresário não deve ser considerado como o clássico capitalista empreendedor: criativo, rico, gerador de emprego, independente e poderoso.". Sendo este na realidade o resultado de um movimento originário da própria universalização e homogeneização, propiciadas pelo capital na busca de sua reprodução.

Esse movimento universalizante e homogeneizador deriva do próprio caráter progressista do capital. Pertencente ao momento lógico das determinações conceituais e mais abstratas do capital. Assim, esse processo de homogeneização está posto teoricamente a partir das determinações mais simples, do capital em geral, sem que se ponha a pluralidade dos capitais, a concorrência. É o capital impondo suas determinações mais gerais e imanentes, buscando a constituição dos equivalentes gerais, dando unidade à diversidade de relações existentes. (BRANDÃO, 2009, p.72).

Diante das necessidades de reprodução do capital, o trabalhador brasileiro passou a ser exaustivamente bombardeado com a propaganda ideológica do "sonho" de torna-se um trabalhador independente, por conta própria, microempresário e, mais recentemente empresário de si mesmo.

O uso da expressão "empresário de si mesmo" denota uma condição dúbia enfrentada pelos trabalhadores assalariados, ao tornarem-se pequenos empreendedores, pois ao se tornarem "proprietários" dos meios de produção e ao mesmo tempo fornecedores da força de trabalho necessária à realização de suas atividades, tornam-se pseudocapitalistas. Uma vez que a troca da condição de trabalhador assalariado, pela de pequeno empreendedor, resulta do entendimento de que no ganho obtido pelo capitalista existe um valor que seria seu por direito.

Assim, o trabalhador assalariado, transmutado em empreendedor, busca a obtenção desse valor por conta própria, de forma a maximizar o seu próprio ganho. Compreende-se assim, que a opção pelo autoempregasse pode, entre outras coisas, ser o resultado deste entendimento.

No entanto, o entendimento descrito precede da compreensão adequada sobre a ideia de salário, que é usualmente compreendido como a quantia em dinheiro paga pela realização de um trabalho, no entanto Marx (2012, p. 35) esclarece que:

O salário não é, [...], uma cota-parte do operário na mercadoria por ele produzida. O salário é a parte de mercadoria já existente, com a qual o

capitalista compra, para si, uma determinada quantidade de força de trabalho produtiva.

Desse modo o salário pago ao trabalhador corresponde, na realidade, ao recebimento do valor relativo a venda de sua força de trabalho ao capitalista, e que esta força de trabalho corresponde, na verdade, a mais uma mercadoria, que antes mesmo de ser empregada na produção já está integrada ao custo de produção, ou seja, para o capitalista a efetividade do trabalho realizado conta tanto quanto qualquer outra mercadoria necessária à produção, não tendo o trabalhador em si nenhum ganho sobre o preço final do produto.

Dessa forma, a ideologia fundamentada no empreendedorismo e disseminada para os trabalhadores brasileiros, atua como inibidora das reivindicações por melhores salários, condições dignas de trabalho e criação de mais empregos. Isso ocorre devido essa ideologia, fortalecer a ideia segundo a qual para alcançarem melhores condições de vida, os trabalhadores devem abdicar da posição de trabalhadores assalariados e promover a realização da constituição do pequeno negócio próprio.

Esse imenso exército de pessoas proporciona uma reserva de mão de obra e um mercado potencial. Nos últimos anos, por exemplo, o que antes era chamado de 'setor informal' no idioma oficial das instituições internacionais (e, portanto, de alguma forma fora da lógica da acumulação do capital) foi redefinido como um mundo de 'microempresas'. O destino dessas empresas é então ligado ao do capital pela ampliação do microcrédito e das microfinanças [...]. O objetivo alegado é permitir à população sair da pobreza e participar do alegre negócio da acumulação do capital. Alguns conseguem, mas para o resto, isso significa os grilhões da dívida (HARVEY, 2011, p.121).

Assim, o espaço social é reorganizado e a lógica capitalista neoliberal constrói a ideia de que tornar-se um trabalhador independente, um pequeno empreendedor pressupõe o primeiro passo necessário ao acúmulo de capitais, ou ainda como explicitado por Marx (2004, p. 113).

O trabalhador independente [...], é o seu próprio assalariado, os seus próprios meios de produção defrontam-se-lhe na sua imaginação como capital. Na sua condição de capitalista de si mesmo, auto-emprega-se como assalariado.

Nesse contexto, a relação existente entre a redução do número de postos de trabalho e o desenvolvimento de uma noção positivista do empreendedorismo

evidencia como a disseminação ideológica patrocinada pelo Estado objetivou reduzir os efeitos negativos das reformas realizadas e transferir aos trabalhadores a responsabilidade por sua condição de inatividade. Isso devido grande parte da população ter ficado a margem do processo de abertura comercial e a massificação do desemprego.

A partir da intensa desregulamentação das condições de exercício do trabalho promovida a partir da década de 1990, a ideologia do empreendedorismo corresponde na verdade, em concordância com Seraine (2008, p. 285), "ao discurso mais adequado para legitimar a omissão do Estado no contexto da reestruturação produtiva". Isso fez com que uma imensa massa de trabalhadores – motivada pelo discurso político e ideológico desenvolvimentista – se lançassem em busca da sonhada independência financeira. Promovendo, assim, o "desenvolvimento" do empreendedorismo no Brasil com forte presença da informalidade e da precarização das condições de trabalho.

É nesse contexto que o empreendedorismo é resgatado com enorme entusiasmo e adaptado às novas tendências e necessidades do capitalismo. Juntamente com o empreendedorismo está o modelo de competências que relaciona escolarização, profissionalização, qualificação, capacitação, entre outros, à necessidade e responsabilidade dos indivíduos para que se mantenham empregáveis. É a adesão a tal processo que determina a empregabilidade do indivíduo (COSTA SILVA, 2008, p. 76).

A partir de então, o empreendedorismo, frequentemente associado à informalidade, passou a figurar de forma institucionalizada como alternativa à crise do emprego, sendo utilizado como um novo modelo de organização do trabalho, diretamente relacionado ao processo de reestruturação produtiva e ao discurso neoliberal.

1.4 Empreendedorismo e informalidade

O discurso que enfatiza a busca por melhores condições econômicas a partir do incentivo ao empreendedorismo, tem contribuído para que trabalhadores das mais diversas áreas passem a desenvolver atividades por conta própria. No entanto, um aspecto a ser ressaltado é que grande parte dos "novos empresários" empreendem por necessidade de sobrevivência.

Ao empreender por necessidade, constata-se que o empreendedor – em sua grande maioria – contribui para o aumento dos índices de informalidade e mortalidade de empresas no país, uma vez que a constituição de uma empresa não significa que o empreendedor terá garantido a melhoria da sua condição de vida. Como ressalta Dornelas (2005, p. 28):

A criação de empresas por si só não leva ao desenvolvimento econômico, a não ser que esses negócios estejam focando oportunidades no mercado. Isso passou a ficar claro a partir do estudo anual do [Global Entrepreneurship Monitor] GEM, do qual originaram-se duas definições de empreendedorismo. A primeira seria o empreendedorismo de oportunidade, em que o empreendedor visionário sabe onde quer chegar, cria uma empresa com planejamento prévio, tem em mente o crescimento que quer buscar para a empresa e visa a geração de lucros, empregos e riquezas. Está totalmente ligado ao desenvolvimento econômico, com forte correlação entre os dois fatores. A segunda definição seria o empreendedorismo de necessidade, em que o candidato a empreendedor se aventura na jornada empreendedora mais por falta de opção, por estar desempregado e não ter alternativas de trabalho. Nesse caso, esses negócios costumam ser criados informalmente, não são planejados de forma adequada e muitos fracassam bastante rápido, não gerando desenvolvimento econômico e agravando as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios.

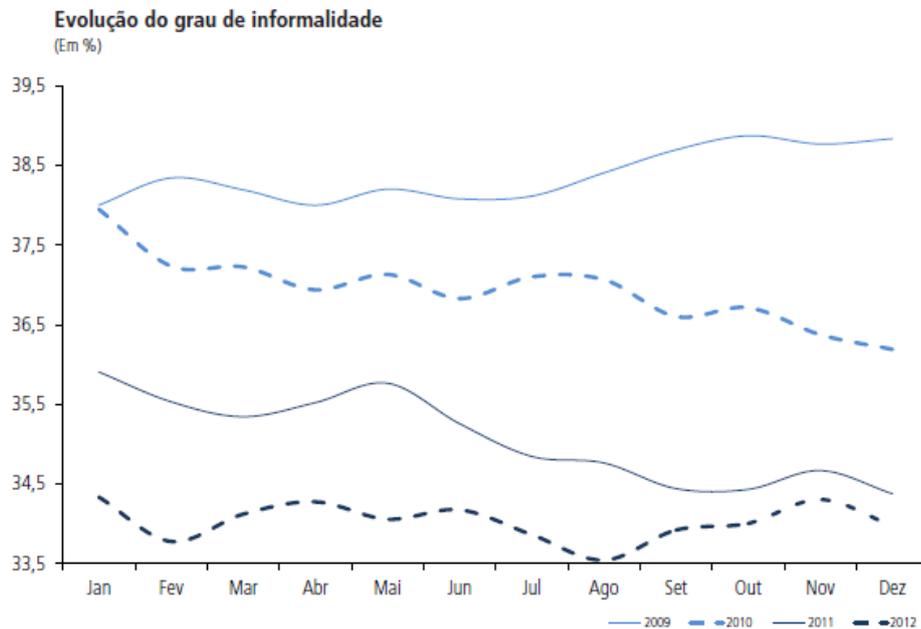
Outro aspecto refere-se a forma como esses empreendimentos são constituídos, uma vez que a decisão de constituir uma empresa surge como uma última alternativa encontrada pelo trabalhador para prover sua sobrevivência, sem que as condições de manutenção da organização dentro da estrutura jurídica formal sejam analisadas. Desse modo o empreendedor passa a desenvolver sua atividade sem o registro legal, isto é, na informalidade.

De acordo com as análises sobre o mercado de trabalho realizadas pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) em 2010, a taxa de informalidade média da População Ocupada (PO) no Brasil vem reduzindo ano a ano, ficando no ano de 2010 em 36,9%, o que representa uma queda de 1,4 pontos percentuais em relação ao ano de 2009.

Para o ano de 2011, a análise mostrou uma queda um pouco mais acentuada, atingindo uma redução de 1,9 pontos percentuais em comparação ao ano anterior, 2010, o que fez com que a taxa de informalidade se reduzisse a 35,1%.

Com relação ao ano de 2012 os dados divulgados indicam uma nova redução da informalidade, o que fez com que o nível de informalidade médio da PO ficasse em 34,0%, representando uma queda de 1 p.p. em relação a 2011 (Ver figura 01).

Figura 01 - Percentual de redução de informalidade por ano



Fonte: PME/IBGE/ Boletim do mercado de trabalho nº 54 do IPEA (2013)

Mesmo que a taxa de informalidade esteja diminuindo, como resultado dos indicadores de crescimento econômico relativamente estáveis desde 2006/2007, ela ainda é considerada como um item de alto impacto no crescimento econômico do país, nas relações de trabalho e principalmente nas condições de seu exercício.

De acordo com Seraine (2008, p. 283), a ideia subjacente ao incentivo a abertura de micro e pequenos empreendimentos, é que estar-se-ia desenvolvendo a economia não somente pela sua contribuição econômica, mas pelo "relevante" papel que os pequenos empreendimentos exercem na geração de emprego.

No entanto, o relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Brasil 2011 explicita que com relação a geração de emprego – justificativa estatal para promover o incentivo ao empreendedorismo – o Brasil se posiciona no 52º lugar ao se considerar os empreendedores que declararam esperar criar pelo menos um emprego e em 48º lugar ao ser considerado o percentual de empreendedores que esperam criar mais de cinco empregos. Destaca-se ainda, que 33,86% dos empreendedores iniciais declararam não possuir interesse em criar nenhum emprego, enquanto que este percentual sobe para 45,19% entre os empreendedores já estabelecidos (Ver figura 02).

Figura 02: Empreendimentos segundo a expectativa de geração de empregos

Número de Empregos	Empreendimentos Iniciais		Empreendimentos Estabelecidos	
	2010	2011	2010	2011
	Prop.(%)	Prop.(%)	Prop.(%)	Prop.(%)
Nenhum emprego	36,74	33,86	54,58	45,19
De 1 a 5 empregos	40,15	48,82	36,25	43,75
De 6 a 19 empregos	15,15	12,99	5,18	5,77
Mais de 20 empregos	7,95	4,33	3,98	5,29

Fonte: GEM Brasil 2011

Como o relatório GEM Brasil não faz distinção do tipo de regime jurídico adotado pelos empreendedores não se pode afirmar claramente qual a categoria a qual estes empreendimentos pertencem. No entanto, acredita-se que constituam-se em sua maioria por pequenos empreendedores regularizados através da adoção do Sistema do Microempreendedores individual (SIMEL). Acredita-se, portanto, que grande parte desses empreendedores constituem uma empresa apenas para que possam exercer suas atividades com o registro formal, tornando-se o único "funcionário" da empresa.

Vale destacar que a baixa expectativa de criação de empregos no Brasil pode estar associada ao fato de que os empreendimentos criados no Brasil são predominantemente constituídos de negócios muito tradicionais, muito pequenos, em atividades onde são reduzidas as barreiras à entrada, empregando majoritariamente os familiares do proprietário e voltadas para atender as necessidades básicas da população. (Relatório GEM Brasil 2011).

O relatório GEM Brasil 2010 verificou que foi alcançado no Brasil o índice de 17,5 % para a Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA), o que representa 21,1 milhões de brasileiro na fase adulta desenvolvendo atividades empreendedoras no país. Para o mesmo ano o empreendedorismo por necessidade correspondeu a um empreendedor por necessidade para cada dois empreendedores por oportunidade.

Todavia, o problema da informalidade na realização de atividades econômicas não reside apenas junto aos empreendedores por necessidade, uma vez que muitos empreendedores por oportunidade mantém sua condição de

"formal", ou melhor, de legalizados, mas em contrapartida sua condição de realização do trabalho próxima daquela relativa a da informalidade, frequentemente não permite diferenciar claramente a contabilidade pessoal da contabilidade da empresa. Conforme descrito por Pereira (2009, p. 2):

A economia informal responde quase pela totalidade das pequenas empresas brasileiras, segundo dados divulgados pelo IBGE em parceria com o SEBRAE em 2003 com o objetivo de retratar a informalidade do país. Pela metodologia da pesquisa do IBGE, empresa informal é aquela que não tem um sistema de contas claramente separado das contas da família e emprega de uma até cinco pessoas, incluindo empregados e pequenos empregadores. A firma pode até ter CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), mas se não tiver sistema de contabilidade próprio, é informal.

Dessa forma, a disseminação na sociedade da ideologia da valorização do trabalho por conta própria e as vantagens materiais e simbólicas oriundas deste, tais como: controle sobre o tempo e o acesso integral aos resultados do trabalho, aliados ao fortalecimento do chamado "espírito empreendedor", contribuem sobremaneira para a decisão de organizar e montar uma nova empresa mesmo que em completa condição de informalidade.

Assim, o trabalhador, ao torna-se pequeno empresário, passa a ser reconhecido por deter um poder simbólico, caracterizado pela nova condição de "patrão" que passa a possuir, como explicitado por Bourdieu (2004, p. 11):

É enquanto instrumentos estruturados e estruturantes de comunicação e de conhecimento que os "sistemas simbólicos" cumprem sua função política de instrumentos de imposição ou de legitimação da dominação, que contribuem para assegurar a dominação de uma classe sobre outra (violência simbólica) dando o reforço da sua própria força às relações de força que as fundamentam e contribuindo assim, segundo a expressão de weber, para a "domesticação dos dominados".

Nesse contexto, precisa-se desenvolver uma nova ideia sobre a compreensão do que é a informalidade, uma vez que esta metamorfoseou-se, assumindo novas formas e adotando modalidades distintas. Como por exemplo a constituição de uma pequena empresa, detentora de CNPJ, mas sem a devida estrutura física e econômica necessária para o seu funcionamento.

Percebe-se, portanto, que a necessidade de reconhecimento da pequena empresa – mesmo detentora de um CNPJ – como uma nova forma de trabalho informal, resulta das novas condições de realização do trabalho desencadeadas a

partir da reestruturação produtiva e pela implementação de políticas neoliberais, que ora se apresentam sob o aspecto do incentivo aos pequenos empreendimentos, ora sob o aspecto de terceirizações.

Na verdade, esses incentivos constituem-se em novas formas de exploração do trabalhador, uma vez que contribuem para a criação e ampliação de um conjunto de empresas que tem seu funcionamento frequentemente interligado e dependente das grandes organizações através de uma relação comercial que substitui a relação trabalhista, conforme explicitado por Tavares (2004, p. 187),

é evidente que a pequena empresa só pode ser útil do ponto de vista da redução dos custos do trabalho (pelas condições precárias da oferta), fato que adquire relevância para o objetivo capitalista quando esta funciona como intermediária ao grande capital, ou seja, recruta força de trabalho barata para garantir a produtividade necessária à formação de valor e mais-valia.

Dessa forma, diante da alta taxa de informalidade, ainda existente na realização de atividades econômicas no Brasil e da situação de melhoria da condição econômica do país, o desafio está na incorporação dessas "empresas" legalmente constituídas, porém de caráter informal, no sistema produtivo nacional.

No entanto, isso não deve ser feito apenas como meio de garantir a sobrevivência do pequeno empreendedor, mas como meio de favorecer a manutenção das condições de seguridade social desses, com a implementação de políticas públicas que contribuam para a geração de trabalho e renda, incentivo aos pequenos negócios e que contribuam verdadeiramente para a real redução da informalidade nas suas mais diversas formas, não apenas em seu caráter jurídico.

2 O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL



Fonte: AMARAL, Tarsila do. Segunda classe, 1933. Fonte: Imagem de meio eletrônico

Se eu pudesse eu dava um toque em meu destino. Não seria um peregrino nesse imenso mundo cão. E nem o bom menino que vendeu limão e trabalhou na feira pra comprar seu pão.

...

Hoje eu seria alguém.

Seria eu um intelectual.

Mas como não tive chance de ter estudado em colégio legal muitos me chamam de pivete, mas poucos me deram um apoio moral.

Se eu pudesse eu não seria um problema social.

Ana Carolina

Considera-se, assim, que as Políticas Públicas de Trabalho e Renda (PPTR) devam ser voltadas para atender as necessidades de apoio e seguridade social dos trabalhadores. Uma vez que essas necessidades decorrem diretamente do processo de reestruturação produtiva, das políticas neoliberais, com seus efeitos negativos sobre o mercado de trabalho e da consequente transferência para o trabalhador da responsabilidade de sua condição de realização do trabalho, que por si só, demonstra a necessidade de reformulação e implementação dessas políticas.

Mesmo que se considere que o Brasil não tenha vivido plenamente as condições sociais provenientes do *welfare state* desenvolvido nos países centrais, além dos aspectos das garantias sociais do trabalhador, as políticas públicas de trabalho e renda, devem considerar o aspecto do incentivo ao desenvolvimento das condições de geração de renda através da implantação de políticas que compreendam medidas de natureza passiva e medidas de natureza ativa¹⁰.

Dentre essas medidas, destacam-se, a criação das escolas de formação profissional, vinculadas ao chamado sistema "S", o auxílio monetário ao trabalhador desempregado por meio do fundo de garantia por tempo de serviço (FGTS), o atendimento ao desempregado na forma do Sistema Nacional de Emprego (SINE), a criação do seguro-desemprego em 1986, e a redução da jornada de trabalho em 1988.

Ainda no âmbito das medidas implementadas, para o combate ao desemprego estrutural dos anos 1990, Pochmann (2006) destaca a implementação de políticas ativas de geração de trabalho e renda, tais como: o Programa Nacional de Formação Profissional (Planfor), o Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), o Programa de Emprego (Proemprego) e as iniciativas de empréstimos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Dados do IBGE e do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), dão conta que entre 1995 e 2000 a taxa de desemprego no país cresceu 155,5 %, ou seja, mais de 7 milhões de trabalhadores tornaram-se desempregados, fazendo com que, os recursos utilizados nas políticas de empregos crescessem 64,7%, com o adicional de 4,1 bilhões de reais, sem que a taxa de ocupação se desenvolvesse no mesmo ritmo. De acordo com a análise desenvolvida por Pochmann (2006), "o

¹⁰São denominadas de políticas de natureza passiva, todas as ações que visam assistir financeiramente o trabalhador desempregado, enquanto que as medidas políticas de natureza ativa, correspondem as ações que atuam diretamente sobre a oferta ou demanda de trabalho.

volume de recursos comprometidos com as políticas ativas cresceu quase 50%. Apesar deste esforço de parte do governo federal, a expansão da ocupação foi de apenas 2,9%."

A verificação e a análise das ações adotadas pelo governo, resultam em uma percepção da necessidade de melhoria dos gastos públicos em políticas de trabalho e renda, uma vez que essas políticas parecem não considerar as principais condições de aprofundamento do desemprego e das relações de trabalho no país. Condições essas já apresentadas nesse estudo e também explicitada por Alencar (2007, p. 228-229), que são:

o excedente de mão-de-obra e uma flexibilidade alocativa e salarial histórica; os processos relacionados às inovações produtivas, organizacionais e tecnológicas e as particularidades recentes da inserção passiva e subordinada do Brasil na nova ordem mundial com o abandono de um projeto nacional de desenvolvimento econômico; a adoção das políticas neoliberais que apontaram para a desconstrução do marco regulatório das relações de trabalho no Brasil, bem como para a ruptura no padrão de intervenção do Estado na economia brasileira; a constituição de um novo modelo de desenvolvimento econômico e social, o qual o Estado restringiu seu espaço regulador ao estímulo da competição e da eficiência dos mercados e, em vez da defesa da produção e do emprego nacional, passou a dar privilégio à integração do país na economia mundial.

Nesse contexto, é que foram implantados os programas PROGER e PLANFOR, o primeiro com o objetivo de fornecer financiamento para pequenos setores da atividade produtiva, capacitação gerencial do beneficiário, acompanhamento de suas atividades e assistência técnica para a efetivação de suas atividades empresariais, enquanto que o segundo tinha por objetivo a articulação da Rede Nacional de Educação Profissional, estimular o aumento gradativo do atendimento aos trabalhadores e promover a renovação do conceito de educação profissional, tendo como objetivo a qualificação ou requalificação da população economicamente ativa do país, conforme apresentado respectivamente nas resoluções do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), CODEFAT n.º 59 de 1994 e na resolução da Secretaria de Formação Profissional (SEFOR) n.º 126 de 23 de outubro de 1996.

Constata-se que a implantação desses programas governamentais, tinham por objetivo o incentivo aos pequenos empreendimentos de forma a promover o incentivo ao trabalho por conta própria e o consequente desenvolvimento de micro e pequenas empresas. Para Alencar (2007, p. 229):

Estas políticas partem do pressuposto de que o apoio e o incentivo aos pequenos negócios constituem-se em uma importante alternativa ao desemprego, bem como ao combate à pobreza e, desse modo, vêm sendo desenvolvidos programas que associam ações voltadas para o oferecimento de crédito, assessoria e capacitação técnico organizacional.

Um outro programa desenvolvido pelo governo federal, que visava fomentar a criação de nova empresas, foi o Programa Brasil Empreendedor (PBE), lançado em outubro de 1999, sob o comando do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior (MDIC), com o objetivo de atender as demandas crescentes de estrutura, sustentabilidade dos micro, pequenos e médios negócios e a redução da taxa de mortalidade desses negócios, constituindo-se em uma iniciativa de inserção dos empreendedores no setor formal da economia, sendo considerado pelo governo como um grande sucesso, como explicitado no texto publicado no site do MDIC, em 09 de maio de 2001.

O Programa Brasil Empreendedor (PBE) pode ser considerado como um dos mais bem sucedidos programas do Ministério do Desenvolvimento. Os números apurados mostram que, de outubro de 2000 a março de 2001, as metas foram novamente superadas. O total de crédito liberado no período foi de R\$ 5,8 bilhões para uma previsão de R\$ 4,1 bilhões. O presidente Fernando Henrique Cardoso selecionou o PBE para integrar os projetos mais importantes de seu governo incluindo-o entre as prioridades definidas pelo Programa Avança Brasil.

Percebe-se assim, que o incentivo governamental aos pequenos negócios a partir da década de 1990, passa a ser estruturado como elemento de ação de enfrentamento de questões sociais, em especial ao combate ao desemprego e a pobreza. Para Seraine (2008, p. 284), a apologia aos micro e pequenos negócios sustenta-se no entendimento estatal em quatro razões: i) garantem mais competitividade do que as grande plantas industriais; ii) geram emprego; iii) garantem mais qualidade de vida; iv) reduzem a desigualdade e pobreza.

Destaca-se que o governo da presidenta Dilma Rousseff considera os mesmos aspectos adotados anteriormente, ao adotar o MEI como ferramenta de inclusão produtiva, através da promoção do incentivo aos pequenos negócios, no programa estatal de erradicação da pobreza extrema Brasil Sem Miséria (BSM).

Ao fazer essa breve historicização das PPTR no Brasil, pretendeu-se explicitar a profunda dificuldade encontrada pelo trabalhador para a efetivação de

sua condição, diante do intenso processo de desregulamentação e flexibilização das leis trabalhistas, e do crescente uso do incentivo ao trabalho por conta própria.

Diante do novo ciclo de crescimento econômico, da necessidade de desenvolvimento social e considerando-se que as políticas públicas de trabalho e renda em muitos casos transmutaram-se em políticas de educação profissional e em políticas de incentivo aos pequenos negócios. Espera-se que estas propiciem, ao menos, melhores condições para a realização de atividades empreendedoras, incentivos para a redução da informalidade e a facilitação e aumento de acesso ao crédito para os pequenos empreendedores como real alternativa para a criação e a ampliação da oferta de trabalho e renda.

No que concerne ao planejamento das políticas públicas de trabalho e renda, em especial as políticas que atuam de forma ativa, o Estado pressionado por movimentos empresariais e entidades de classe, instituiu um conjunto de leis que propiciaram a melhoria dos indicadores relacionados à realização de atividades por conta própria no país.

Uma vez que os pequenos negócios constituem-se, como apresentado anteriormente e de acordo com a visão estatal, em entes fundamentais para o processo de crescimento e desenvolvimento econômico, sem que estes recebam o devido apoio e estejam envolvidos diretamente na construção e sustentação da economia local o que se tem são apenas arranjos produtivos temporários, que não resolvem e não favorecem ao real desenvolvimento endógeno e a melhoria de qualidade de vida da população.

Para Giddens (2000, p. 109), "o governo tem um papel essencial a desempenhar investindo nos recursos humanos e na infraestrutura necessária para o desenvolvimento de uma cultura empresarial", sendo portanto necessário a efetivação de ações que permitam o alcance desses objetivos com relação ao real incentivo a atividades empreendedoras.

Dentre as políticas de natureza ativa realizadas pelo Estado, destaca-se a implantação da Lei nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Regime Simplificado de Tributação para as Micro e Pequenas Empresas conhecido por SIMPLES, a implantação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa instituída pela Lei complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006 e a implantação da Lei Complementar nº 128 de 19 de dezembro de 2008, que instituiu a figura do Microempreendedor Individual (MEI).

O conjunto das políticas de natureza ativa – implantadas para o fomento aos pequenos negócios – constituem-se em elementos que podem possibilitar a melhoria das condições de realização das atividades dos pequenos empresários. No entanto, a diferenciação legal - representada pela personalidade jurídica - da chamada economia informal, esbarra frequentemente em sua característica de empresas "pobres" e não apenas pequenas, como afirma Ribeiro (1984 apud LAKATOS, 2011, p. 200).

Para Amaral Filho (2011, p.42), nos últimos anos gerou-se um ambiente macroeconômico mais propício ao empreendedorismo favorecendo a sobrevivência mais longa das micro e pequenas empresas. Segundo o autor, isso se deve à redução das taxas de juros, ainda bastante elevadas, e da maior oferta de crédito por parte de bancos públicos e privados, o que paralelamente a ações de incentivo a legalização refletiram na melhoria das condições que motivam a abertura de novos empreendimentos.

Contudo, mesmo que se tenha alcançado alguns avanços nessa área, as condições de obtenção de crédito representam talvez a maior preocupação dos pequenos empreendedores legalizados ou não. Contribuindo intensamente para a manutenção dos empreendimentos sem registro legal e das condições de precarização na realização de suas atividades.

Diante das condições para realização de atividades por conta própria no Brasil, constata-se que uma das grandes dificuldades está justamente na grande quantidade de empreendedores sem o registro legal e por necessidade que ainda persiste no Brasil. Assim a constituição da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) corresponde a uma política pública de incentivo a legalização dos pequenos empreendimentos, mediante a oferta de um conjunto de benefícios aos empreendedores que optarem pela legalização.

No item seguinte, faz-se-a uma apresentação das condições de legalização dos pequenos empreendedores e dos benefícios ofertados através da implantação da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008 que instituiu a figura jurídica do microempreendedor individual.

2.1 Política pública de incentivo a legalização e a inclusão social

A inclusão da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), no conjunto de políticas públicas de trabalho e renda de natureza ativa, é apresentada como um apoio governamental à criação e legalização de pequenos negócios, e objetiva trazer para a economia formal milhões de pequenos empreendedores que ora atuam na "ilegalidade".

O Estado acredita que essa política contribui para a redução dos pequenos negócios que atuam sem registro legal no país e que também possa favorecer a inclusão social dos pequenos empreendedores, uma vez que de acordo com o constatado pela pesquisa sobre Economia Informal Urbana (Encif) realizada em 2003 pelo IBGE em parceria com o SEBRAE cerca de 88% das empresas brasileiras atuam sem o devido registro de suas atividades, portanto sem acesso aos benefícios sociais.

Nesse contexto, a Lei Complementar nº 128 de 19 de dezembro de 2008, após diversas discussões, foi homologada com o objetivo principal de incentivar a legalização dos pequenos empreendedores, em especial, aqueles que não reúnem condições de geração de renda para arcar com os altos encargos e impostos oriundos da atividade empresarial, e que não foram alcançados pelos benefícios já instituídos pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. (BRASIL. LEI nº 128, 2008)

Para tanto, a Lei Complementar nº 128 de 19 dezembro de 2008, estabelece um conjunto de benefícios a serem atribuídos para uma grande parcela da população brasileira constituída por um conjunto de pequenos empreendedores que atuam em atividades que exigem reduzida qualificação profissional para a realização de suas atividades.

Para melhor compreensão do entendimento acerca da caracterização do microempreendedor individual, desenvolve-se, a seguir, uma exposição do entendimento legal do conceito de empresário e pequeno empresário no Brasil.

2.2 Entendimento legal do conceito de empresário e pequeno empresário

De acordo com o Código Civil Brasileiro no art. 966, considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Entende-se assim que empresário é toda pessoa que exerça com habitualidade uma atividade que busca gerar lucro em atividade industrial, comercial ou de prestação de serviços através da produção e circulação de bens e serviços.

O art. 966 do Código Civil Brasileiro, em seu parágrafo único, estabelece também que as atividades artísticas, literárias, científicas ou intelectuais não são consideradas atividades empresariais.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa

Outro aspecto a ser considerado, é que o Código Civil Brasileiro estabelece que só será aceito e reconhecido como empresário a pessoa que atender ao especificado no art. 972 do Código Civil Brasileiro. Ou seja, só poderá exercer a atividade de empresário as pessoas que possuem pleno gozo da capacidade civil e não forem legalmente impedidos.

Nessas condições, são consideradas como pessoas incapacitadas plenamente para atuar como empresário: menores de 16 anos, portadores de deficiência ou enfermidade mental ou por qualquer outro motivo que não lhes permita expor suas pretensões, sendo no entanto passível sua habilitação legal por ordem judicial.

Pessoas com incapacidade relativas: maiores de dezesseis anos e menores de dezoito, viciados em tóxicos ou alcoólicos habituais, deficientes mentais, pródigos e excepcionais, e por ultimo as pessoas impedidas por meio da legislação, tais como: magistrados, empresários falidos, pessoas condenadas, servidores públicos federais, servidores militares da ativa entre outras.

Com relação ao entendimento sobre o conceito de pequeno empresário, constata-se que a referencia legal a essa figura jurídica no Brasil, foi realizada pelo Decreto-Lei nº 486, de 03 março de 1969, pelo qual, considera-se como pequeno

comerciante toda pessoa que exerçam atividade artesanal ou qualquer outra atividade que exigisse apenas o trabalho próprio ou familiar, e que obtivesse como receita bruta anual até 100 (cem) salários mínimos, e empregasse em seu negócio um capital social de até 20 salários mínimos. Sendo que a definição legal do que seria o pequeno empresário ocorreu somente com o Decreto nº 64.567, de 22 maio de 1969, que estabelece em seu art. 1º:

Art. 1º Considera-se pequeno comerciante, para os efeitos do parágrafo único do art. 1º do Decreto-lei nº 486, de 3 de março de 1969, a pessoa natural inscrita no registro do comércio:

I - Que exercer em um só estabelecimento atividade artesanal ou outra atividade em que predomine o seu próprio trabalho ou de pessoas da família, respeitados os limites estabelecidos no inciso seguinte;

II - Que auferir receita bruta anual não superior a cem (100) vezes o maior salário mínimo mensal vigente no país e cujo capital efetivamente empregado no negócio não ultrapassar vinte (20) vezes o valor daquele salário mínimo.

A nomenclatura de pequeno empresário passou a ser adotada apenas mediante a introdução do novo Código Civil Brasileiro, através da Lei nº 10.406, de janeiro de 2002, que em seu artigo 970, estabelece que a lei assegurará tratamento favorecido, diferenciado e simplificado ao empresário rural e ao pequeno empresário, quanto à inscrição e aos efeitos daí decorrentes.

No entanto, a Lei nº 10.406, de janeiro de 2002, não estabeleceu a definição legal do que seria o pequeno empresário, fato que só veio a ser realizado pela Lei Complementar 123, de 14 de dezembro de 2006, dando a seguinte definição de acordo com o texto do artigo 68.

Art. 68. Considera-se pequeno empresário, para efeito de aplicação do disposto nos arts. 970 e 1.179 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), o empresário individual caracterizado como microempresa na forma desta Lei Complementar que aufera receita bruta anual até o limite previsto no § 1º do art. 18-A. (Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (Produção de efeitos – vide art. 7º da Lei Complementar nº 139, de 2011)

Em conformidade com disposto no § 1º do art. 18-A, verifica-se que o pequeno empresário é o mesmo mencionado no art. 966 do Código Civil Brasileiro, enquadrado como microempresa na forma da lei e aufera receita bruta anual de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais).

Art. 18-A. O Microempreendedor Individual - MEI poderá optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês, na forma prevista neste artigo.

§ 1º Para os efeitos desta Lei, **considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002** [grifo do autor] – Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais), optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

§ 2º No caso de início de atividades, o limite de que trata o § 1º deste artigo será de R\$ 3.000,00 (três mil reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro.

Observa-se, portanto, que o valor bruto anual de faturamento R\$ 36.000,00, corresponde ao limite proporcional de faturamento relativo ao tempo de atividade empresarial legalmente constituída, que permite o enquadramento dessa como microempresa, como disposto no § 2º do Art. 18-A e apresentado na Tabela 01.

Tabela 01 - Limites proporcionais de faturamento relativo ao tempo de atividade da empresa para enquadramento como microempreendedor individual

Meses em atividade	Lim. proporcional (R\$)	Meses em atividade	Lim. proporcional (R\$)
12	36.000,00	06	18.000,00
11	33.000,00	05	15.000,00
10	30.000,00	04	12.000,00
09	27.000,00	03	9.000,00
08	24.000,00	02	6.000,00
07	21.000,00	01	3.000,00

Fonte: Ruthes (2009, p. 17, adaptada pelo autor)

Com base na tabela 05, fica claro perceber que o empreendedor só terá direito ao faturamento máximo apresentado caso realize sua legalização no mês de janeiro, sendo obrigatório a verificação de faturamento máximo a partir do mês de opção pelo SIMEI.

De acordo com o § 4º, da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, Não poderá se beneficiar do tratamento jurídico diferenciado previsto nessa Lei Complementar, incluído o regime de que trata o art. 12, para nenhum efeito legal, a pessoa jurídica:

- I - de cujo capital participe outra pessoa jurídica;
- II - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- III - de cujo capital participe pessoa física que seja inscrita como empresário ou seja sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado nos termos desta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;
- IV - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa não beneficiada por esta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;
- V - cujo sócio ou titular seja administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;
- VI - constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;
- VII - que participe do capital de outra pessoa jurídica;
- VIII - que exerça atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;
- IX - resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 (cinco) anos-calendário anteriores;
- X - constituída sob a forma de sociedade por ações.

2.3 Entendimento do conceito de Microempreendedor Individual (MEI)

Diante do que foi exposto e em conformidade com o conceito apresentado no portal do empreendedor considera-se que:

Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Assim, o empreendedor informal que deseje aderir ao SIMEI precisa atender as condições legais previstas, em especial, no que se refere ao faturamento que não pode ultrapassar o valor máximo de R\$ 60.000,00 (Sessenta Mil Reais) e a contratação de no máximo um funcionário que receba um salário mínimo ou o piso salarial da categoria. Esclarece-se, que através da Lei Complementar 139, de 10 de novembro de 2011 o § 1º do art. 18-A fora atualizado, passando a ter a seguinte redação.

§ 1º Para os efeitos desta Lei Complementar, considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

Logo, o valor bruto anual de faturamento R\$ 60.000,00 corresponde ao limite proporcional máximo de faturamento relativo ao tempo de atividade da empresa, que permite o enquadramento como microempreendedor individual, como disposto no § 2º do Art. 18-A e apresentado na Tabela 02.

§ 2º No caso de início de atividades, o limite de que trata o § 1º será de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) multiplicados pelo número de meses compreendido entre o início da atividade e o final do respectivo ano-calendário, consideradas as frações de meses como um mês inteiro.

Tabela 02 - Atualização de limites proporcionais de faturamento relativo ao tempo de atividade da empresa para enquadramento como microempreendedor individual

Meses em atividade	Lim. proporcional (R\$)	Meses em atividade	Lim. proporcional (R\$)
12	60.000,00	06	30.000,00
11	55.000,00	05	25.000,00
10	50.000,00	04	20.000,00
09	45.000,00	03	15.000,00
08	40.000,00	02	10.000,00
07	35.000,00	01	5.000,00

Fonte: Adaptado da Lei nº 128/2008

Explicita-se que a Receita Bruta para fins de averiguação da legislação, de acordo com § 1º do artigo 3º da lei complementar nº 123, 14 de dezembro de 2006, apresenta a seguinte definição:

[...] é o produto da venda de bens ou serviço nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

Constata-se, portanto, que para se tornar um microempreendedor individual de acordo com a Lei Complementar nº 128/2008, art. 18-A, será exigido do

empreendedor informal as seguintes condições: i) Possuir receita bruta anual igual o inferior a R\$ 60,000,00 (sessenta mil reais); ii) estar em condições de ser optante pelo Simples Nacional; iii) exercer atividades autorizadas pelo Conselho Gestor do Simples Nacional (CGSN) para a classificação de MEI; iv) não participar de outra empresa como sócio, titular ou administrador; v) possuir estabelecimento único, sem filiais; vi) possuir um único empregado que receba no máximo um salário mínimo federal ou o piso da categoria profissional.

A seguir destaca-se a carga tributária incidentes sobre os empreendedores que optarem pela legalização através da adoção do SIMEI, destacando-se o cálculo de custos de contratação de um funcionário pelo microempreendedor individual, além de destacar os principais benefícios estabelecidos na lei.

2.4 Carga tributária incidente sobre o MEI

Conforme estabelecido no art. 18-A, § 3º, inciso V, da Lei complementar nº 128/2008, o microempreendedor individual deverá pagar contribuição previdenciária, ICMS ou ISS de acordo com o setor econômico da atividade exercida, independentemente da receita bruta por ele auferida no mês.

V – o Microempreendedor Individual recolherá, na forma regulamentada pelo Comitê Gestor, valor fixo mensal correspondente à soma das seguintes parcelas: a) R\$ 45,65 (quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos), a título da contribuição prevista no inciso IV deste parágrafo; b) R\$ 1,00 (um real), a título do imposto referido no inciso VII do caput do art. 13 desta Lei Complementar, caso seja contribuinte do ICMS; e c) R\$ 5,00 (cinco reais), a título do imposto referido no inciso VIII do caput do art. 13 desta Lei Complementar, caso seja contribuinte do ISS.

Para efeito de entendimentos dos valores apresentados, esclarece-se que o valor de R\$ 45,56, é referente a contribuição previdenciária correspondente a 11% (onze por cento) do valor do salário mínimo vigente no ano de 2008, conforme definido pela Lei nº 11.709, de 19 de junho de 2008, fixado em R\$ 415,00 (quatrocentos e quinze reais).

Através da Lei nº 12.470, de 31 de agosto de 2011, foi aprovada a redução de alíquota para cálculo da contribuição previdenciária dos optantes pelo SIMEI, sendo esta reduzida de 11% (onze por cento) para 5% (cinco por cento) do

salário mínimo, mantendo-se os demais valores, o que em termos atuais, 2013, corresponde aos valores apresentados na tabela 03.

Tabela 03 - Tributos a serem pagos mensalmente pelo MEI

Atividade	Valor	Descrição
Comércio	R\$ 34,90	contribuição previdenciária (5% do salário mínimo)= R\$ 678,00 * 0,05 = R\$ 33,90 acrescida de R\$ 1,00 de ICMS
Industria	R\$ 34,90	contribuição previdenciária (5% do salário mínimo)= R\$ 678,00 * 0,05 = R\$ 33,90 acrescida de R\$ 1,00 de ICMS
Prestação de serviços	R\$ 38,90	contribuição previdenciária (5% do salário mínimo)= R\$ 678,00 * 0,05 = R\$ 33,90 acrescida de R\$ 5,00 de ISS

Fonte: Elaboração própria

De acordo com art. 18-A, § 3º, inciso V, da Lei Complementar nº 128/2008 a contribuição do microempreendedor individual é um valor fixo, e corresponde a todos os valores devidos a título de contribuição previdenciária, ICMS e ISS sendo estes valores devidos mesmo que o MEI não possua receita de sua atividade em um determinado mês deverá ser recolhido os tributos.

Para efetivar o pagamento de seus tributos o MEI, deve realizar a emissão Documento de Arrecadação do Simples Nacional do Microempreendedor individual (DAS-MEI), através do Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (PGDAS) localizado no portal do simples nacional ou ainda através de *link* existente no portal do empreendedor.

Além dos tributos apresentados na tabela 03, o MEI que possua um funcionário registrado terá o seu recolhimento acrescido dos valores apresentados na tabela 04, conforme estabelecido no artigo 18-C da Lei Complementar nº 128/2008:

Art. 18-C. Observado o disposto no art. 18-A, e seus parágrafos, desta Lei Complementar, poderá se enquadrar como MEI o empresário individual que possua um único empregado que receba exclusivamente 1 (um) salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional.

Parágrafo único. Na hipótese referida no caput deste artigo, o MEI:

I – deverá reter e recolher a contribuição previdenciária relativa ao segurado a seu serviço na forma da lei, observados prazo e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil;

II – fica obrigado a prestar informações relativas ao segurado a seu serviço, na forma estabelecida pelo Comitê Gestor;

III – está sujeito ao recolhimento da contribuição de que trata o inciso VI do caput do art. 13 desta Lei Complementar, calculada à alíquota de 3% (três por cento) sobre o salário de contribuição previsto no caput.

Nesses termos, faz-se necessária a retenção de 8% (oito por cento) de contribuição previdenciária, descontada do salário do empregado. Pagamento de Contribuição Previdenciária Patronal (CPP) de 03% (três por cento) e Fundo de Garantia por tempo de serviço (FGTS) de 8% (oito por cento) sobre o salário do empregado. O empregado tem também garantido o direito a férias e ao 13º salário em conformidade com o estabelecido pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Na tabela 08, apresenta-se a base de cálculo dos custos envolvido na contratação de um funcionário por parte do optantes pelo SIMEI, considerando-se o pagamento de um salário mínimo no valor de R\$ 678,00 vigente a partir de 1º de janeiro de 2013, uma vez que a contratação de um funcionário implica no cumprimento de direitos previstos pela legislação trabalhista, tais como férias e 13º salário.

O microempreendedor individual de acordo com a Lei Complementar 128/2008, está dispensado do recolhimento de alguns impostos que normalmente incidem sobre as empresas, tais como: Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição Social para Financiamento da Seguridade Social (CONFINS) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Em conformidade com o art. 18-A, § 3º, inciso VI da Lei Complementar nº 128/2008.

VI – sem prejuízo do disposto nos §§ 1o a 3o do art. 13 desta Lei Complementar, o Microempreendedor Individual não estará sujeito à incidência dos tributos e contribuições referidos nos incisos I a VI do caput daquele artigo.

Dessa forma, compreende-se que com o conjunto de dispensas tributárias apresentadas e com a redução de impostos o Estado objetiva incentivar os empreendedores sem registro legal a realizarem a regulamentação jurídica de seus empreendimentos.

Esse processo de legalização, passou a ser realizado a partir de 1º de julho de 2009, conforme estabelecido no art. 14, inciso III da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, sendo obedecidas as normas estabelecidas pela

resolução CGSIM nº 2 de 1º de julho de 2009 emitida pelo Comitê para a Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da legalização de Empresas e Negócios(CGSIM).

Tabela 04 - Custos da contratação de um funcionário para o MEI

DESCRIÇÃO	VALOR
Salário (mensal)	
Salário mínimo	R\$ 678,00
Retenção do INSS (8%)	R\$ 54,24
<i>Valor líquido a pagar ao funcionário</i>	<i>R\$ 623,76</i>
Valor do FGTS (8%)	R\$ 54,24
Valor do INSS Patronal (3%)	R\$20,34
Custo Total	R\$ 752,58
Férias	
Salário mínimo	R\$ 678,00
1/3 férias	R\$ 226,00
Retenção INSS (8%)	R\$ 72,32
<i>Valor líquido a pagar ao funcionário</i>	<i>R\$ 831,68</i>
valor do FGTS (8%)	R\$ 72,32
Valor do INSS patronal (3%)	R\$ 27,12
Custo Total	R\$ 1003,44
13º Salário	
Salário mínimo	R\$ 678,00
Retenção INSS (8%)	R\$ 54,24
<i>Valor líquido a pagar ao funcionário</i>	<i>R\$ 623,76</i>
valor do FGTS (8%)	R\$ 54,24
Valor do INSS patronal (3%)	R\$ 20,34
Custo Total	R\$ 752,58

Fonte: Adaptado da Lei nº 128/2008

Apresenta-se a seguir o conjunto de benefícios legais que o empreendedor informal, passará a possuir logo após a efetivação de seu registro como microempreendedor individual.

2.5 Benefícios concedidos para o MEI

A partir do conjunto de benefícios estabelecidos pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro, de 2008 que, em tese, podem se obtidos pelos empreendedores informais ao optarem pela legalização de suas atividades. Torna-

se essencial o conhecimento sobre estes benefícios como condição para que o empreendedor informal possa tomar a decisão de aderir ou não ao SIMEI.

Dessa forma, destaca-se a seguir os benefícios mais importantes:

a) Cobertura previdenciária

Com a legalização, o empreendedor legalizado e sua família, terão direitos a cobertura previdenciária, tais como: i) auxílio-doença; ii) aposentadoria por idade; iii) salário-maternidade após carência; iv) pensão e auxílio reclusão.

Para a obtenção dos benefícios serão considerada as seguintes condições, conforme apresentado no portal do desenvolvimento local¹¹: i) Aposentadoria por idade: mulher aos 60 anos e homem aos 65. Sendo necessário contribuir durante 15 anos pelo menos e a renda é de um salário mínimo; ii) Aposentadoria por invalidez : é necessário 1 ano de contribuição; iii) Salário maternidade (mulher): são necessários 10 meses de contribuição; iv) Auxílio doença: é necessário 1 ano de contribuição;

Além do que, a família do microempreendedor individual terá direito a pensão por morte e auxílio reclusão a partir do primeiro pagamento em dia;

b) Contratação de um funcionário com menor custo

Conforme apresentado anteriormente, esse benefício permite ao microempreendedor individual contratar um empregado a baixo custo, possibilitando a este condições para desenvolver melhor suas atividades e o seu negócio.

c) Isenção de taxas para registro e redução da burocracia

O MEI está isento de qualquer despesa relativa a sua formalização, como exposto no portal do empreendedor (2013), "todo o processo de formalização é gratuito, ou seja, o empreendedor se formaliza sem gastar um centavo. Qualquer

¹¹ O Portal do Desenvolvimento Local é fruto da parceria da CNM – Confederação Nacional de Municípios, FNP – Frente Nacional de Prefeitos e SEBRAE

outra cobrança recebida não é do governo, não está prevista na legislação e não deve ser paga.".

Outro aspecto a ser considerado é a redução da burocracia, uma vez que de acordo com o estabelecido pela Lei Complementar nº 128, de 12/2008, o microempreendedor individual possui somente a obrigatoriedade de realizar uma declaração anual de faturamento, estando inclusive desobrigado até mesmo do Livro Caixa.

Obrigação única por ano com declara o do faturamento. Ausência de burocracia para se manter formal, fazendo uma única declara o por ano sobre o seu faturamento que deve ser controlado mês a m s para ao final do ano estar devidamente organizado. (PORTALDOEMPREENDEDOR, 2013)

Importante ressaltar que o MEI deve ter o máximo controle sobre os comprovantes de suas atividades com rela o a vendas, compras e presta o de serviços para que esses comprovantes estejam sempre disponíveis e acessíveis quando solicitados.

Conforme orienta o existente no portal do empreendedor,   obrigatório que todo mês até o dia 20, o microempreendedor individual preencha – pode ser feito manualmente – o Relatório Mensal das Receitas (RMR) que obteve no mês anterior, conforme modelo apresentado no anexo 01.

Dessa maneira ao realizar o relatório mensal de receitas o microempreendedor individual terá facilitado a efetiva o de sua Declara o Anual do Simples Nacional Simplificada (DASN-SIMEI), que será feita diretamente no site do Simples Nacional

d) Emissão de nota fiscal e comprova o de renda

O MEI está desobrigado de emissão de nota fiscal para consumidores finais, pessoas físicas, estando obrigado   emissão dessa quando realizar transa oes comerciais para detentores de CNPJ. Conforme o art. 26,   1 , da Lei Complementar n  128/2008:

Art. 26.

  1  Os empreendedores individuais com receita bruta acumulada no ano calendário de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais) [alterado para R\$

60.000,00 (sessenta mil reais) pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011], na forma estabelecida em ato do Comitê Gestor, farão a comprovação da receita bruta, mediante apresentação do registro de vendas ou de prestação de serviços, ficando dispensados da emissão do documento fiscal previsto no inciso I do caput deste artigo, ressalvadas as hipóteses de emissão obrigatória previstas pelo referido Comitê.

No inciso II, § 6º, da referida lei, é explicitado a obrigatoriedade para emissão de notas fiscais:

II – será obrigatória a emissão de documento fiscal nas vendas e nas prestações de serviços realizadas pelo empreendedor individual para destinatário cadastrado no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ, ficando dispensado desta emissão para o consumidor final.” (NR)

Mesmo que o MEI possa dispensar a emissão da nota fiscal para pessoas físicas, de acordo com o código de defesa do consumidor todo cliente tem o direito de solicitar a nota, assim o MEI deve manter em seu poder o talão de notas fiscais, além de que é através da condição de emissor de notas fiscais e a posse do CNPJ que se considera facilitada a comprovação da origem de sua renda, o que lhe garante entre outras coisas, a possibilidade de aquisição de bens e até mesmo a obtenção de empréstimos bancários.

e) Acesso a serviços bancários, inclusive crédito

Dessa forma, através da legalização de suas atividades, o microempreendedor individual passa a ter a possibilidade de obtenção de crédito com condições especiais, principalmente nos bancos da rede pública, como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste.

O Banco do Brasil já disponibiliza em seu site (www.bb.com.br), a relação de serviços disponibilizados para o MEI, onde é possível verificar as vantagens ofertadas para o microempreendedor individual .

O Banco do Nordeste disponibiliza aos microempreendedores o CREDIAMIGO, através da inclusão desse tipo de crédito ter sido incorporado ao Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal conhecido como CRESCER, sendo uma das estratégias adotada pelo Plano Brasil Sem Miséria como ferramenta de estímulo a inclusão produtiva da população extremamente pobre.

A Caixa Econômica Federal (CEF), também já disponibiliza em seu site a relação de serviços bancários disponibilizados para os microempreendedores individuais, tais como: abertura de conta corrente, cheque empresa CAIXA, GIRO caixa fácil, cartão de crédito empresarial bandeira VISA e credenciamento junto a Redecard.

f) Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio

Os empreendedores que desejarem em conformidade com o apresentado no portal do empreendedor, terão direito a apoio técnico no SEBRAE através de orientações e assessoria, de cursos e planejamento de negócios objetivando a capacitação destes.

g) Compras e vendas em conjunto

Destaca-se ainda o benefício estabelecido pela lei da possibilidade dos microempreendedores individuais realizarem compras e vendas em conjunto através da formação de consórcio de fins específicos, o que pode favorecer aos empreendedores condições mais vantajosas em preços e condições de pagamento das mercadorias compradas, uma vez que o volume comprado será maior.

h) Compras governamentais

Considerando-se que o governo é um grande comprador de mercadorias e serviços, nas três esferas: Federal, Estadual e Municipal. A lei estabelece facilidades para que o MEI possa realizar vendas para o governo uma vez que para vender para o Governo é preciso estar legalizado.

i) Emissão de alvará pela internet

Para o exercício de atividade empresarial o MEI precisa de autorização da prefeitura para início de suas atividades, sendo essa autorização (licença ou alvará) concedida gratuitamente, sem o pagamento de qualquer tipo de taxa, mantendo-se a mesma condição para efetivação do registro na junta comercial.

j) Assessoria contábil gratuita

O MEI possui direito de receber assessoria gratuita desde o processo de legalização de seu negócio e no primeiro ano de atividade, contando com o apoio de uma rede de empresas contábeis que optaram pelo sistema de tributação simplificada.

Assim, com as novas condições macroeconômicas e do atual crescimento da economia brasileira, no momento atual, tem-se o desafio de estabelecer condições de realização do trabalho que favoreçam a sobrevivência dos pequenos empreendedores através do exercício pleno da cidadania e da manutenção das condições de seguridades social.

Como ferramenta de verificação de acesso aos benefício apresentados nesse item, no capítulo seguinte apresenta-se a análise dos resultados obtidos a partir da pesquisa de campo realizada junto aos pequenos empreendedores em São Luís do Maranhão.

3 EMPREENDENDO O DESENVOLVIMENTO



Fonte: AMARAL, Tarsila do. Costureiras, 1950.



Fonte: Imagem de meio eletrônico

*Sozinho no escuro qual bicho-do-mato,
sem teogonia, sem parede nua para se
encostar, sem cavalo preto que fuja a
galope, você marcha, José! José, para
onde?*

Carlos Drummond de Andrade

Para contextualizar a realidade do campo de estudo adotado neste trabalho apresenta-se, primeiramente, alguns aspectos relevantes para a caracterização do município de São Luís a partir de dados obtidos nos *sites* do Ministério de Desenvolvimento Social (MDS), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e de dados oriundos do Plano de Desenvolvimento Econômico Local de São Luís (PDESL).

O município de São Luis, situa-se na Ilha de São Luís como apresentado na figura 03, no extremo norte da região nordeste do Brasil. Limitando-se ao norte com o Oceano Atlântico; ao sul com o Estreito dos Mosquitos e a oeste com a Baía de São Marcos. A fundação oficial do município data de 1612, quando os franceses passaram a ocupar a região e instalaram o Forte de São Luís em homenagem ao Rei da França Luís XIII, o que justifica o nome dado ao município.

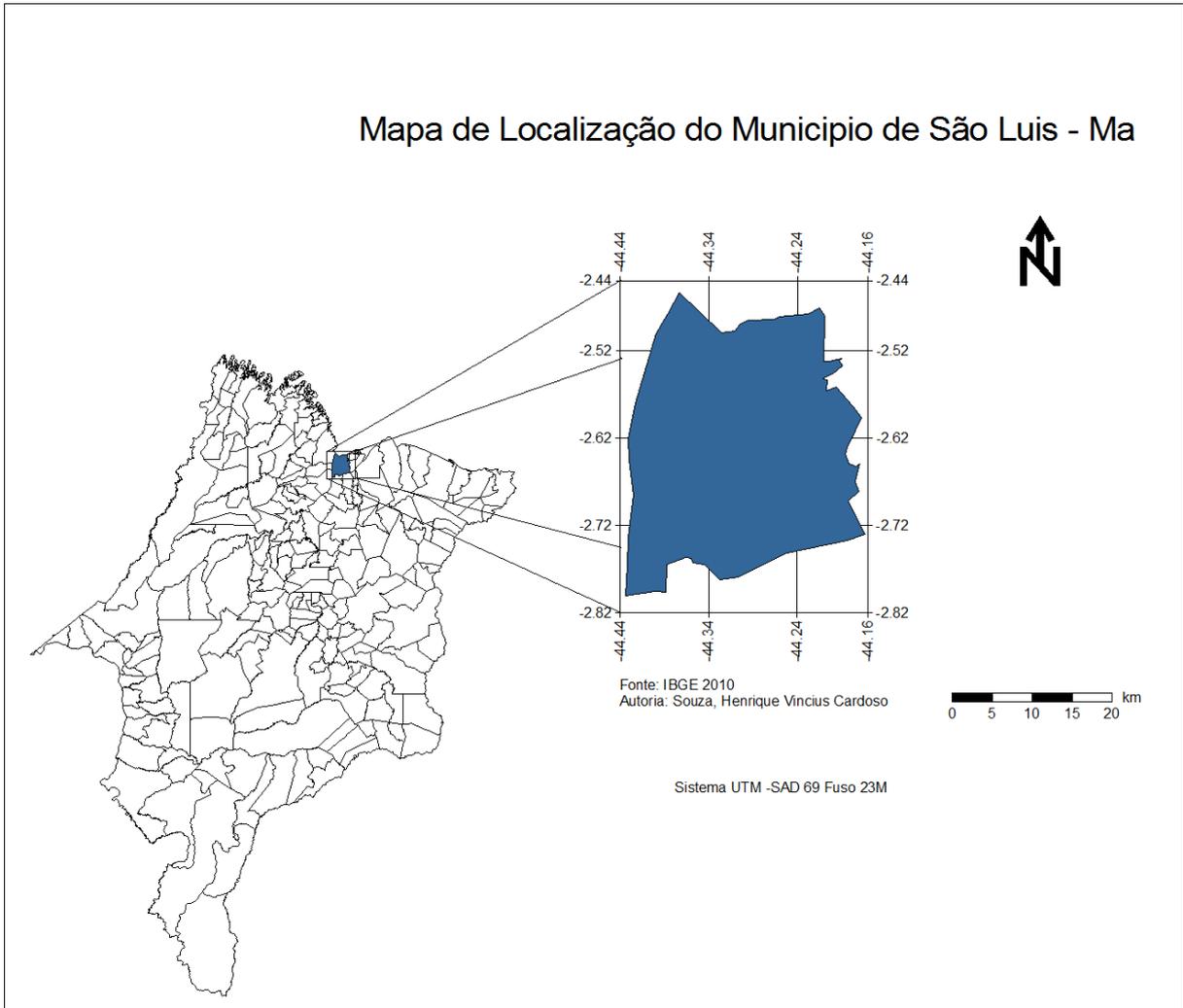
O município apresenta características da colonização portuguesa e tem uma grande importância histórica, tendo sido reconhecido pela Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (UNESCO) com o título de Patrimônio Cultural da Humanidade, em 1997.

Baseada na sua proximidade com os mercados externos, São Luís é caracterizada como porto fluvial e marítimo, tendo desempenhado importante papel na produção econômica do Brasil - Colônia durante os séculos XVII e XIX, tendo sido considerado o quarto centro exportador de algodão e arroz, depois de Salvador, Recife e Rio de Janeiro (IBGE, 2012). Esta ainda é uma grande vantagem econômica do município que realiza um grande volume de exportações a partir dos portos de Ponta da Madeira (atende apenas a Companhia Vale), Porto do Itaqui (atende a cidade e o estado) e Porto Grande (atende apenas a Alumar).

De acordo com o Censo Demográfico de 2010, a população do município sofreu um acréscimo entre o Censo de 2000 e 2010, passando de 868.047 para 1.014.837 habitantes, alcançando uma taxa de crescimento de 1,57% ao ano, superando as taxas de crescimento populacional registrada no estado e na região nordeste, que correspondem respectivamente a 1,54% e 1,08% ao ano.

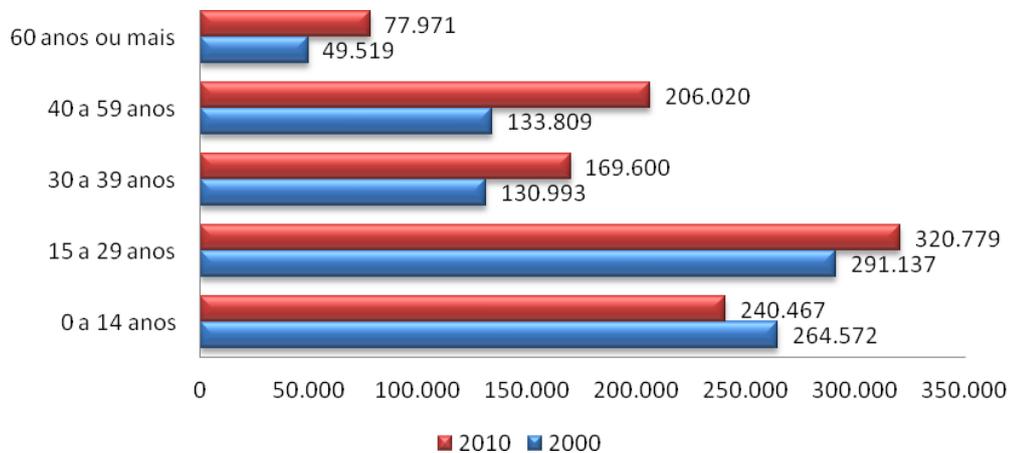
Outro aspecto importante a ser considerado é que foram identificadas mudanças na estrutura demográfica, quando realizada a comparação da população residente no município por faixa etária entre 2000 e 2010, observando-se decréscimo da população entre 0 e 14 anos e acréscimo em todas as outras faixas etárias, como apresentado no gráfico 03.

Figura 03 - Localização geográfica de São Luís



Fonte:IBGE (2010)

Gráfico 03 - População residente por faixa etária entre 2000 e 2010



Fonte: Censos Demográficos de 2000 e 2010/ IBGE/MDS (adaptado pelo autor)

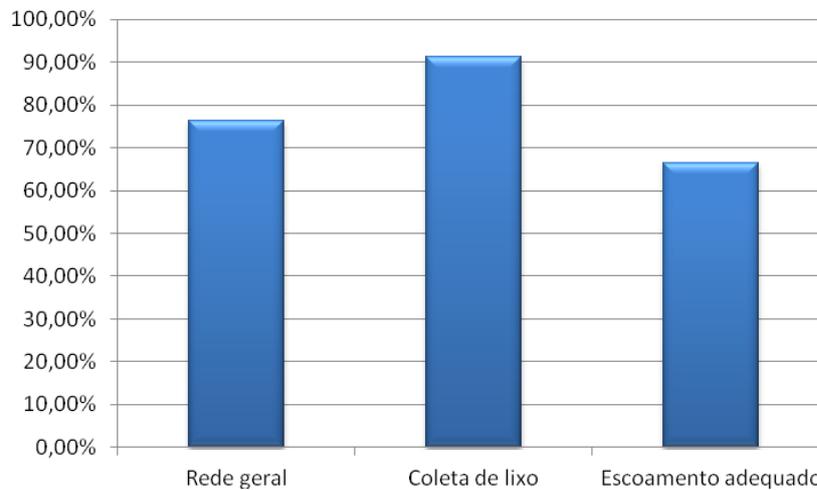
O Plano de Desenvolvimento Econômico Local de São Luís (2011, p. 21), explicita que a variação da taxa de crescimento demográfico do município de São Luís é resultante de um intenso fluxo migratório que este recebeu. Como consequência desse fluxo ocorreu uma intensificação da pressão sobre a infraestrutura da cidade, aumento da demanda por serviços públicos e formação de um contingente de mão de obra pouco qualificada em busca de oportunidades de emprego.

Com relação as condições sociais, os dados do Censo Demográfico de 2010 em análise realizada pelo MDS, indicam que praticamente todos os domicílios possuem fornecimento de energia elétrica, a coleta de lixo está presente em 91,2% dos domicílios, o abastecimento de água em 76,4% dos domicílios particulares e 66,5% das residências dispõe de esgotamento sanitário adequado, como pode se verificado no gráfico 04.

O município de São Luís apresenta 5,9% da sua população situada na faixa de extrema pobreza. Esta taxa é intensificada na zona rural atingindo 12,7% da população na extrema pobreza contra 5,5% na área urbana.

Com relação a taxa de analfabetismo, das pessoas de 10 anos ou mais, o município apresentou, ainda em 2010, uma taxa de analfabetismo das pessoas de 10 anos ou mais anos de idade equivalente a 4,5%, sendo que essa taxa na área urbana registrou 4,2% e na zona rural 9,9%.

Gráfico 04 - Domicílios com acesso a rede de abastecimento de água, a coleta de lixo e ao escoamento do banheiro ou sanitário adequado



Fonte: MDS/IBGE/Censo Demográfico de 2010 (adaptado pelo autor)

De acordo com o Censo Demográfico de 2000, o município apresentava uma elevada taxa de desemprego, chegando a 22% da População Economicamente Ativa (PEA), como apresentado na tabela 05.

Tabela 05 - População Economicamente Ativa em São Luís / 2000

População Economicamente Ativa	384.900
População ocupada	300.697
População desocupada	84.203
Taxa de desemprego	22%

Fonte: IBGE/Censo Demográfico 2000 (adaptada pelo autor)

No entanto, em estudo realizado pelo MDS no tocante ao mercado de trabalho formal entre 2004 e 2010, observou-se um saldo positivo na geração de novas ocupações. Foram criadas neste período 59.908 vagas e no ano de 2010 registrou-se 90.966 contratações contra 70.384 demissões segundo os registros do Ministério de Trabalho e Emprego (MTE).

O Censo Demográfico de 2010 apresenta, também, que em agosto de 2010, a População Economicamente Ativa (PEA) do município de São Luís correspondia a 502.567 pessoas, o que corresponde a um aumento de 30,6% da

PEA entre os censos de 2000 e 2010 e que corrobora a análise do aumento de pressão sobre a estrutura do município, destes 442.152 estavam ocupadas e 60.415 desocupadas. obtendo-se uma taxa de desemprego de 12%. (Ver tabela 06)

Tabela 06 - População Economicamente Ativa em São Luís/2010

População Economicamente Ativa	502.567
População ocupada	442.152
População desocupada	60.415
Taxa de desemprego	12%

Fonte: IBGE/Censo Demográfico 2010 (adaptada pelo autor)

Do total de pessoas ocupadas, 44% possuíam carteira assinada, 23,4% não tinha carteira assinada, 21% atuavam por conta própria e 1,4% são empregadores, 7,6% são servidores públicos e 2,6% trabalham sem rendimentos e na produção para consumo próprio. Conforme o gráfico 05.

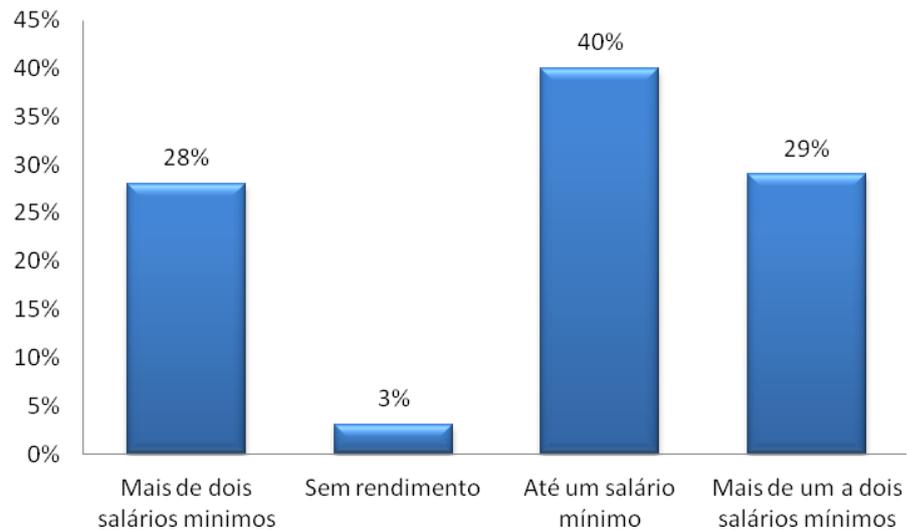
Gráfico 05 - Pessoas ocupadas por posição na ocupação em São Luís



Fonte: MDS/IBGE/Censo Demográfico de 2010 (adaptado pelo autor)

Ao se analisar os ganhos das pessoas ocupada constata-se que, 3% não possuíam rendimentos e 42,8% ganhavam até um salário mínimo por mês. Dessa forma, a remuneração média das pessoas ocupadas corresponde a R\$ 1.416,41. Conforme apresentado no gráfico 06.

Gráfico 06 - Pessoas ocupadas por classe de rendimento nominal mensal



Fonte: MDS/IBGE/Censo Demográfico de 2010 (adaptado pelo autor)

Para a medição da produção de riqueza no município, que é indicada pela análise do desenvolvimento do Produto Interno Bruto (PIB), constatou-se que este apresenta um crescimento consistente. Na tabela 07 pode-se verificar o crescimento em bilhões de reais até o ano de 2009 medido pelo censo de 2010.

Tabela 07 - PIB em R\$ bilhões de 2002 a 2009

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
São Luís	9,5	9,9	11,1	12,3	12,8	13,3	14,7	15,3

Fonte: IBGE - PIB dos Municípios (adaptada pelo autor)

De acordo com o IBGE (2010), o PIB do município cresceu 52,1% entre 2005 e 2009. a participação dos diversos setores econômicos para a formação do PIB municipal é apresentada na tabela 08.

Tabela 08 - Participação dos setores econômicos no PIB de São Luís em 2009

Serviços	66,1%
Indústria	17,4%
Impostos	16,4%
Agricultura	0,1%

Fonte: Censo Demográfico 2010 / IBGE

Ao retratar a economia informal, o Plano de desenvolvimento Econômico Local de São Luís (2011, p. 29) apresenta algumas observações sobre este segmento, fundamentando-se em estimativas feitas a partir da pesquisa Economia Informal Urbana (Encif) realizada em 2003, do cadastro central de empresas, do censo populacional de 2000, e da contagem populacional de 2007 e de indicadores desenvolvidos pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Dessa forma, verifica-se que: i) A estimativa de empresas informais em 2003 era de 84,5 mil empresas informais operando na cidade de São Luís; ii) O número de pessoas ocupadas em atividades informais em São Luís chegava a 166,6 mil pessoas; iii) A menor produtividade do setor informal reflete-se em menores salários; iv) A estimativa do PIB da economia informal de São Luís, em 2007, correspondia a um valor entre 2,4 e 4,6 bilhões de reais.

Ao se analisar os dados apresentados no gráfico 03, constata-se que 92.934 pessoas atuam por conta própria e que 103.476 pessoas são empregados sem carteira de trabalho assinada, de acordo com o Censo Demográfico de 2010. Por outro lado, de acordo com as informações apresentadas sobre a economia informal na Encif (2003), constata-se a presença de 84,5 mil empresas informais e 166,6 mil pessoas ocupadas em atividades informais no município de São Luís.

Mesmo que se considere a dificuldade existente para quantificar a economia informal, devido ao seu próprio caráter, estas estimativas permitem a formação de algumas conjecturas, tal como, o deslocamento dos trabalhadores informais identificados pela Encif para a condição de trabalhador por conta própria, o que seria algo natural ao se considerar a renda das pessoas ocupadas no município, em que apenas 28% da população recebe acima de dois salários mínimos mensais.

Com relação ao total de pequenos empreendedores informais que buscaram a legalização de suas atividades, através da figura jurídica do microempreendedor individual, o município registrou 12.739 optantes pelo SIMEL até o dia 31 de dezembro de 2012, como apresentado na figura 04.

Os dados apresentados demonstram que o município de São Luís possui um grande contingente de pequenos empreendedores, o que explicita a necessidade de adoção de políticas públicas que possam favorecer a melhoria da condição de vida desta parte significativa da população.

Figura 04 - Total de optantes pelo SIMEI no município de São Luís em 31/12/2012



Fonte: Portal do Empreendedor (2013)

Apresenta-se a seguir as análises dos dados obtidos através da realização da pesquisa de campo junto aos pequenos empreendedores que visa o alcance dos objetivos específicos estabelecidos para este trabalho, contribuindo para o desenvolvimento de uma conclusão que demonstre a efetividade ou não da política pública de incentivo a formalização e a inclusão social dos pequenos empreendedores no município de São Luís do Maranhão.

3.1 Perfil do microempreendedor individual

Na primeira parte do questionário foram feitas perguntas para a determinação de características gerais dos optantes pelo SIMEI no município de São Luís. A amostra considerada válida é composta de empreendedores que estão legalizados entre um ano e três anos, o que corresponde a 84,38% dos

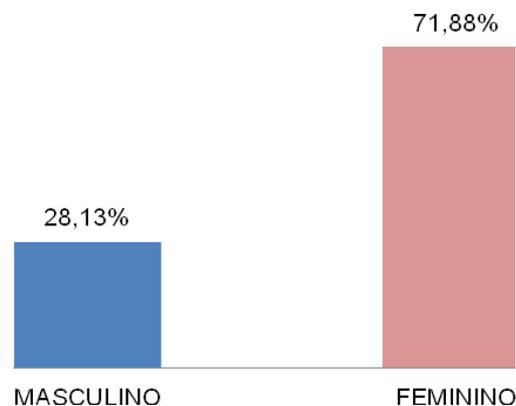
empreendedores consultados, e de 15,6% de empreendedores legalizados com mais de 03 anos.

Com relação ao total dos Microempreendedores Individuais (MEI) por sexo, foi verificado que a maioria dos empreendedores consultados são do sexo feminino¹².

Esclarece-se que, a grande diferença percebida na participação por sexo no total de optantes pelo SIMEI, identificada neste trabalho, pode ser atribuída a regra adotada para realização da pesquisa, de que as duas principais categorias com maior número de optantes pelo SIMEI, a atividade de comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios e a atividade de cabeleireiro, deveriam ser prioritariamente consultadas.

Os dados denotam, portanto, forte presença das mulheres em atividades por conta própria e que as mesmas estão mais preocupadas com a obtenção dos benefícios resultantes da legalização, como identificado no gráfico 07.

Gráfico 07 - Total de microempreendedores individuais por sexo

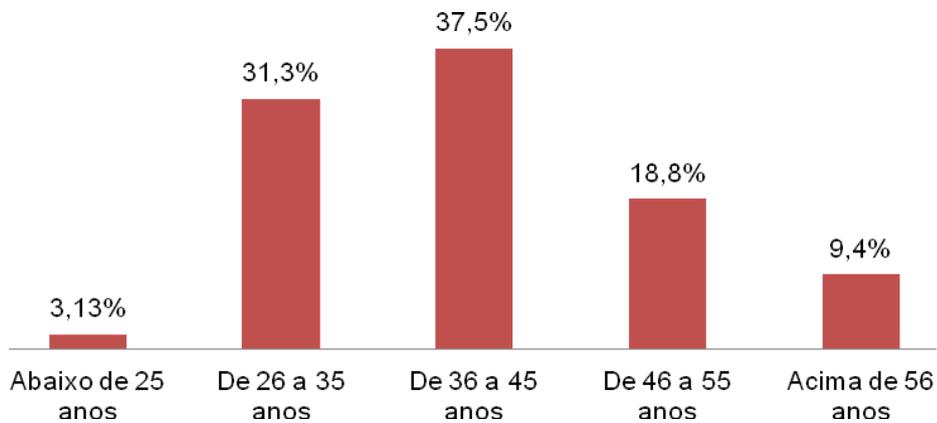


Fonte: elaboração própria

Verificou-se que, os MEIs consultados apresentam idades variando de 21 a 57 anos, e que 68,8% dos empreendedores situam-se na faixa etária entre 26 e 45 anos. Sendo verificado que a idade com maior número de empreendedores legalizados foi a idade de 36 anos (modal), conforme gráfico 08.

¹² A forte presença feminina também foi constatada em outros estudos já realizados.

Gráfico 08 - Faixa etária dos optantes pelo SIMEI



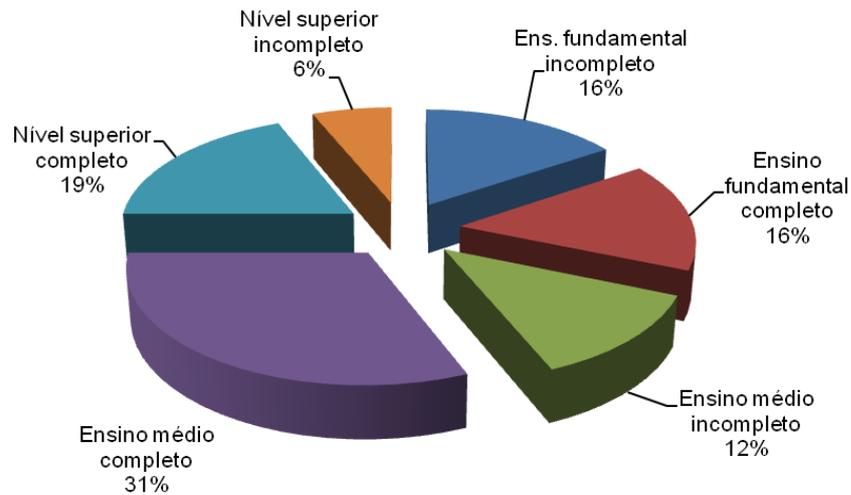
Fonte: elaboração própria

Com relação ao grau de escolaridade, verificou-se que a maioria dos empreendedores concluíram o ensino médio ou superior. Dado considerado importantíssimo, uma vez que totalizam 50% dos empreendedores consultados e aponta para uma melhora do grau de escolaridade dos pequenos empreendedores, os valores obtidos são apresentados no gráfico 09.

A respeito do tempo de realização de atividades por conta própria informalmente, verificou-se que, os pequenos empreendedores que atuavam na informalidade em um período igual ou inferior a 03 anos correspondem a maioria dos optantes pelo SIMEI, e que com o passar dos anos os pequenos empreendedores tendem a permanecerem com sua condição de informal. Outro fato a ser considerado é o percentual de microempreendedores individuais que optaram pela legalização de seus empreendimentos já no início de suas atividades, sendo possível visualizar os resultados no gráfico 10.

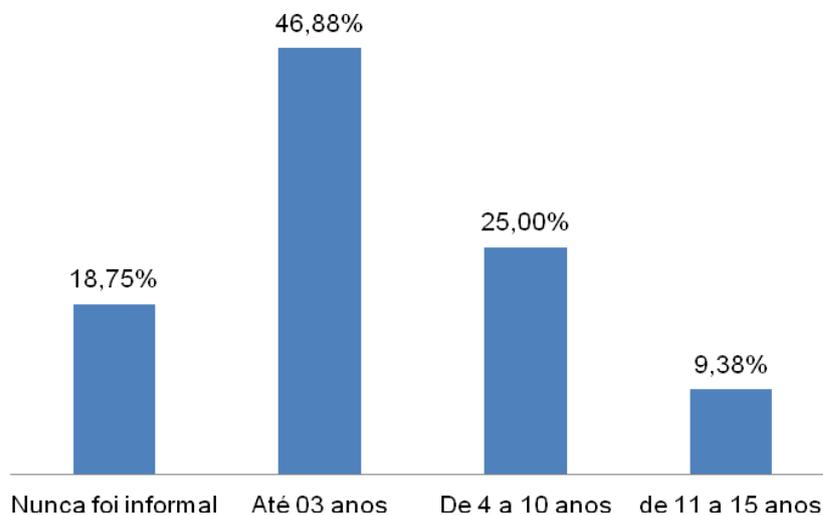
Para a análise dos ganhos dos pequenos empreendedores ao se legalizarem, se houve melhora ou não do faturamento, verificou-se a predominância da faixa de rendimentos variando de R\$ 678,00 a R\$ 1000,00 enquanto estes atuavam como empreendedores informais, constatando-se maior predominância da faixa de rendimentos entre R\$1.000,00 a R\$ 2.000,00 e da faixa de rendimentos entre R\$ 2.000,00 e R\$ 3.000,00, ambas com 34,38% das respostas, como indicado no gráfico 11.

Gráfico 09 - Participação de microempreendedores por nível de escolaridade



Fonte: elaboração própria

Gráfico 10 - Tempo de atividade como empreendedor informal

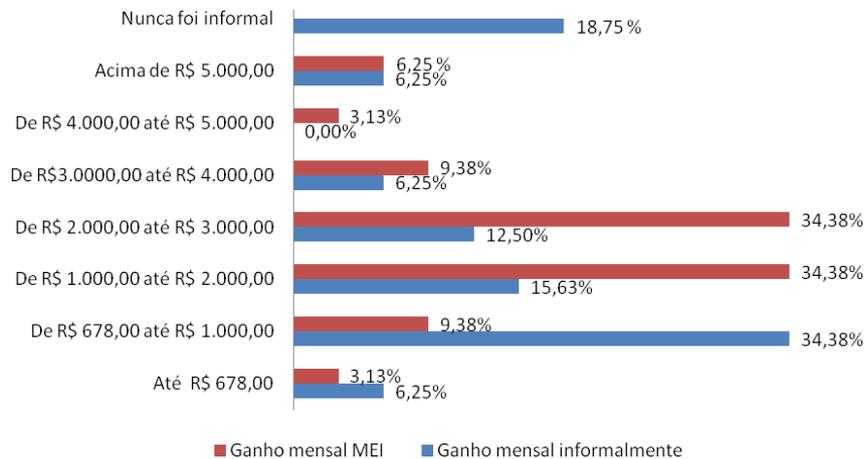


Fonte: elaboração própria

Essa melhora percebida por 68,8% dos empreendedores consultados, pode ser creditada ao efeito psicológico sobre o novo empresário, que ao legalizar seu negócio, sente-se na obrigação de melhorar a aparência deste o que acarreta

uma maior visibilidade ao empreendimento, e o conseqüente aumento de consumidores como explicitado por alguns empreendedores.

Gráfico 11 - Comparativo entre faixa de ganho antes e depois da legalização



Fonte: elaboração própria

Um fato relevante, é o percentual de 6,25% de empreendedores que declararam possuírem ganhos mensais que podem vir a ser considerados incompatíveis com o limite estabelecido para a categoria.

A pesquisa também constatou que 53,9% dos empreendedores consultados, declararam se tornar pequenos empreendedores em função da identificação de uma oportunidade de negócio ou ainda por opção própria, se tornarem patrões. Os percentuais se encontram no gráfico 12.

Gráfico 12 - Motivos pelos quais se tornou pequeno empreendedor



Fonte: elaboração própria

Ao serem questionados sobre qual a atividade que realizavam antes de se tornarem pequenos empreendedores, a grande maioria dos MEIs informou que era funcionário de outras empresas (50%) ou trabalhador autônomo (25%), conforme consta na tabela 09.

Tabela 09 - Atividades realizadas antes de se tornarem empreendedores

Funcionário de outra empresa	50 %
Funcionário Público	3,13%
Estudante de ensino médio	3,13%
Estudante Universitário	3,13%
Desempregado	3,13%
Dona de casa	12,5%
Trabalhador no ramo como autônomo	25%

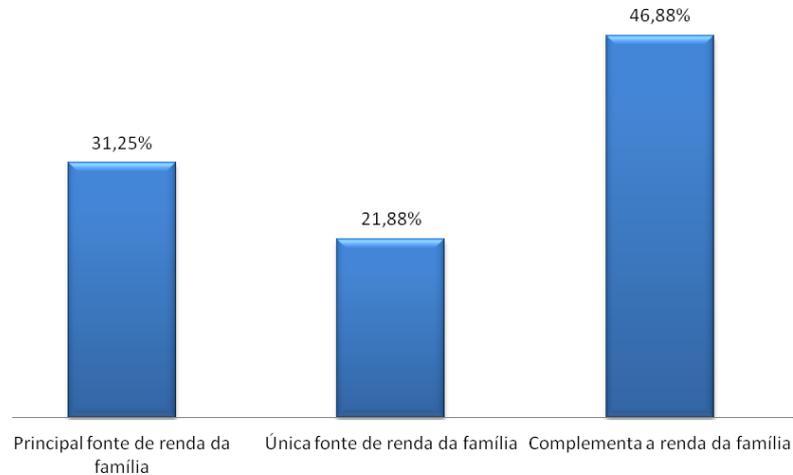
Fonte: Elaboração própria

Verificou-se ainda, que dentre os microempreendedores que atuavam como funcionários de outras empresas, uma grande parte destes (47,37%) foi demitida, e outra quantidade de igual valor pediu demissão, e apenas 5,26% dos pequenos empreendedores consultados se aposentaram ou mantém o seu empreendimento concomitantemente com a realização de outra atividade.

Para a compreensão da destinação da renda auferida por parte dos microempreendedores individuais, questionou-se sobre qual a participação da renda do empreendedor na composição da renda familiar, constatando-se que dentre os microempreendedores individuais consultados a renda obtida é utilizada, por 46,88% dos empreendedores, para complementar a renda familiar como pode ser observado nos dados constantes no gráfico 13.

Com relação a posse do domicílio (local de realização da atividade profissional), a pesquisa identificou que 53,13% dos microempreendedores trabalham em locais alugados, 43,75% são proprietários do estabelecimento e 3,13% exercem suas atividades em locais cedidos pelos parentes.

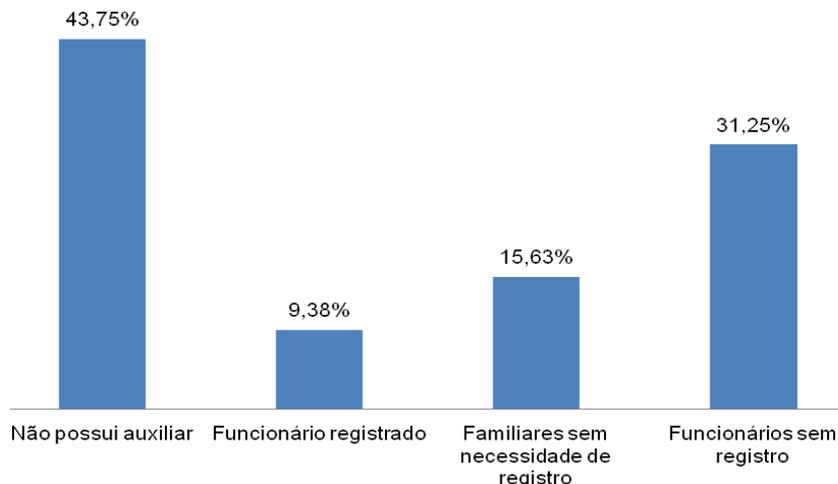
Gráfico 13 - Participação da renda empresarial na renda da família



Fonte: elaboração própria

Para finalizar a caracterização do perfil do microempreendedor individual da amostra, procurou-se saber se o empreendedor legalizado possuía algum auxiliar e a forma de vínculo existente entre esse e o empreendimento.

Gráfico 14 - Situação do funcionário auxiliar do MEI



Fonte: elaboração própria

O gráfico 14, apresenta os resultados encontrados, onde é possível identificar que apenas 9,38% dos pequenos empreendedores consultados efetivaram o registro de seus empregados. O que pode ser compreendido como um

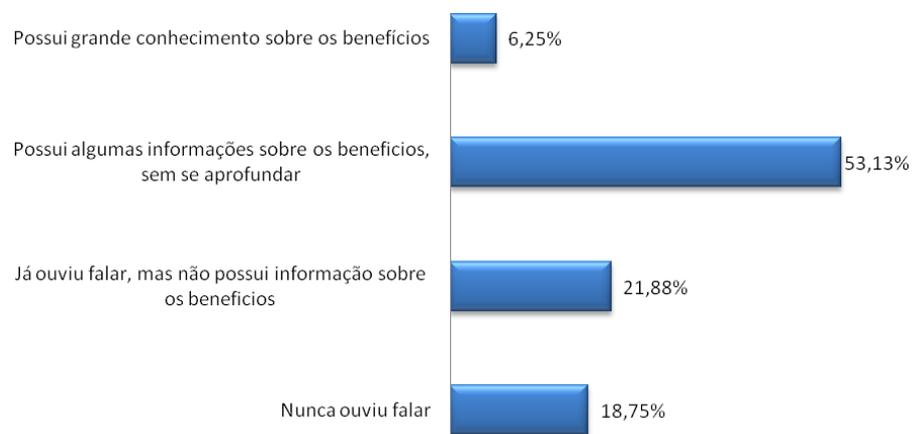
contracenso, uma vez que o empreendedor se beneficia dos direitos estabelecidos na legislação mas não os transfere aos seus trabalhadores.

3.2 Conhecimentos dos MEIs sobre a Lei Geral e seus benefícios

Na segunda parte do questionário foram realizadas perguntas para verificar o conhecimento dos pequenos empreendedores acerca dos benefícios estabelecidos pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

A partir do pressuposto de que a amostra é composta de empreendedores optantes pelo SIMEI, portanto sabedores da existência de uma lei de incentivo a legalização de atividades dos pequenos empreendedores informais, a primeira pergunta objetivou saber se estes conheciam os benefícios estabelecidos na lei, obtendo-se os resultados apresentados no gráfico 15.

Gráfico 15 - Conhecimento sobre os benefícios estabelecidos na lei



Fonte: elaboração própria

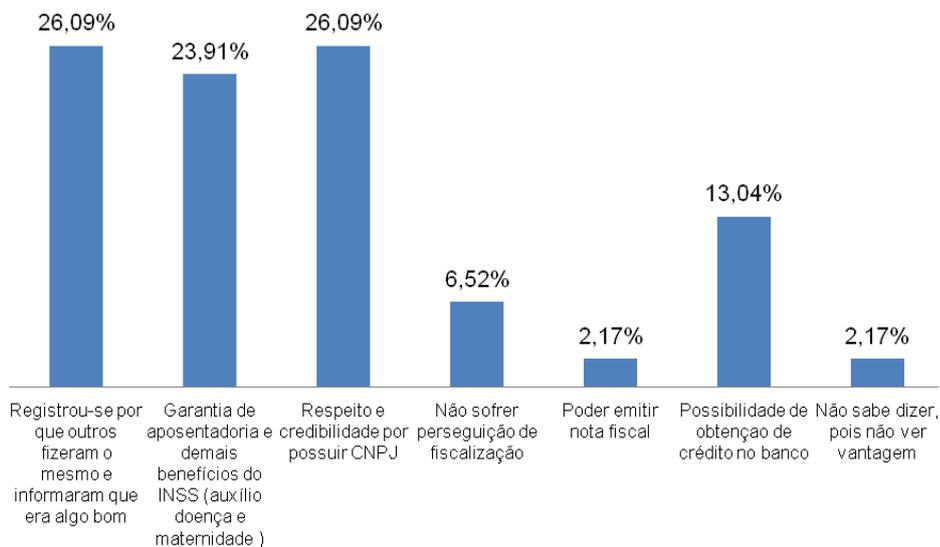
Percebe-se claramente que os microempreendedores não buscaram conhecer o conjunto de benefícios que a Lei 128/2008 oferece, uma vez que apenas 6,25% destes indicaram possui grande conhecimento sobre os benefícios e 53,13% informaram possuir algum conhecimento, mas sem aprofundamento.

A pesquisa também avaliou os motivos pelos quais os pequenos empreendedores optaram pela legalização através da figura jurídica do

microempreendedor individual, os resultados obtidos refletem diretamente a falta de conhecimento destes sobre os benefícios estabelecidos na Lei Geral.

Esse fato é analisado a partir de um percentual de 76,1% alcançado pelos três principais motivos elencados pelos empreendedores consultados, por que outros fizeram e informaram que era bom, possibilidade de obter auxílio doença e maternidade e respeito e credibilidade por possuir o registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). De acordo com os próprios empreendedores, estes correspondem aos os benefícios que ouviram falar. Os resultados desse questionamento podem ser verificados no gráfico 16.

Gráfico 16 - Motivos pela opção pelo SIMEI



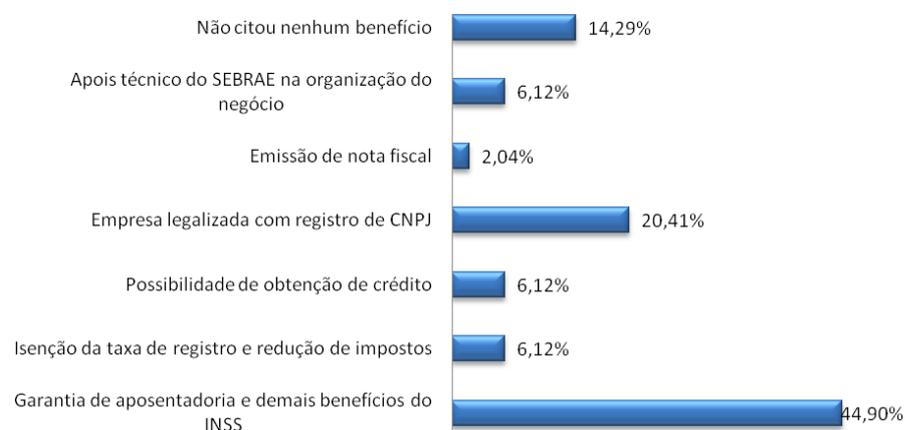
Fonte: elaboração própria

Em seguida, os microempreendedores foram convidados a citarem pelo menos um benefício presente na Lei Geral para os optantes pelo SIMEI, constatou-se que o benefício de garantia de aposentadoria foi citado por 44,9% dos empreendedores, o que pode indicar que este seja o real motivo pela opção de formalização, pois corresponde a um valor aproximado da soma das participações dos dois primeiros motivos apresentados no gráfico 16 de forma a explicitar "algo bom" como sendo a possibilidade de aposentadoria.

Outro aspecto que chama a atenção, é o fato que 14,29% dos empreendedores consultados não citaram nenhum benefício, nem mesmo os anteriormente indicados como motivos para a legalização dos empreendimentos, o

que pode ser entendido que estes empreendedores correspondem àqueles que optaram pelo SIMEI por indicação de terceiros, sem compreender o seu real valor. Na verdade, isso indica a falta de entendimento do que seja o processo de legalização de uma empresa, que "corresponde a uma adaptação às exigências e normas de regulação propostas e controladas pelo Estado." (IBASE,1997). Para verificação dos resultados consultar o gráfico 17.

Gráfico 17 - Benefícios citados pelos MEIs



Fonte: elaboração própria

Um ponto importante quanto ao conhecimento da Lei Geral, é que esta não traz apenas benefícios, sendo imputados aos optantes pelo SIMEI deveres e obrigações para a manutenção dos benefícios obtidos. Desse modo, perguntou-se aos empreendedores, diante destas obrigações, quais as desvantagens que estes observavam na lei. Obtendo-se as respostas apresentadas na tabela 10.

Tabela 10 - Desvantagens da Lei Geral sob a ótica dos MEIs

Não sabe dizer	34,38%
Não ver desvantagens	31,25%
Pagamento de imposto, mesmo que reduzido	6,25%
Pagar serviços de contabilidade na formalização e no 1º ano	9,38%
Limite de faturamento	6,25%
Limite do número de empregados	12,50%

Fonte: Elaboração própria

A observação dos resultados obtidos, favorece a compreensão de que as contradições relativas a legalização dos pequenos empreendimentos através da adoção da Lei 128/2008 é cheia de empecilhos que devem ser superadas, tais como o entendimento da importância da efetividade do pagamento de impostos.

Uma vez que apenas 6,25% dos empreendedores fizeram referência a esta obrigação como uma desvantagem, tem-se, em primeira análise, o entendimento de que os 93,8% restantes dos empreendedores consultados não consideram o pagamento de imposto como uma desvantagem. No entanto, ao serem questionados pelo pesquisador sobre como estava a situação do pagamento de impostos, as respostas obtidas indicaram que grande parte dos empreendedores não estão realizando o pagamento dos tributos.

Além do fato que 34,38% dos empreendedores não souberam identificar se existem desvantagens na lei, destaca-se o pagamento de serviços de contabilidade na formalização e durante o primeiro ano de atividade – que aparece como uma desvantagem para 9,38% dos empreendedores da amostra –, como um grande identificador da falta de conhecimento dos benefícios oportunizados pela Lei Geral. Uma vez, que esta traz entre os benefícios o direito a assistência contábil para os optantes pelo SIMEI, através da rede de contadores que optaram pelo sistema de tributação simplificada.

3.3 Percepções dos MEIs quanto ao acesso aos benefícios

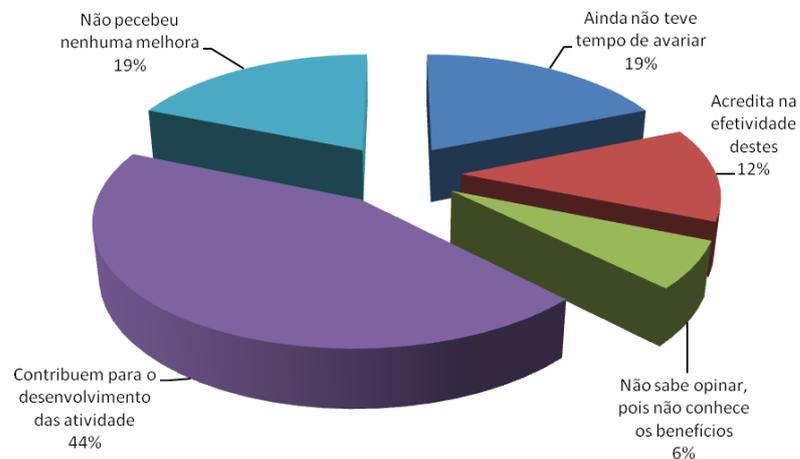
Na terceira e última parte do questionário foram realizadas perguntas para avaliar, na visão dos optantes pelo SIMEI, o acesso aos benefícios previstos na Lei Complementar Nº 128, de 19 de dezembro de 2008.

Uma das questões a serem alcançadas nesta fase da pesquisa, referiu-se a percepção dos microempreendedores acerca da efetividade dos benefícios para seus empreendimentos (ver gráfico 18). Destaca-se, que mesmo não conhecedores de todos os benefícios, 56% dos pequenos empreendedores legalizados acreditam na efetividade ou consideram que estes contribuem para o desenvolvimento de suas atividades.

Contudo, 19% dos empreendedores indicaram que não perceberam nenhuma melhoria, 6% não souberam opinar e outros 19% alegaram que ainda não tiveram tempo para fazer uma avaliação. Resultados que podem ser explicados pela

condição do não conhecimento de quais os benefícios que possuem enquanto microempreendedores individuais, como foi identificado anteriormente.

Gráfico 18 - Percepção dos benefícios pelos MEIs

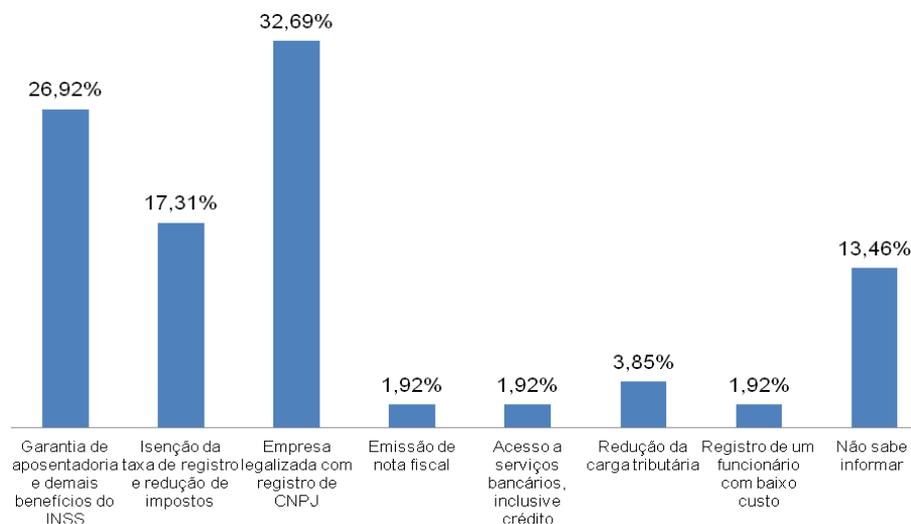


Fonte: elaboração própria

Após a apresentação de uma lista, contendo os benefícios estabelecidos pela Lei Geral, foi solicitado aos microempreendedores que indicassem os benefícios que eles acreditavam que obtiveram acesso.

O benefício de possuírem seus empreendimentos legalizados, com o registro do CNPJ, foi considerado como o mais expressivo na opinião de 32,69% dos empreendedores da amostra, como apresentado no gráfico 19.

Gráfico 19 - Benefícios acessados pelos MEIs



Fonte: elaboração própria

Isso pode representar uma desconfiança por parte desses empreendedores com relação a garantia de aposentadoria e acesso aos demais benefícios do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), que alcançou 26,92% das indicações, uma vez que de acordo com os dados apresentados no gráfico 17 foi o benefício mais citado pelos MEIs.

Um outro benefício que os microempreendedores individuais possuem é o recebimento de apoio técnico do Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), através de cursos e planejamentos de negócios objetivando a capacitação dos pequenos empreendedores. Assim, foi questionado se os microempreendedores tinham procurado e recebido algum apoio técnico do SEBRAE, e em caso afirmativo como o avaliavam. Obteve-se as respostas apresentadas na tabela 11.

Tabela 11 - Apoio técnico do SEBRAE junto aos MEIs

Não procurei apoio técnico	71,88%
Apoio satisfatório	6,25%
Apoio insatisfatório	15,63%
Apoio excelente	6,25%

Fonte: Elaboração própria

Diante dos valores apresentados, constatou-se que, 71,88% dos microempreendedores não procuraram apoio técnico. Situação preocupante, pois indica que esses empreendedores baseiam suas ações unicamente nas suas vivências, sem o embasamento teórico necessário para a condução de um empreendimento, mesmo que este seja de pequeno porte.

Essa problemática, identificada na pesquisa realizada junto aos microempreendedores consultados no município de São Luís, também foi percebida pelo relatório Global Entrepreneurship Monitor referente ao ano de 2012 (GEM BRASIL 2012), como pode ser observado na figura 05.

Estes resultados indicam a necessidade de avaliação da efetividade das ações desenvolvidas pelo órgão, mesmo que o relatório GEM Brasil 2012 destaque-o como sendo o órgão de promoção do empreendedorismo mais procurado pelos

empreendedores, atingindo o percentual de 12,7% de procura por parte dos empreendedores brasileiros entre os demais órgãos.

Figura 05 - Busca de órgãos de apoio segundo estágio do empreendimento

proporções¹ – Brasil – 2012

Busca de Apoio	Total de empreendedores	Empreendedores Iniciais	Empreendedores Estabelecidos
	Prop (%)	Prop (%)	Prop (%)
Não procurou nenhum	79,6	77,6	81,3
Associação Comercial	1,8	1,8	1,8
SENAC	1,5	1,7	1,3
SEBRAE	12,7	14,9	10,4
SENAI	1,2	1,1	1,4
SENAR	0,0	0,1	0,0
SENAT	0,2	0,1	0,3
SINDICATO	0,7	0,6	0,8
Nenhuma das opções acima.	2,3	2,1	2,6

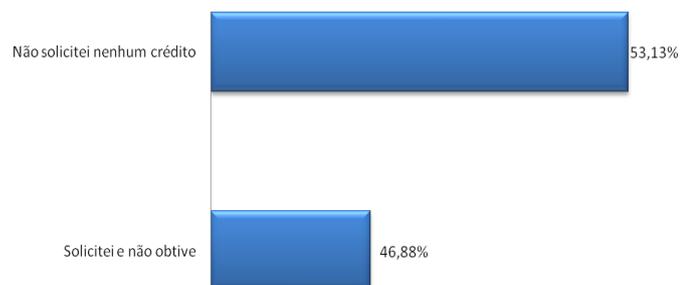
¹ As proporções significam o percentual de cada classe em relação a população dos respondentes.

Fonte: GEM Brasil 2012

Nesse aspecto o resultado obtido pelo relatório GEM Brasil 2012, é extremamente preocupante, pois retrata que pouquíssimos empreendedores brasileiros buscam o órgão oficial de promoção do empreendedorismo no país.

Sabe-se também que um dos grandes empecilhos para o desenvolvimento de atividades empreendedoras no Brasil, refere-se a obtenção de crédito, desse modo, foi questionado aos empreendedores se haviam solicitado e obtido crédito após a legalização como microempreendedor individual, obtendo-se os resultados constantes no gráfico 20.

Gráfico 20 - Solicitação de crédito pelos MEIs



Fonte: elaboração própria

As respostas indicam que mesmo que o país tenha melhorado as condições de obtenção de crédito, estas ainda representam um problema a ser superado. Além disso, de acordo com os microempreendedores que solicitaram e não obtiveram crédito, os bancos solicitam documentos que eles não possuem ou ainda, que devem apresentar um documento assinado por um contador que demonstre o faturamento do empreendimento.

Esse quesito é particularmente preocupante, pois a lei estabelece que os microempreendedores individuais estão isentos de algumas formalidades, destaca-se ainda a falta de interesse dos bancos privados pelo fornecimento de crédito a esse segmento empresarial.

A pesquisa também buscou captar a percepção dos empreendedores com relação ao grau de satisfação com os resultados obtidos após a opção pelo SIMEI, observando-se que apenas 15,63% dos microempreendedores demonstraram insatisfação com os resultados obtidos, como indicado na tabela 12.

Tabela 12 - Satisfação com os resultados obtidos após opção pelo SIMEI

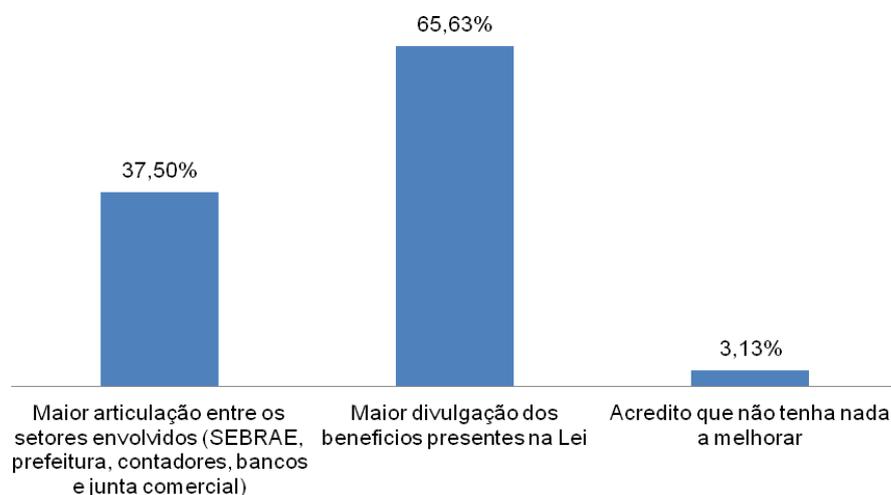
Não estou satisfeito	15,63%
Plenamente satisfeito	37,50%
Parcialmente satisfeito	46,88%

Fonte: Elaboração própria

O indicativo de 84,40% dos microempreendedores de que estão plenamente ou parcialmente satisfeito com os resultados obtidos, fundamenta-se, profundamente, no entendimento de que tornar-se um microempreendedor individual contribui para a melhora da qualidade de vida, através da aceitabilidade e da inserção social oriundos da obtenção do registro legal (CNPJ) e do acesso aos benefícios do INSS.

A penúltima questão cujos dados são apresentados no gráfico 21, buscou a percepção dos optantes pelo SIMEI relativa a necessidade de melhoria ou não do processo de adesão, de forma a indicarem o que julgavam necessário melhorar, ou se o processo não precisava de melhorias.

Gráfico 21 - Indicação de melhoria do processo de adesão ao SIMEI



Fonte: elaboração própria

O resultado obtido reflete a necessidade de ampliação da divulgação dos benefícios estabelecidos pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, uma vez que 65,63% dos empreendedores optaram por esta melhoria, que em função das dificuldades percebidas ao longo da realização da pesquisa corresponde ao maior entrave para a ampliação da base de empreendedores individuais.

Além de que, como apresentado no gráfico 14, observou-se uma parcela de 14,29% de microempreendedores que não conseguem elencar um único benefício, ou ainda os dados apresentados no gráfico 19, no qual 13,46% dos microempreendedores não sabem informar quais benefícios recebeu. Destaca-se ainda a melhoria da articulação entre os setores envolvidos com 37,50% das indicações.

Para a conclusão da pesquisa foi questionado aos microempreendedores, se indicariam para outros empreendedores informais a realização da opção de legalização de seus empreendimentos, através da opção pelo Sistema do Microempreendedor Individual? Obtendo-se 100% de respostas positivas, o que demonstra que o pequeno empreendedor ludovicense não deseja atuar na ilegalidade e reconhece a condição de resgate de sua dignidade através da obtenção e valorização de seus direitos sociais.

3.4 Perfil do pequeno empreendedor sem registro legal

Um aspecto levantado na pesquisa como consequência de seu caráter aleatório, sem uma relação de empreendedores optantes pelo SIMEI, foi o alcance dos pequenos empreendedores que ainda atuam sem o registro legal. A amostra é composta de empreendedores que estão atuando "ilegalmente" em um período superior a 01 ano, e atinge empreendedores que já possuem mais de 25 anos de atividade.

Verificou-se ainda, que os empreendedores sem registro legal consultados apresentam idades variando de 18 a 69 anos, e que 71,43% destes situam-se na faixa etária entre 36 e 55 anos. Sendo verificado que a idade com maior número de empreendedores não legalizados foi de 46 anos, conforme indicado na tabela 13.

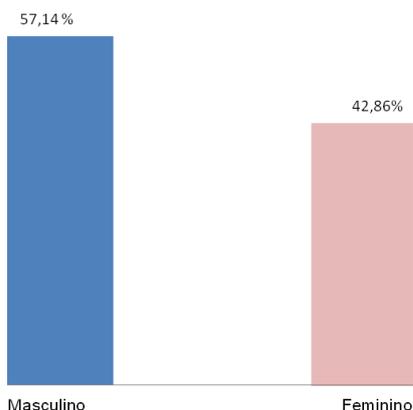
Tabela 13 - Faixa etária dos empreendedores sem registro legal

Abaixo de 25 anos	4,76%
De 26 a 35 anos	9,52%
De 36 a 45 anos	33,33%
De 46 a 55 anos	38,10%
Acima de 56 anos	14,29%

Fonte: Elaboração própria

Com relação ao total dos pequenos empreendedores não legalizados por sexo, foi verificado uma maior equidade entre os sexos (ver gráfico 22), com uma maior participação de homens, o que ratifica a visão sobre a maior preocupação das mulheres, ao buscarem uma atividade por conta própria, optarem pelo sistema legal, obtendo assim, os benefícios e direitos advindos desta situação, em especial, a cobertura previdenciária, representada principalmente pelo direito a licença maternidade.

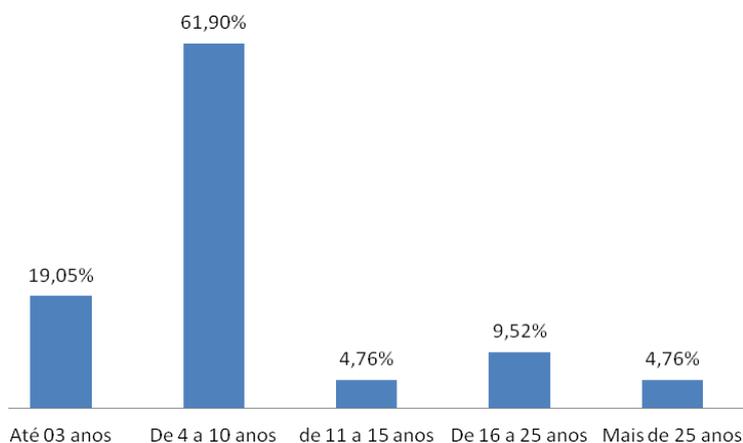
Gráfico 22 - Participação de empreendedores sem registro legal por sexo



Fonte: elaboração própria

Quanto ao tempo de realização de atividades por conta própria sem registro legal, a maioria dos pequenos empreendedores já desenvolvem suas atividades em um período superior a 04 anos, o que corresponde a participação de 80,94% do total de empreendedores da amostra, como visualizado no gráfico 23.

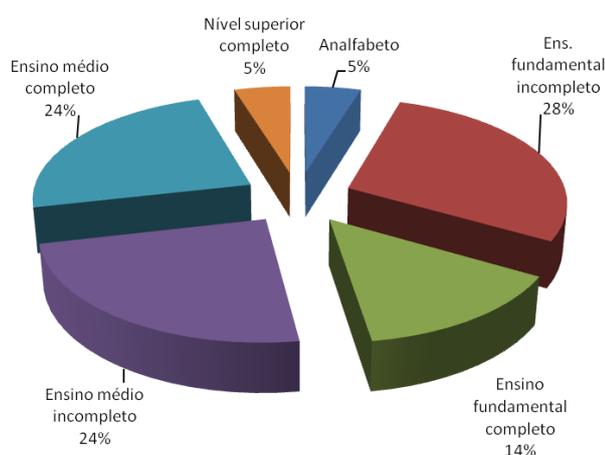
Gráfico 23 - Tempo de atividade como empreendedor sem registro legal



Fonte: elaboração própria

Com relação ao grau de escolaridade verificou-se que 14% concluiu o ensino fundamental, 24% conseguiu concluir o ensino médio e apenas 5% obtiveram diploma de nível superior e os demais, 57%, não conseguiram iniciar os estudos, não concluíram o ensino básico ou pararam os estudos antes da conclusão no nível médio, os valores obtidos estão representados no gráfico 24.

Gráfico 24 - Nível de escolaridade dos empreendedores sem registro legal



Fonte: elaboração própria

Com relação aos motivos pelos quais tornaram-se pequenos empreendedores, observou-se que para este grupo a questão da perda do emprego correspondeu ao principal motivo para a iniciativa empreendedora como indicaram 52,38% dos empreendedores consultados (ver tabela 14).

Tabela 14 - Motivos pelos quais se tornou pequeno empreendedor sem registro legal

Por opção, deixou de trabalhar com carteira assinada para ser patrão	19,05%
Ficou desempregado e não conseguiu um novo emprego com carteira assinada	52,38%
Identificou uma oportunidade de negócio	9,52%
Para ter uma renda melhor	19,05%

Fonte: Elaboração própria

Ao serem questionados sobre qual a atividade que realizavam antes de tornarem-se pequenos empreendedores, 90,48% % dos pequenos empreendedores sem registro legal informaram que eram funcionários de outras empresas (42,86%), desempregado (23,81%) ou trabalhador autônomo (23,81%), o que ressalta a condição da falta de oportunidades de trabalho com carteira assinada para este segmento social, como apresentado na tabela 15.

Tabela 15 - Atividades realizadas antes de se tornarem empreendedores sem registro legal

Funcionário de outra empresa	42,86%
Funcionário Público	4,76%
Desempregado	23,81%
Dona de casa	4,76%
Trabalhador no ramo como autônomo	23,81%

Fonte: Elaboração própria

Dentre os conjuntos de empreendedores sem registro, que atuavam como funcionários de outras empresas, a demissão corresponde ao principal motivo da causa de perda do emprego – como indicado por 61,54% dos empreendedores – e apenas 23,08% pediram demissão do emprego.

Para este segmento a renda obtida na realização da atividade por conta própria é substancialmente mais importante para a composição da renda familiar. Uma vez que conforme os dados apresentados na tabela 16 representam a principal fonte de renda ou a única fonte de renda da família, obtendo-se respectivamente 28,57% e 33,33% das indicações.

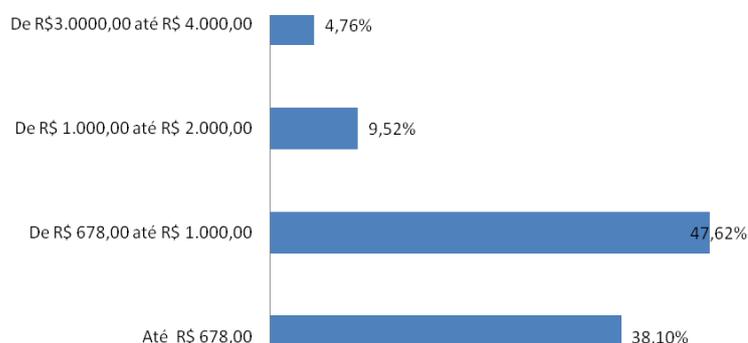
Tabela 16 - Participação da renda do empreendedor sem registro legal na renda familiar

Principal fonte de renda da família	28,57%
Única fonte de renda da família	33,33%
Complementa a renda da família	38,10%

Fonte: Elaboração própria

Acerca dos ganhos dos pequenos empreendedores sem registro legal, obteve-se predominância da faixa de rendimentos variando de R\$ 678,00 a R\$ 1000,00 – o que corresponde a mesma faixa indicada pelo empreendedores que optaram pelo SIMEI antes da sua legalização – destaca-se ainda, uma maior incidência da faixa de ganho de até R\$ 678,00 entre os pequenos empreendedores não legalizados, quando comparado aos ganhos obtidos pelos optantes pelo SIMEI, em sua fase de empreendedores sem registro (ver gráfico 25).

Gráfico 25 - Ganhos mensais dos empreendedores sem registro legal



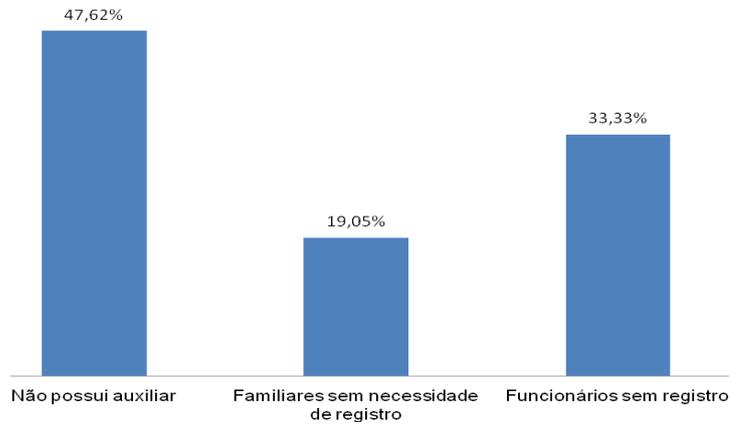
Fonte: elaboração própria

Quanto ao domicílio (local de realização da atividade profissional) foi verificado que 85% dos empreendedores não legalizados trabalham em locais "alugados", trata-se na verdade de pequenos espaços pelos quais é cobrado uma taxa simbólica de R\$ 4,00 (quatro reais)", e os 15% restantes exercem suas atividades em locais cedidos por parentes.

Com relação a existência e situação dos auxiliares nos pequenos empreendimentos, identificou-se que 47,62% dos empreendedores não legalizados informaram que não possuem auxiliares, 19,05% informaram que os auxiliares são membros da família, e que por esse motivo não precisam de registro, e outros 33% informaram que possuem um ou mais auxiliares sem nenhuma espécie de registro legal, conforme o gráfico 26.

Os resultados obtidos para este questionamento são entendidos como algo perfeitamente natural, diante do fato de que o próprio empreendimento não possui um registro legal. Contudo, identificou-se que existe nestes empreendimentos um forte vínculo entre o pequeno empreendedor e o seu "funcionário", o que seria resultado da própria necessidade de manutenção das condições de sobrevivência. Em sua grande maioria, os auxiliares não têm como serem absorvidos pelo mercado legal (formal) e o "patrão", passa a ser visto simbolicamente como alguém que lhe possibilita a condição de suprir essas necessidades, através da oferta e realização do trabalho.

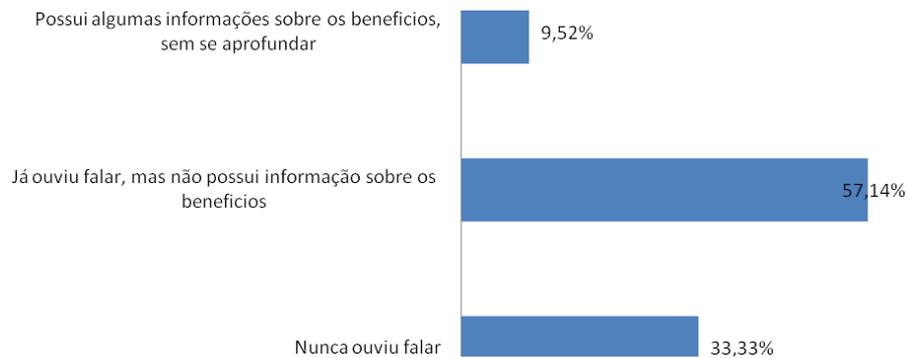
Gráfico 26 - Situação dos auxiliares dos empreendedores sem registro legal



Fonte: elaboração própria

Mesmo sabendo-se que esses empreendedores não possuíam o registro legal, os mesmos foram questionados se possuíam algum conhecimento sobre a lei do microempreendedor individual e os benefícios que teriam direito caso optassem pelo SIMEI, sendo alcançados os resultados apresentados no gráfico 27.

Gráfico 27 - Conhecimento do empreendedor não legalizado sobre a Lei Geral



Fonte: elaboração própria

Verificou-se que, apenas 33,33% dos pequenos empreendedores consultados não possuem algum tipo de conhecimento sobre a possibilidade de obterem o registro legal de seus empreendimentos, o que levanta um

questionamento sobre os motivos pelos quais esses empreendedores não optam pela legalização de suas atividades?

Diante das condições de trabalho e das redes de relacionamentos informais, observadas durante a realização deste trabalho, buscou-se saber junto ao grupo de empreendedores como reagiriam caso recebessem uma proposta de trabalho com carteira assinada, alcançando-se os valores da tabela 17.

Tabela 17 - Proposta de emprego com carteira assinada

Aceitaria o emprego e deixaria o empreendimento	33,33%
Aceitaria o emprego e manteria o empreendimento	57,14%
Não aceitaria o emprego	9,52%

Fonte: Elaboração própria

O alto índice de empreendedores que optariam pela manutenção do empreendimento ou que aceitariam o emprego, porém manteriam o empreendimento indica a condição de instabilidade com que o trabalho formal é visto. Provavelmente residindo nesta percepção a falta de interesse pela legalização dos empreendimentos, pois na visão desses empreendedores os ganhos seriam poucos e ainda os colocariam em uma condição de subordinação as normas governamentais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo do desenvolvimento desse estudo realizou-se uma análise das condições de exercício do trabalho, por parte dos trabalhadores por conta própria, abordando como tema principal a lei do microempreendedor individual que visa incentivar a legalização desses trabalhadores, através da constituição de uma pequena empresa e da oferta de um conjunto de benefícios que possibilitam o acesso dos empreendedores legalizados ao sistema de seguridade social.

Para tanto, discutiu-se, primeiramente, os modelos de organização do trabalho, uma vez que o modo de produção capitalista ao longo de sua história sempre buscou o desenvolvimento de condições que ocasionassem o aumento da produção e a condição de maximização da obtenção da mais-valia. Sendo criados diversos modelos de organização do trabalho estruturados sobre uma rígida separação de classe e que alicerçada no modelo taylorista/fordista a produção capitalista alcançou patamares nunca antes vistos, através da fragmentação dos processos produtivos e da conseqüente alienação do trabalhador.

Esclareceu-se, ainda, que como conseqüência do próprio modo de produção, das novas condições macroeconômicas e da necessidade de permanência do trabalhador na condição de assalariado esse modelo passou a ser visto como impeditivo às necessidades de reprodução do capital, resultando no surgimento de um novo modo de acumulação de capital, caracterizado pela desregulamentação dos mercados de trabalho, das relações de trabalho e da flexibilização dos mercados de consumo e das barreiras comerciais.

Discutiu-se também, os impactos da reestruturação das condições de produção ocasionadas pela crise do modelo taylorista/fordista no Brasil, sendo explicitado que, a partir da adoção das políticas neoliberais no início dos anos 1990, instalou-se no país um intenso processo de desregulamentação do mercado de trabalho, refletindo no aumento do desemprego e na precarização das condições de realização do trabalho. Desenvolveu-se, uma análise fundamentada no discurso estatal de inserção do país na economia mundial, uma vez que esse discurso contribuiu para justificar um conjunto de políticas que facilitaram a entrada e a fixação de empresas transnacionais no território brasileiro, em detrimento da implantação de estruturas que favorecessem o desenvolvimento econômico local.

Observou-se também que, como resultado das políticas neoliberais, um grande número de trabalhadores ficou a margem desse processo dito de "desenvolvimento", mediante a falência de diversas indústrias nacionais, da privatização de empresas estatais e da conseqüente redução dos postos de trabalho, forçando o deslocamento dos trabalhadores à realização de atividades por conta própria. Diante do impacto dessas políticas sobre o mundo do trabalho e do agravamento do desemprego, destacou-se o uso do empreendedorismo como instrumento institucional de coesão social e a caracterização deste como um modelo de organização do trabalho.

A questão da informalidade e da inclusão social foi tratada do ponto de vista do trabalhador por conta própria, ou como convencionou-se chamar, do pequeno empreendedor, partindo-se da compreensão de que muitos trabalhadores empreendem por necessidade de sobrevivência, além de que sem a devida condição para empreender constituem empreendimentos sem o devido registro legal.

Por fim, foi realizada uma descrição das políticas públicas de trabalho e renda no Brasil explicitando que mediante as necessidades de inserção do trabalhador no sistema produtivo nacional, essas políticas transformaram-se em políticas de incentivo a criação de pequenos negócios. Nesse sentido, foram apresentadas as políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo e desenvolveu-se uma descrição de diversos aspectos da figura jurídica do microempreendedor individual e de seus benefícios.

A partir da reflexão sobre a questão central constitutiva da problematização estabelecida para o desenvolvimento do estudo – Como a instituição jurídica do Microempreendedor Individual (MEI) contribui para a redução da informalidade e para a inclusão social em São Luís do Maranhão? – desenvolveu-se uma pesquisa de campo cuja análise contribuiu para o alcance dos objetivos específicos estabelecidos, conforme apresentado no capítulo 03.

A análise da pesquisa também contribuiu para a percepção de situações conflitantes, tais como, com relação a busca de acesso aos benefícios sociais, pois ao se realizar a comparação entre o perfil dos MEIs e o perfil dos empreendedores sem registro, verificou-se que o fator tempo de atividade como informal influência diretamente na opção pela legalização do empreendimento, ou seja, quanto mais

tempo de atuação como informal menor a chance desse empreendedor optar pela legalização.

Outra percepção conflitante entre os dois grupos refere-se ao ganho alcançado pelos pequenos empreendedores optantes pelo SIMEI, uma vez que o ganho desses empreendedores chega a ser 2 ou 3 vezes maiores que dos empreendedores sem registro, o que parece indicar que uma significativa parcela de pequenos empreendedores continua sem condições financeiras para arcarem com o pagamento de impostos, embora estes sendo reduzidos.

Outro fato relevante para a análise sobre a redução da informalidade refere-se a condição de realização do trabalho pelo auxiliar do MEI, os dados obtidos indicam que apenas 9,38% dos empreendedores possuem funcionários registrados, ou seja, mesmo obtendo benefícios fiscais que visam ajudá-lo no desenvolvimento de suas atividades, inclusive com a contratação de um funcionário com impostos também reduzidos, o MEI opta pela contratação informal.

Com relação ao conhecimento sobre os benefícios estabelecidos pela Lei Geral, observou-se que ambos os grupos indicaram possuir algumas informações sem aprofundamento, sendo indicado por 65,63% dos MEIs que o processo de adesão ao SIMEI precisa melhorar no tocante a divulgação destes benefícios.

Com relação a baixa procura, por parte dos empreendedores, do SEBRAE, explicita-se que enquanto instituição de orientação aos empreendedores a sua ação ocorre a partir das demandas dos empreendedores, ou seja, o empreendedor deve se dirigir a uma de suas unidades para receber orientações. Reconhece-se aqui o trabalho desenvolvido por essa instituição, no entanto, considerando o perfil dos pequenos empreendedores sem registro, analisado nesse trabalho, ressalta-se, a necessidade de implementação de um processo de busca ativa destes.

Diante dessas análises considera-se que o acesso aos benefícios sociais constitui-se no principal motivo para que os trabalhadores por conta própria se insiram nessa política. No entanto, identificou-se que na percepção de um grande número de empreendedores o registro legal de sua atividade não trará nenhum benefício, fato que pode ser explicado pela permanência junto a esses trabalhadores das mesmas condições estruturais de trabalho.

Para a permanência e continuidade de acesso aos benefícios obtidos o MEI deve manter em dia suas obrigações, principalmente os referentes aos tributos

devidos, contudo, a análise dos dados da tabela 06 parece indicar que grande parte dos MEIs não estão cumprindo com essa obrigatoriedade. Infelizmente não foi possível ratificar essa observação, pois as análises estatísticas acessíveis, no portal do empreendedor, consideram apenas o registro de empreendedores optantes pelo SIMEI, sem oferecer nenhuma análise sobre o desenquadramento de empreendedores, impossibilitando a análise da efetividade dessa política.

No entanto, a análise realizada indica que a lei do microempreendedor individual favorece aos pequenos empreendedores que iniciaram suas atividades durante a sua vigência, contribuindo para o início das atividades empresariais em condições mais favoráveis ao desenvolvimento dos empreendimentos.

Quanto a redução da informalidade em São Luís a proporção obtida entre os pequenos empreendedores da amostra – 32 MEIs e 21 sem registro legal – indica a existência de 1,5 MEIs para cada empreendedor sem registro legal, isto é, tem-se a proporção 2:1, mesma proporção obtida pelo relatório GEM Brasil 2010 ao comparar empreendedores por oportunidade e por necessidade, para cada dois empreendedores por oportunidade existia um empreendedor por necessidade.

Considera-se, assim, que a lei do microempreendedor individual com relação a informalidade e a inclusão social possui dois aspectos amplamente favoráveis, o resgate da dignidade do trabalhador por conta própria através da garantia de direitos mínimos de seguridade social, e a possibilidade de redução da constituição de novos empreendimentos sem o registro legal. No entanto, com fundamentação nas análises da pesquisa, constatou-se um alto índice de pequenos empreendedores que ainda atuam sem o registro legal, permanecendo proporcionalmente, os mesmos níveis de informalidade.

Todavia, compreende-se que para a efetiva redução da informalidade precisa-se reconhecer primeiramente, que o trabalhador por conta própria não é, em princípio, um contraventor, mas um trabalhador em busca de garantia de sua subsistência. Na realidade, o simples ato de obtenção do registro legal (formal) não o retira das condições de trabalho precarizadas, típicas da informalidade. Com base nessa análise, afirma-se que apesar dos pontos positivos apresentados nesse estudo, a simples adoção da formalização legal instituída pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, não permitirá o alcance dos objetivos de uma (real) redução da informalidade e de inclusão social dos pequenos empreendedores.

Com essas considerações, o objetivo geral definido para este estudo foi alcançado. Porém, não foi pretensão deste trabalho esgotar as análises sobre o objeto estudado, principalmente diante da necessidade de acompanhamento do desenrolar dessa política pública. Convém a realização de outros estudos para o aprofundamento de questões não abordadas neste trabalho, tal como, a efetividade dessa política a partir da análise do desenvolvimento dos empreendimentos dos microempreendedores individuais, possibilitando o entendimento das condições de permanência, desenquadramento e mudança de regime jurídico dos empreendimentos.

REFERÊNCIAS

ALENCAR, Mônica Maria Torres de. As políticas públicas de emprego e renda no Brasil: nova modalidade de intervenção sobre a questão do desemprego no Brasil. In: NOGUEIRA, Francis Mary Guimarães e; RIZZOTO, Maria Lucia Frizon (org.). **Políticas sociais e desenvolvimento: América latina e Brasil**. São Paulo: Xamã, 2007.

ANTUNES, Ricardo. **Os sentidos do trabalho**: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 2003.

AMARAL FILHO, Jair do. **Micro e pequenas empresas e construção social do mercado**. Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 2011.

ARRIGHI, Giovanni. **Workers of the world at the century end**. Center for Labor Studies Occasional Paper Series, University of Washington, Seattle, n. 3, October 1995.

BARBOSA, Zulene Muniz. **Maranhão, Brasil**: lutas de classe e reestruturação produtiva em uma nova rodada de transnacionalização do capitalismo. São Luís: Editora UEMA, 2006.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Privatização no Brasil**. 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/pnd/Priv_Gov.PDF>. Acesso em: 15 jan. 2012.

BOURDIEU, Pierre. **O poder simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004.

BRASIL. Lei complementar nº 123, de 09 de dezembro de 2000. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 15 dez. 2006. Seção 1, p. 1.

BRASIL. Lei complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 22 dez. 2008. Seção 1, p. 1.

BRASIL. Lei complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 nov. 2011. Seção 1, p. 1.

BRASIL. **Resolução CGSN nº 58**, de 27 de abril de 2009. Dispõe sobre o Microempreendedor Individual – MEI no âmbito do Simples Nacional. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 28 abr. 2009.

BRASIL. **Decreto nº 64.567**, de 22 de maio de 1969. Regulamenta dispositivos do Decreto-lei nº 486, de 3 de março de 1969, que dispõem sobre a escrituração e livros mercantis e dá outras providências. Brasília, DF, 1969.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. **Diário oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Seção 1, p. 1.

BRANDÃO, Carlos Antônio. **Território & desenvolvimento**: as múltiplas escalas entre o local e o global. Campinas: Unicamp, 2009.

BROM, Luiz Guilherme. **A crise da modernidade pela lente do trabalho**: as percepções locais dos processos globais. São Paulo: Saraiva, 2006.

COSTA SILVA, Mariana Passos. **Caminhos alternativos**: empreendedorismo, informalidade e inclusão social. 2008. 140 f. Dissertações (Políticas sociais) - Centro de Ciências do Homem, Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro, Campos dos Goytacazes, 2008.

DOLABELA, Fernando. **Quero construir a minha história**. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FLEURY, Afonso; VARGAS, Nilton. Aspectos conceituais. In: Fleury, Afonso; Vargas, Nilton (Coord.). **Organização do trabalho**: uma abordagem interdisciplinar; sete estudos sobre a realidade brasileira. São Paulo: Atlas, 1983. pp. 17-37.

FOUCAULT, Michel. **Microfísica do poder**. São Paulo: Edições Graal Ltda., 2004.

FRANCH, Mônica *et al.* **Ajuste, pobreza e desigualdades de gênero**, Recife, Iniciativa de gênero, 2003.

GIDDENS, Anthony. **A terceira via**: reflexões sobre o impasse político atual e o futuro da socialdemocracia. Rio de Janeiro: Record, 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo, SP: Atlas, 2010.

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira. *et al.* **GEM 2010 empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira. et al . **GEM 2011 empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2011.

GRECO, Simara Maria de Souza Silveira. et al . **GEM 2012 empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2012.

GUIMARÃES, Nadya Araújo; HIRATA, Helena; SUGITA, Kurumi (Org.). **Trabalho flexível, empregos precários?** São Paulo: Edusp, 2009.

HARVEY, David. **A condição pós-moderna**. São Paulo: Loyola, 1992

_____. **Espaços de esperança**. São Paulo: Loyola, 2004.

_____. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.

HELOANI, José Roberto. **Organização do trabalho e administração: uma visão multidisciplinar**. São Paulo: Cortez, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Cidades@**. 2013. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/link.php?codigo=211130&idtema=>>. Acesso em: 14 jan. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ANÁLISES SOCIAIS E ECONÔMICAS. **Informalidade e cidadania: empreendimentos informais no Rio de Janeiro**. 1997. Rio de Janeiro: IBASE, 1997

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Análise do mercado de trabalho**. 2010. Disponível em: < http://www.ipea.gov.br/sites/00012/boletim_mercado_de_trabalho/mt36102/02_analise.pdf.>. Acesso em: 16 jan. 2012.

_____. **A década inclusiva (2001 - 2011): desigualdades, pobreza e políticas de renda**. 2012. Disponível em: < http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=15611>. Acesso em: 20 nov. 2013.

LEITE, Emanuel Ferreira. **O fenômeno do empreendedorismo**. São Paulo: Editora Saraiva, 2012.

MALAGUTI, Luiz Manoel. **Crítica à razão informal: a imaterialidade do salariado**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001.

MARX, Karl. **A origem do capital: a acumulação primitiva**. 2. ed. São Paulo: Centauro, 2004.

_____. **Trabalho assalariado e capital e salário, preço e lucro.** São Paulo: Expressão popular, 2012.

_____. **Capítulo VI inédito de O Capital:** resultados do processo de produção imediata. São Paulo: Centauro editora, 2004.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A ideologia alemã.** São Paulo: Ed. Martin Claret, 2005.

MATTOSO, Jorge. **O Brasil desempregado:** como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90. São Paulo: Ed. Fundação Perseu Abramo, 2001.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO SOCIAL (MDS). **Data social.** 2013. Disponível em: < http://aplicacoes.mds.gov.br/sagirmps/METRO/metro.php?p_id=4>. Acesso em 15 jan. 2013.

PAMPLONA, João Batista. **Erguendo-se pelos próprios cabelos:** auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil. São Paulo: Editora Germinal, 2001.

PEREIRA, Viviane da Silva Vieira. **Empreendedor individual:** política de inclusão social e econômica no Brasil. 2009. Disponível em: < <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/empreendedor-individual-politica-de-inclusao-social-e-economica-no-brasil/34588/>>. Acesso em: 14 jan. 2012.

PINTO, Geraldo Augusto. **A organização do trabalho no século 20:** taylorismo, fordismo e toyotismo. São Paulo: Expressão popular, 2010.

POCHMANN, Marcio. **Políticas do trabalho e garantia de renda no capitalismo em mudança.** São Paulo: Editora LTR, 1995.

_____. **A década dos mitos:** o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil. São Paulo: Contexto, 2001.

_____. Rumos da política do trabalho no Brasil. In: SILVA, Maria Ozanira da Silva e; YAZBECK, Maria Carmelita (Org.). **Políticas públicas de trabalho e renda no Brasil contemporâneo.** São Paulo: Cortez; São Luís: FAPEMA, 2006.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Microempreendedor Individual.** 2013. Disponível em: < <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/>>. Acesso em: 14 jan. 2013.

PORTAL DO DESENVOLVIMENTO LOCAL. **Boas práticas municipais na aplicação da Lei Geral.** 2013. Disponível em: < <http://www.portaldodesenvolvimento>

.org.br/boas-praticas-municipais-na-aplicacao-da-lei-geral/>. Acesso em: 15 jan. 2013.

PREFEITURA DE SÃO LUÍS. **Plano de desenvolvimento econômico local**. São Luís, 2011.

RUTHES, Neimar Arailto. **Microempreendedor Individual**. Francisco Beltrão:Ed. Clube de Autores,2009.

SANTANA, Marcos Aurélio; RAMALHO, José Ricardo. **Sociologia do Trabalho no mundo contemporâneo**. 3 ed. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 2010.

SERAINE, Ana B. M. dos Santos. O empreendedorismo no contexto da reestruturação produtiva: um novo mecanismo institucional para enfrentar o desemprego?. in: SERAINE, Ana B. M. dos Santos; SANTOS JUNIOR, Raimundo Batista dos; MIYAMOTO; Shiguenoli (Org.). **Estado, desenvolvimento e políticas públicas**. Ijuí: Editora Ijuí; Teresina: Ed. Universitária da UFPI, 2008.

SILVA, Luiz Antônio Machado da. Da informalidade à empregabilidade. **Caderno CRH**, Salvador, n. 37, p. 47-80, jul./dez, 2002.

TAYLOR, Frederick Winslow. **Princípios de administração científica**. São Paulo: Ed. Atlas, 1995

TAVARES, Maria Augusta. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho**. São Paulo: Cortez, 2004.

VEIGA, José Eli. **Do global ao local**. Campinas: Armazém das letras (autores associados, 2005.

APÊNDICES

APÊNDICE 01 - Formulário de pesquisa



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO
MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO
EM DESENVOLVIMENTO
SOCIOESPACIAL E REGIONAL



PESQUISA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

1.0 QUANTO AO PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Sexo	Masculino	
	Feminino	

Idade	
Abaixo de 25 anos	
De 26 a 35 anos	
De 36 a 45 anos	
De 46 a 55 anos	
Acima de 56 anos	

Tempo de atividade informalmente	
Nunca foi informal	
Até 03 anos	
De 4 a 10 anos	
de 11 a 15 anos	
De 16 a 25 anos	
Mais de 25 anos	

Ganho mensal informalmente	
Até R\$ 678,00	
De R\$ 678,00 até R\$ 1.000,00	
De R\$ 1.000,00 até R\$ 2.000,00	
De R\$ 2.000,00 até R\$ 3.000,00	
De R\$3.0000,00 até R\$ 4.000,00	
De R\$ 4.000,00 até R\$ 5.000,00	
Acima de R\$ 5.000,00	
Nunca foi informal	

Escolaridade	
Analfabeto	
Ens. fundamental incompleto	
Ensino fundamental completo	
Ensino médio incompleto	
Ensino médio completo	
Nível superior completo	
Nível superior incompleto	
Pós-graduação	

Tempo de atividade como MEI	
Até 01 ano	
De 01 ano até 03 anos	
Mais de 03 anos	

Ganho mensal como MEI	
Até R\$ 678,00	
De R\$ 678,00 até R\$ 1.000,00	
De R\$ 1.000,00 até R\$ 2.000,00	
De R\$ 2.000,00 até R\$ 3.000,00	
De R\$3.0000,00 até R\$ 4.000,00	
De R\$ 4.000,00 até R\$ 5.000,00	
Acima de R\$ 5.000,00	

Motivo pelo qual optou por se tornar pequeno empreendedor	
Por opção, deixou de trabalhar com carteira assinada para ser patrão	
Ficou desempregado e não conseguiu um novo emprego com carteira assinada	
Por não ter estudo para conseguir um emprego fixo com carteira assinada	
Identificou uma oportunidade de negócio	
Tinha capital disponível	
Aproveitou facilidades oferecidas pelo governo	
Para ter uma renda melhor	
Qual sua atividade antes de se tornar pequeno empreendedor?	
Funcionário de outra empresa	
Funcionário Público	
Estudante de ensino médio	
Estudante universitário	
Desempregado	
Dona de casa	
Trabalhador no ramo como autônomo	
Se funcionário de outra empresa ou funcionário público, foi desligado, pediu demissão ou se aposentou?	
Desligado	
Pediu demissão	
Se aposentou	
Qual a participação de sua renda empresarial para formação da renda familiar?	
Principal parte fonte de renda da família	
Única fonte de renda da família	
Complementa a renda da família	
Com relação ao local onde exerce sua atividade, você:	
Trabalha no domicílio e fora também	
Trabalha apenas no domicílio	
Trabalha apenas fora do domicílio	
Com relação a posse do domicílio, ele é:	
Alugado	
Próprio	
Cedido por parentes	
Com relação aos auxiliares, qual a forma de vínculo existente?	
Não possui auxiliar	
Funcionário registrado	
Familiares sem necessidade de registro	
Funcionários sem registro	

2.0 QUANTO AO CONHECIMENTO DA LEI GERAL E DE SEUS BENEFÍCIOS

Conhece os benefícios estabelecidos na Lei Geral para os MEIs?	
Nunca ouviu falar	
Já ouviu falar, mas não possui informação sobre os benefícios	
Possui algumas informações sobre os benefícios, sem se aprofundar	
Possui grande conhecimento sobre os benefícios	
Considerando que você está legalizado como MEI, o que motivou a fazer essa opção?	
Registrou-se por que outros fizeram o mesmo e informaram que era algo bom	
Possibilidade de obter auxílio doença e maternidade	
Respeito e credibilidade por possuir CNPJ	
Não sofrer perseguição de fiscalização	
Poder emitir nota fiscal	
Possibilidade de obtenção de crédito no banco	
Não sabe dizer, pois não ver vantagem	
Cite pelo menos um benefício presente na Lei geral para o MEI	
Garantia de aposentadoria e demais benefícios do INSS	
Isenção da taxa de registro e redução de impostos	
Possibilidade de obtenção de crédito	
Empresa legalizada com registro de CNPJ	
Emissão de nota fiscal	
Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio	
Não citou nenhum benefício	
A Lei também traz algumas obrigações para o MEI, quais desvantagens você ver na lei?	
Não sabe dizer	
Não ver desvantagens	
Pagamento de imposto, mesmo que reduzido	
Pagar serviços de contabilidade na formalização e no 1º ano	
Limite de faturamento	
Limite do número de empregados	

3.0 PERCEPÇÃO DOS MEIs SOBRE O ACESSO AOS BENEFÍCIOS PREVISTOS NA LEI GERAL

Quanto a efetividade dos benefícios, como você avalia o efeito real destes em seu empreendimento?	
Ainda não teve tempo de avariar	
Acredita na efetividade destes	
Não sabe opinar, pois não conhece os benefícios	
Contribuem para o desenvolvimento das atividade	
Não percebeu nenhuma melhora	

Indique na lista abaixo qual benefício você teve acesso	
Garantia de aposentadoria e demais benefícios do INSS	
Isenção da taxa de registro e redução de impostos	
Possibilidade de obtenção de crédito	
Empresa legalizada com registro de CNPJ	
Emissão de nota fiscal	
Acesso a serviços bancários, inclusive crédito	
Redução da carga tributária	
Assessoria gratuita de contador optante pelo simples	
Apoio técnico no SEBRAE na organização do negócio	
Compra e venda feita em conjunto	
Compras governamentais	
Registro de um funcionário com baixo custo	
Não sabe informar	
Caso tenha recebido apoio técnico do SEBRAE como você o avalia?	
Não procurei/recebi apoio técnico	
Apoio satisfatório	
Insatisfatório	
Excelente	
Você solicitou e obteve crédito enquanto MEI?	
Sim	
Não	
Não solicitei nenhum crédito	
Qual seu grau de satisfação com os resultados obtidos após a opção pelo SIMEI?	
Não estou satisfeito	
Plenamente satisfeito	
Parcialmente satisfeito	

Em sua opinião o que deve ser feito para a melhoria do processo de adesão ao SIMEI?	
Maior articulação entre os setores envolvidos (SEBRAE, prefeitura, contadores, bancos e junta comercial)	
Maior divulgação dos benefícios presentes na Lei	
Maior aproximação com os empreendedores informais	
Acredito que não tenha nada a melhorar	
Você indicaria para outros trabalhadores informais a opção pelo SIMEI?	
Talvez	
Sim	
Não	

ANEXOS

ANEXO 01 - Relatório Mensal das Receitas

RELATÓRIO MENSAL DAS RECEITAS BRUTAS	
CNPJ:	
Empreendedor individual:	
Período de apuração:	
RECEITA BRUTA MENSAL – REVENDA DE MERCADORIAS (COMÉRCIO)	
I – Revenda de mercadorias com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
II – Revenda de mercadorias com documento fiscal emitido	R\$
III – Total das receitas com revenda de mercadorias (I + II)	R\$
RECEITA BRUTA MENSAL – VENDA DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS (INDÚSTRIA)	
IV – Venda de produtos industrializados com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
V – Venda de produtos industrializados com documento fiscal emitido	R\$
VI – Total das receitas com venda de produtos industrializados (IV + V)	R\$
RECEITA BRUTA MENSAL – PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	
VII – Receita com prestação de serviços com dispensa de emissão de documento fiscal	R\$
VIII – Receita com prestação de serviços com documento fiscal emitido	R\$
IX – Total das receitas com prestação de serviços (VII + VIII)	R\$
X - Total geral das receitas brutas no mês (III + VI + IX)	R\$
LOCAL E DATA:	ASSINATURA DO EMPRESÁRIO:
ENCONTRAM-SE ANEXADOS E ESTE RELATÓRIO:	
<ul style="list-style-type: none"> • Os documentos fiscais comprobatórios das entradas de mercadorias e serviços tomados referentes ao período; • As notas fiscais relativas às operações ou prestações realizadas eventualmente emitidas. 	

Fonte: Portal do empreendedor (2013)