

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO**

**ANDREY LUCAS DA SILVA FRAGA**

**FORMALIDADE OU INFORMALIDADE? RISCO OU OPORTUNIDADE PARA O  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DO MUNICÍPIO DE SÃO  
CRISTÓVÃO/SE.**

**SÃO CRISTÓVÃO/SE.  
2018**

**ANDREY LUCAS DA SILVA FRAGA**

**FORMALIDADE OU INFORMALIDADE? RISCO OU OPORTUNIDADE PARA O  
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DO MUNICÍPIO DE SÃO  
CRISTÓVÃO/SE.**

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Departamento de Administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Sergipe como requisito parcial à obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

**Orientadora: Prof.<sup>a</sup> Dra. Rosangela Sarmiento  
Silva**

**SÃO CRISTÓVÃO/SE.  
2018**

## **FOLHA DE APROVAÇÃO**

**ANDREY LUCAS DA SILVA FRAGA**

Formalidade ou informalidade? Risco ou oportunidade para o Microempreendedor Individual do Município de São Cristóvão/SE.

Trabalho de Conclusão de Curso submetido ao Departamento de Administração do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Sergipe como requisito parcial à obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Conceito Final: \_\_\_\_\_

Aprovado em \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

### **BANCA EXAMINADORA:**

---

**Prof.<sup>a</sup> Dra. Rosangela Sarmiento Silva**  
Orientadora

---

**Prof.<sup>a</sup> Dra. Thais Ettinger Oliveira**

---

**Prof. Me. Bruno dos Santos Locketta Massoni**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho ao meu Deus, criador e único doador de vida, liberdade e salvação a todos os que nEle crerem.

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço ao meu Deus pelo dom da vida e por tudo o que tem feito por mim desde o meu nascimento. Sem a sua presença e a sua misericórdia nada seria possível, e somente por sua ação que chego até aqui. Isso é perceptível desde o momento da minha aprovação no vestibular, passando por todos os períodos que enfrentei e principalmente nos três últimos semestres de curso, onde posso ver claramente a sua mão atuando para tudo cooperasse para a realização deste objetivo.

Agradeço também a toda a minha família pelo apoio que me foi dado durante toda essa jornada, e em especial a minha mãe Lúcia Helena da Silva Santos que foi o meu exemplo, base e inspiração para prosseguir e apresentar sempre o meu melhor em todos os sentidos.

A minha avó Maria Helena da Silva (in memoriam) que sempre torceu pela minha vitória e sonhou comigo por este momento, mas que infelizmente não teve a oportunidade de acompanhar. Mesmos assim, o meu eterno agradecimento e a certeza de um encontro na breve volta do Senhor Jesus Cristo.

A minha namorada Lidiane Corrêa Ramos, que tem sido uma companheira brilhante nessa jornada, compreendendo as minhas limitações, sendo paciente e ajudando a na conciliação das diversas atividades as quais estou envolvido.

A minha orientadora, a Prof.<sup>a</sup> Dra. Rosangela Sarmiento Silva, que não hesitou em acertar me orientar e não mediu esforços em todas as etapas da pesquisa para eu conseguisse vencê-las da melhor maneira possível. Desde já o meu agradecimento não só pela excelente orientação, mas também pela amizade demonstrada.

Ao Prof. Dr. Marcos Eduardo Zambanini, Chefe do Departamento de Administração pelo trabalho realizado a frente do Departamento e pela compreensão em atender as minhas demandas quando assim solicitadas, e a Prof.<sup>a</sup> Dra. Thais Ettinger Oliveira que apesar do pouco tempo em que nos conhecemos também foi importante nesse processo de finalização do meu curso, por meio da disciplina de Gestão de Pessoas II.

A todos os demais professores que contribuíram dividindo o seu conhecimento e colaboraram para o meu crescimento pessoal e profissional.

Por fim, agradeço também a todos os meus amigos e colegas pelo companheirismo e pela união que nos fez avançamos cada passo desse curso em busca dos nossos objetivos pessoais.

“Não fui eu que ordenei a você? Seja forte e corajoso!  
Não se apavore nem desanime, pois o Senhor, o seu  
Deus, estará com você por onde você andar”.

Josué 1:9

## RESUMO

Este estudo busca entender o que motiva o microempreendedor individual do município de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade. De forma a atender esse objetivo, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos: Caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE; Identificar os fatores que levam os MEI a empreender; Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI ficar na informalidade; Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade. Sendo assim, esta pesquisa se caracteriza de natureza qualitativa, pois busca conhecer o comportamento empreendedor a partir do seu ponto de vista. Além disso, foi feito uso da metodologia de estudos de casos múltiplos, que oferece como compreensão maior do fenômeno estudado por conter diferentes perspectivas a respeito do assunto. Do mesmo modo, a coleta de dados se deu por meio de entrevistas semiestruturadas com 30 empreendedores selecionados de acordo com os critérios estabelecidos, sendo estes, 15 informais e 15 já formalizados. Os casos foram analisados de forma individual e cruzados, por meio de uma análise do conteúdo realizada de forma descritiva. Desse modo, os resultados mostraram que o perfil predominante do empreendedor de São Cristóvão é do sexo feminino, casados, com faixa etária entre 35 a 55 anos, com uma renda familiar entre um a três salários mínimos, com ensino médio completo, e em sua maioria atuando no ramo de comércio. Verificou-se que o principal fator que lhes levam a empreender é a falta de emprego e a necessidade de aumentar sua renda, bem como o desejo de independência e maior liberdade profissional. Nota-se ainda, que a falta de informação é o principal fator influenciador para que os empreendedores permaneçam na informalidade. Por outro lado, constatou-se que a cobertura previdenciária é a principal motivação para que decidam sair da informalidade.

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

## ABSTRACT

This study seeks to understand what motivates the individual micro-entrepreneur in the town of São Cristóvão / SE to remain or leave the informal work sector. In order to meet this objective, the following specific objectives were established: To characterize the IME profile of São Cristóvão / SE; Identify the factors that lead the IME to become an entrepreneur; Analyze which factors are more relevant to the IME being an informal worker; Analyze what relevant factors lead the IME to leave the informality. Therefore, this research is characterized by a qualitative nature, since it seeks to know the entrepreneurial behavior from its point of view. In addition, the methodology of multiple case studies was used, which offers a greater understanding of the phenomenon studied, as it contains different perspectives on the subject. Likewise, the data collection was done through semi-structured interviews with 30 entrepreneurs selected according to the established criteria, half of them informal and the other half already formalized. The cases were analyzed individually and cross-checked, through a descriptive analysis of the content. Thus, the results showed that the predominant profile of the entrepreneur from São Cristóvão is female, married, with an age group ranging between 35 and 55 years old, with a family income between one and three minimum wages, having completed high school education, and in their majority, in the business sector. It has been found that the main factor that lead them to become entrepreneurs is the lack of employment and the need to increase their income, as well as the desire for independence and greater professional freedom. It is also noted that the lack of information is the main influencing factor for entrepreneurs to remain in the informal sector. On the other hand, it was found that the social security coverage is the main motivation for them to decide to leave the informality.

Key words: Entrepreneurship, Informality, Formalization, Micro-entrepreneur.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxograma de pesquisa.....	46
--	----

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Número de empreendedores no Brasil.....	23
Tabela 2 – Fatores influenciadores a permanecer na informalidade .....	126
Tabela 3 – Procedimentos para se formalizar segundo os empreendedores.....	127
Tabela 4 – Fatores influenciadores a sair da informalidade .....	130

## LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Conceitos de empreendedorismo.....	21
Quadro 02 – Fatores motivadores a empreender.....	28
Quadro 03 – Motivações para empreender.....	29
Quadro 04 – Resumo dos fatores de sucesso.....	30
Quadro 05 – Benefícios da formalização.....	35
Quadro 06 – Ramos de atividades e datas das entrevistas.....	42
Quadro 07 – Estratégias verificação de Confiabilidade e Validade.....	44
Quadro 08 – Categorias dos elementos de Pesquisa.....	45
Quadro 09 – Protocolo de estudo de caso e entrevista.....	47
Quadro 10 – Perfil dos empreendedores informais.....	119
Quadro 11 – Perfil dos empreendedores formais (MEI).....	121
Quadro 12 – Tempo de serviço dos empreendedores.....	123
Quadro 13 – Fatores motivadores para empreender.....	124

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Gênero dos empreendedores brasileiros.....	23
Gráfico 02 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros segundo SEBRAE.....	24
Gráfico 03 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros segundo GEM.....	25
Quadro 04 – Motivação para empreender .....	29
Quadro 05 – Renda familiar dos empreendedores formais e informais .....	122
Quadro 06 – Meio de conhecimento sobre a formalização .....	129
Quadro 07 – Fatores influenciadores a sair da informalidade.....	131

## LISTA DE SIGLAS

ASN	Agência SEBRAE de Notícias
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CONAJE	Confederação Nacional de Jovens Empresários
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP	Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IDHM	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
IPHAN	Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IRPJ	Imposto de Renda - Pessoa Jurídica
ISS	Imposto Sobre Serviços
MEI	Micro Empreendedor Individual
PASEP	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa Integração Social
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura
UNIFAP	Universidade Federal do Paraná

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
1.1.	PROBLEMA DE PESQUISA.....	15
1.2.	OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICOS .....	16
1.3.	JUSTIFICATIVA.....	16
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>18</b>
2.1.	EMPREENDEDORISMO.....	18
2.2.	FATORES INFLUENCIADORES DO EMPREENDEDORISMO.....	25
2.3.	FORMALIDADE E INFORMALIDADE .....	31
2.4.	BREVE VISLUMBRE SOBRE O MUNICÍPIO DE SÃO CRISTÓVÃO.....	37
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>39</b>
3.1.	QUESTÕES DE PESQUISA .....	39
3.2.	NATUREZA DA PESQUISA.....	40
3.3.	MÉTODO DE COLETA DE DADOS.....	41
3.4.	CRITÉRIO PARA COLETA DOS DADOS .....	42
3.5.	CRITÉRIO DE QUALIDADE.....	43
3.6.	CATEGORIA DOS ELEMENTOS DE PESQUISA.....	44
3.7.	PROTOCOLO DE ESTUDO DE CASOS E ENTREVISTA.....	46
3.8.	TÉCNICA DE ANÁLISE DE DADOS .....	48
<b>4</b>	<b>APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS .....</b>	<b>49</b>
4.1.	APRESENTAÇÃO INDIVIDUAL DOS CASOS.....	49
4.2.	ANÁLISE CRUZADA DOS DADOS.....	119
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>133</b>
5.1.	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	133
5.2.	DIFICULDADES E LIMITAÇÕES DA PESQUISA .....	136
5.3.	SUGESTÕES DE PESQUISAS FUTURAS .....	136
	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>137</b>
	<b>APÊNDICES .....</b>	<b>144</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A história e crescimento do Brasil são marcados desde a sua descoberta em 1500, pela presença de um comércio muito forte. Desde o período colonial, existem registros de trocas e vendas de produtos, tais como o pau-brasil, açúcar, café e ouro, bem como de trabalhos artesanais e serviços como carregamento desses produtos até as velas em troca de utensílios vindos de Portugal (SANTOS; ARAÚJO, 2013).

Bakker e Salgado (2016), *apud* Sociedade, *O Globo*, (2015) afirmam que este espírito empreendedor do brasileiro tem perdurado e crescido no decorrer do tempo, especialmente nos últimos anos com o acentuamento da crise financeira a qual o Brasil vem enfrentando, se tornando um meio pelo qual, muitas pessoas encontram uma forma de sustento e sobrevivência, principalmente, mediante o alto índice de desemprego registrado no país.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (2018), no primeiro trimestre de 2018, a taxa de desemprego atingiu 12,2% da população brasileira. Fato este, que tem contribuído para que o tema empreendedorismo venha sendo cada vez mais discutido e servido como fonte de estudo.

Face ao exposto, o estudo desse tema tem uma importância relevante para a Administração e para o mundo dos negócios e economia brasileira como um todo, visto que o empreendedorismo e o espírito empreendedor têm forte influência sobre as práticas das empresas, contribui para a constante busca pela inovação e auxilia no mantimento do bom andamento da economia do país, pois colabora com o aumento do número de ocupados, seja este o próprio empreendedor ou através dos empregos gerados (BARROS; PEREIRA, 2008).

Dessa forma, um dos principais estudos e fonte de informações atualmente existente sobre o empreendedorismo é o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), um estudo aprofundado sobre o empreendedorismo mundial que segundo o próprio relatório tem o objetivo de “identificar as atitudes, atividades e aspirações dos empreendedores, bem como avaliar as características do ambiente, tais como finanças, políticas e programas governamentais, educação e treinamento, transferência de tecnologia, infraestrutura de suporte, entre outros” (GEM 2017, p. 16).

Esse relatório é importante, pois traz de forma clara e ao mesmo tempo detalhada, gráficos, tabelas e indicadores da atividade empreendedora no Brasil e em outras partes do mundo. Como por exemplo, o número de empreendedores brasileiros, que cresceu nos últimos

anos, chegando ao patamar de 36,0% em 2016 de empreendedores já estabelecidos, e de 19,6% de novos entrantes.

Todavia, é importante salientar que, de acordo com Oliveira *et al.*, (2011), nem todos os empreendedores estão devidamente regulamentados pela legislação vigente, e os que estão à margem dessa regulamentação são considerados empreendedores informais, e por assim estarem, não têm acesso a diversos benefícios oferecidos pelos órgãos competentes.

Todavia, embora isso pareça uma desvantagem, muitos optam por permanecer na informalidade, em sua maioria, motivados pelas altas taxas de tributação para formalização, de acordo com o Boletim Oportunidades e Negócios (2018), elaborado pelo SEBRAE. Esse fenômeno pode ser notado de forma visual no Município de São Cristóvão, localizado no Estado de Sergipe e com uma economia deficitária e poucas oportunidades de emprego, o empreendedorismo informal tem crescido substancialmente.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

O tema empreendedorismo tem ganhado maior destaque nos últimos anos como uma importante ferramenta de estudo, fato este, ocasionado devido ao maior entendimento por parte dos estudiosos do tema, de que ele tem um papel cada vez mais fundamental na colaboração para a inovação, desenvolvimento sustentável, e crescimento do mercado econômico (FILARDI *et al.*, 2014). Dessa forma, aparentemente já existiria um arcabouço grande de pesquisas relacionadas ao tema.

Todavia, ainda existem poucos estudos no município de São Cristóvão, SE, no qual a Universidade Federal de Sergipe está localizada. Partindo do pressuposto de que um dos objetivos da universidade é se aproximar da comunidade por meio de pesquisas e ações de extensão que ajudem no seu desenvolvimento, chegou-se à seguinte questão-problema: *O que motiva o microempreendedor individual do município de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade?*

## 1.2 OBJETIVO GERAL E ESPECÍFICOS

A presente pesquisa tem como objetivo geral identificar os motivos que levam os microempreendedores individuais de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade, ou seja, quais os principais fatores de decisão na hora de empreender. De forma complementar, e visando atingir o objetivo fundamental, têm-se os seguintes objetivos específicos para a presente pesquisa:

- Caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE;
- Identificar os fatores que levam os MEI a empreender;
- Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI permanecer na informalidade;
- Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

O empreendedorismo tem se destacado como uma rica fonte de pesquisas por estudiosos da área, apesar disso, ainda não existe um conceito singular a respeito do assunto, essas diferenças na teoria se dão devido as diferentes vertentes que o estudam, que dentre outras, se destacam a administração, a psicologia e a sociologia. Além disso, os conceitos podem variar de acordo com os fatores geográficos, econômicos e psicográficos do grupo estudado (OLIVEIRA, 2012).

Todavia, a importância do empreendedorismo para o bom andamento da economia do país é inegável, seja pelo capital que o mesmo faz girar no mercado ou pela criação de novos postos de trabalho, sejam estes formais ou informais (COSTA, 2016). Da mesma forma, é importante salientar que o empreendedorismo tem sido uma porta aberta para a criação de novos negócios, para a criatividade e para a inovação na busca por atender as demandas atuais da sociedade, bem como as novas demandas que surgem a cada dia (HENRIQUE; CUNHA, 2018).

Mesmo diante do crescimento do tema empreendedorismo e do aumento do número de empreendedores (GEM, 2016), poucas pesquisas foram encontradas relacionadas ao tema no Município de São Cristóvão/SE. Diante desse cenário, se faz necessário um estudo regionalizado e local para entender as motivações que levam as pessoas a empreender, bem como para manter-se na formalidade ou informalidade. Além disso, sua realização poderá

contribuir como mais uma ferramenta de exploração a respeito das teorias já existentes sobre o tema.

Este estudo também contribuirá de forma prática aos empreendedores informais a entender como podem obter melhores resultados saindo da informalidade, bem como poderá servir de fonte de informações para a administração pública do município por meio dos órgãos responsáveis, tais como a Secretaria Municipal de Assistência Social e Trabalho, ao Centro de Referência de Assistência Social e a Secretaria do Planejamento, Orçamento e Gestão, a desenvolver ações futuras na área.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

A presente seção apresentará abordagens sobre o empreendedorismo e temas correlatos a este, que servirão como referência para este estudo e auxiliaram na conceituação e compreensão do tema, bem como de sua importância, classificações e características fundamentais.

Essa compreensão inicial é fundamental para a concepção do contexto ao qual posteriormente a esta seção fora elaborada a metodologia de trabalho, bem como a análise dos resultados obtidos na pesquisa de campo.

### 2.1. EMPREENDEDORISMO

Com o mundo econômico passando constantemente por diversas transformações, e cada vez mais a competitividade do mercado de trabalho aumentando, menos espaço tem sobrado no mercado de trabalho para novos entrantes ou aqueles que procuram uma recolocação. Diante desse cenário, o empreendedorismo tem servido como um refúgio para atender as necessidades das pessoas e das empresas (POTRICH; RUPPENTHAL; 2013 *apud* OLIVEIRA, 2009).

Essa solução tem sido promissora, porém, ao passo em que pode representar uma abertura para o sucesso, ela também é repleta de exigências e de riscos, o que faz com que os que recorrem a ela, precisem ser persistentes, cada vez mais criativos, tenha visão do futuro e busquem trazer inovações ao seu negócio (GOMES *et al.*, 2005). Do mesmo modo, Dolabela (2008) enfatiza que, ao empreendedor não é suficiente apenas que ele tenha à vontade e esteja animado em empreender, mas que tenha conhecimento daquilo que pretende desenvolver e, além disso, saiba analisar as condições de mercado que influenciarão direta e indiretamente o seu empreendimento.

Todavia, apesar de ser um tema que tem se propagado nos últimos anos, mais especialmente nas últimas duas décadas, de acordo com Baggio e Baggio (2014), o termo empreendedorismo ainda possui um conceito muito amplo, o que tem gerado diferentes interpretações e pouco consenso a respeito de um conceito singular.

No que se refere à origem literal da palavra empreendedorismo, Sarkar (2008) afirma que ela “deriva do francês “entre” e “pendre” que significa qualquer coisa como “estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor”. Falando em Idade Média, verifica-se que esse termo era denotado para pessoas que administravam os recursos e projetos fornecidos pelo

país. O que cabe citar que um bom exemplo para esse tipo de empreendedor era o clérigo, que era alguém responsável pelas construções e reformas dos prédios arquitetônicos, tais como castelos e igrejas da idade média (HISRICH *et al.*, 2009).

Drucker (1974, p.25) de forma conceitual, cita o seguinte referente ao assunto:

Trabalho específico do empreendedorismo numa empresa de negócios é fazer os negócios de hoje serem capazes de fazer o futuro, transformando-se em um negócio diferente. [...] Empreendedorismo não é nem ciência, nem arte. É uma prática (DRUCKER, 1974, p.25).

Por sua vez, Oliveira (2012, p. 2), apresenta um conceito mais prático e de fácil entendimento: “o processo pelo qual as pessoas iniciam e desenvolvem seus negócios. É um fenômeno complexo, no qual envolve o empreendedor, a empresa e o cliente, que fazem parte deste processo”.

Numa busca ainda mais aprofundada por este conceito, que já parece bastante amplo, é possível ainda encontrar duas abordagens com visões diferentes sobre o empreendedorismo. São elas: a corrente comportamentalista e a economista. Cada uma delas analisa o tema sob a sua perspectiva e veem o empreendedorismo além dos limites da empresa (LIMA, 2008).

Assim sendo, Dolabela (2008) mostra que, a visão comportamentalista vê o empreendedorismo como algo que flui do interior das pessoas e está inerente a elas, dos seus desejos e anseios por realizações, e por isso algumas de suas particularidades e características pessoais são transferidas e podem ser enxergadas nos seus negócios. Dessa forma, o seu trabalho se torna mais motivador. A visão dessa corrente explicaria o fato de vermos e ouvirmos em nosso dia-a-dia, empreendedores que relatam se sentirem bem em exercer as suas atividades, ou até mesmo pessoas que pretendem iniciar uma atividade desse tipo, pois não se sentem motivadas em seus trabalhos formais atuais, ou seja, desejam sair do *status quo* (BERNHOEFT, 1996, *apud* CHAGAS, 1999).

Dolabela (2008) ainda apresenta a outra visão sobre o empreendedorismo, a abordagem econômica do tema, que o vê unicamente como uma fonte para o crescimento econômico, a inovação e a geração de novos empregos, que a princípio podem ser informais, e ainda não ser possível fazer contração de mão de obra, mas que ao decorrer do tempo podem vir a dar certo, se formalizar, crescer e se tornar geradores de novas vagas no mercado de trabalho.

Baron e Shane (2007) citam que o empreendedorismo é uma série de atividades que ocorrem em um determinado período de tempo, e estariam ligadas, como uma teia, ou seja, ele é um processo como todo onde suas partes dependem uma das outras para efetivamente existirem. Dessa forma a primeira parte seria o momento em que o negócio é idealizado.

Contudo, os autores ainda ressaltam que esta etapa ainda não se trata do empreendedorismo, passando a realmente ser, quando posto em prática.

Reforçando essa teoria, Salim, *et al.*, (2004), dispõem todo esse processo pelo qual o empreendedor passa desde o seu interesse por empreender até a efetivação do negócio da seguinte forma:

- Surgimento do interesse próprio para concepção de um empreendimento próprio;
- Busca por conhecimento e amadurecimento da ideia;
- Convencimento e aprovação da ideia;
- Definição do alcance das operações da empresa e recursos necessários (sejam esses financeiros, logísticos, tecnológicos, humanos, e outros);
- Elaboração do plano de negócios;
- Efetivação do plano de negócios, através do início real da empresa;
- Sobrevivência, estruturação e solidificação da empresa.

Todavia é importante ressaltar que esse seria um processo natural, e/ou até mesmo recomendado, porém em muitos dos casos, etapas são puladas e/ou negligenciadas, o que pode ocasionar, conforme será visto posteriormente neste estudo, uma alta taxa de mortalidade das empresas devido à falta de planejamento em sua criação (BRINGHENTI *et al.*, 2001).

Para tanto, além de trazer à tona conceitos e visões do empreendedorismo, também é importante ressaltar e conceituar o que é o empreendedor, ou seja, quem são os agentes que fazem isso na prática.

Para Fracasso (2008, p 142), o empreendedor “é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas organizacionais ou pela utilização de novos recursos ou materiais”.

Já para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2018), um dos maiores incentivadores e apoiadores do empreendedorismo brasileiro, podem ser considerados como empreendedores aquelas pessoas que saem do campo do que é comum e do presente e consegue vê oportunidades futuras, algo que as outras pessoas não veem, e com isso chegam primeiro a um objetivo, ou realizam primeiro seus sonhos, tornando-os realidade de forma criativa e inusitada.

Outro conceito encontrado é o de Custódio (2011, p. 10), onde ele descreve de forma simples e direta o empreendedor como “um empresário que possui perseverança”. Esse conceito é curto e para alguns poderia não ter robustez. Todavia, o que o autor pretende mostrar é que a perseverança é um combustível indispensável para os que pretendem empreender.

Após submeter a praticantes e estudiosos acerca do empreendedorismo a uma rodada de questões por meio de um *Delph*, Gargtner (1990) *apud* Brito (2016, p.31) identificou os seguintes conceitos sobre empreendedor e empreendedorismo, conforme pode ser visto no Quadro 1.

Quadro 1 – Conceitos de empreendedorismo

Pensamos em empreendedorismo como início de novos empreendimentos. Nós evitamos qualquer relação com tamanho. Vemos um empreendimento de forma ampla. Um novo empreendimento pode ser a compra de um negócio antigo: é um novo empreendimento para um comprador.
Empreendedores compartilham risco financeiro, gestão de risco e, talvez, mais importante, colocam sua carreira em jogo na busca de uma nova empresa, independente.
Eu frequentemente defino empreendedorismo como as atividades relacionadas a se tornar um proprietário gerente de um novo ou pequeno empreendimento. Insto inclui iniciar qualquer empresa, independentemente de ser inovador.
Um empreendedor é uma pessoa que refina uma ideia criativa e a adapta para uma oportunidade de mercado, reúne recursos para fornecer potencial para o auto emprego e/ou lucro.
Empreendedorismo: criação para um novo empreendimento. A estratégia do novo empreendimento possui pelo menos uma das seguintes características: uma orientação para o crescimento significativo e rápido, inovador no produto, serviço, tecnologia ou mercado.
Um empreendedor é um líder que inicia seu próprio empreendimento com ou sem fins lucrativos. Seu traço mais importante (mais severamente testado) da personalidade é o comprometimento, que se manifesta pela perseverança ou persistência.
Eu prefiro a definição tradicional de um negócio administrado pelo proprietário.
Empreendedores são tipicamente, tomadores de risco que têm uma visão de que a sua necessidade de realização, poder e controle sobre sua vida e empreendimento pode ser satisfeita por um novo ambiente sob sua direção e controle.
O ato de inovar para benefício comercial dentro de uma entidade organizacional autônoma, seja uma <i>startup</i> , ou uma subsidiária do empreendimento.
Empreendedorismo é a soma das qualidades e atividades de uma pessoa que estabelece, e assume o risco, de um empreendimento novo ou inovador.
Atividade inovadora na combinação de recursos para explorar uma nova tecnologia, invenção, fonte de suprimentos, de saída, ou demanda dos consumidores.
Empreendedorismo é o processo de planejar e gerir estratégias de crescimento dinâmico de uma organização.

Fonte: Brito (2016 p.31-33)

Com base nos diversos conceitos expostos no Quadro 1, observa-se que é amplo e complexo. Dessa forma, é possível compreender que nem todo empresário é de fato um empreendedor, pois em muitos dos casos apenas administram uma empresa de terceiros, e

mantém os seus processos em pleno funcionamento, sem nenhum tipo de inovação e/ou pouca criatividade usada na operação da empresa. Do mesmo modo que, nem todo empreendedor necessariamente precisa estar diretamente vinculado a alguma empresa ou organização. Muito pelo contrário, visto que o espírito empreendedor é uma característica da essência da pessoa ou que pode ser desenvolvido no decorrer de sua vida, e por este motivo, muitos buscam não firmar qualquer vínculo empregatício para que assim possam ter mais tempo para desenvolver suas atividades e se sentirem livres e donos de seus próprios negócios (BRITO, 2016).

É importante ainda destacar os três tipos de empreendedores, segundo a visão de Baggio e Baggio (2014), que os classificam em Empreendedor Interno, como sendo aquele que já está dentro de uma empresa e consegue enxergar uma boa oportunidade dentro do mercado em que já se encontra e dessa forma busca ampliá-la. O segundo tipo é o Empreendedor *Startup*, isto é, aquele que compreende as demandas da sociedade ou de um determinado nicho de mercado e busca supri-las com algo novo e criativo. Por fim, de acordo com os autores o terceiro tipo seria o Empreendedor Social, que também deseja atender a demandas da sociedade, mas que por sua vez não busca alcançar uma lucratividade no seu negócio, ou seja, não tem fins lucrativos, mas deseja solucionar problemas reais das pessoas e proporcioná-las uma transformação social por meio da qualidade de vida.

No que se refere ao Brasil, o empreendedorismo passa a surgir de forma mais abrangente a partir da década de 90. Esse período também é marcado como sendo o início de estudos referentes ao termo empreendedorismo, visto que, antes disso pouco se ouvia falar desse tema. Esse avanço foi impulsionado pela criação de instituições como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que dentre os seus serviços englobam o apoio e o incentivo a atividades empreendedoras em todo território nacional (DORNELAS, 2001, *apud* ALANO *et al.*, 2014).

Atualmente, passados 28 anos desde o surgimento do empreendedorismo no cenário Brasileiro, ele se tornou um dos principais alicerces, e até mesmo um dos meios de sustentação da economia do país (GALVAN, 2014). Segundo dados do *Global Entrepreneurship Monitor– GEM* (2017), o Monitoramento de Empreendedorismo Global (em sua tradução para o português), maior instrumento de informações sobre empreendedorismo desde a sua primeira edição em 1999, a taxa total de empreendedores já firmados no Brasil estava em 36,0% em 2016, enquanto que a porcentagem de novos empreendedores que estavam entrando nesse tipo de atividade era de 19,6%, conforme Tabela 01.

Tabela 01 – Números de empreendedores no Brasil

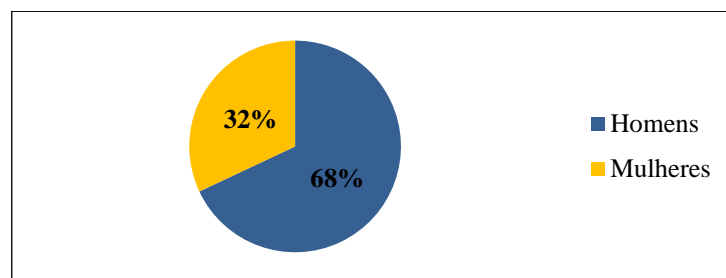
<b>Estágio</b>	<b>Taxas (%)</b>	<b>Estimativas</b>
Iniciais	19,6	26.191.876
Nascentes	6,2	8.350.471
Novos	14,0	18.793.132
Estabelecidos	16,9	22.674.916
<b>Total de Empreendedores</b>	<b>36,0</b>	<b>48.239.058</b>

Fonte: GEM Brasil (2017)

Dessa forma, ainda segundo o GEM (2017), conclui-se que cerca de 20 em cada 100 pessoas brasileiras, estão envolvidas direta ou indiretamente com o empreendedorismo. Esses números são menores que os apresentados no ano de 2015, quando o número de empreendedores chegou a 39,3%. Esse déficit pode estar relacionado com os problemas financeiros enfrentados pelo Brasil nesse período, o que trouxe uma constante queda no preço das *commodities*, e nos leva a outra informação importante apresentada pelo monitoramento: “Esse cenário se mostrou menos favorável ao empreendedorismo por oportunidade e, em decorrência da situação de maior desocupação no país, acarretou um incremento no empreendedorismo por necessidade” (GEM, 2017, p. 19).

No que se refere, ao perfil dos empreendedores brasileiros, segundo a plataforma DataSebrae, conforme mostra o Gráfico 01, de forma generalizada, em 2014 os homens apresentaram o maior número de empreendedores no Brasil, com 68,0%. Enquanto que por sua vez, as mulheres representaram 32,0% dessa participação.

Gráfico 1 – Gênero dos empreendedores brasileiros



Fonte: SEBRAE (2014)

Por sua vez a GEM em seu relatório mais atualizado, datado de 2017, detalha ainda mais o fator idade e o apresenta separando apenas os empreendedores estabelecidos e os empreendedores iniciais. Para a primeira classificação, os homens representavam 19,6% enquanto que as mulheres 14,3%. Já para a segunda classificação, ou seja, empreendedores iniciais, esse número é de 19,9% para homens e de 19,2% para as mulheres. Dessa forma,

somadas as duas classificações, haveria 39,5% de homens e 33,5% de mulheres envolvidas em atividades empreendedoras.

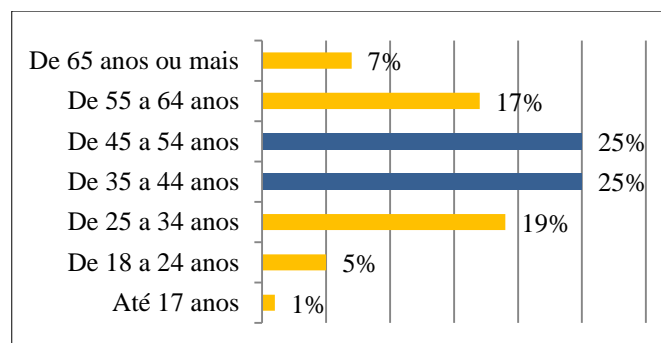
Analisando os dois estudos, mesmo que de forma abstrata, por se tratarem de fontes diferentes, percebe-se que a parcela de mulheres empreendedoras cresceu nos últimos anos, visto que, no estudo do SEBRAE (2014) havia uma diferença muito grande no número de empreendedores masculinos, cerca de 36% a mais em relação as mulheres. Por sua vez, no estudo da GEM (2017) essa diferença cai para apenas 6%.

Todavia é importante destacar que no estudo da GEM, a classificação por gênero também foi dividida em empreendedores iniciais e empreendedores estabelecidos. Nesse caso, percebe-se que no primeiro caso, a diferença é de apenas 0,7%, enquanto que na segunda classificação ela passa para 5,3%. Dessa forma, podemos concluir que as mulheres tem tido praticamente o mesmo interesse e entrada no empreendedorismo que os homens, todavia, tem enfrentado maiores dificuldades para se estabelecerem nesse tipo de atividade.

Da mesma forma, comparando dados do DataSebrae e do GEM com relação à idade dos empreendedores brasileiros. O primeiro estudo mostra, conforme o Gráfico 02, que em 2014 a idade média era de 44,7 anos, sendo que a maior parte das pessoas se encontrava na faixa entre os 35 a 44 anos, com um percentual de 25% e entre 45 a 54 anos, também com 25%. Somadas as duas faixas etárias, esse grupo representa cerca da metade do total de empreendedores brasileiros.

Outro dado importante a ser destacado é o número de jovens empreendedores, sendo no ano de 2014 representando apenas 6%, isto é, 1% para os de até 17 anos e 5% para os jovens entre 18 e 24 anos. Da mesma forma, na outra ponta, o número de empreendedores com mais de 65 anos também era de apenas 7%.

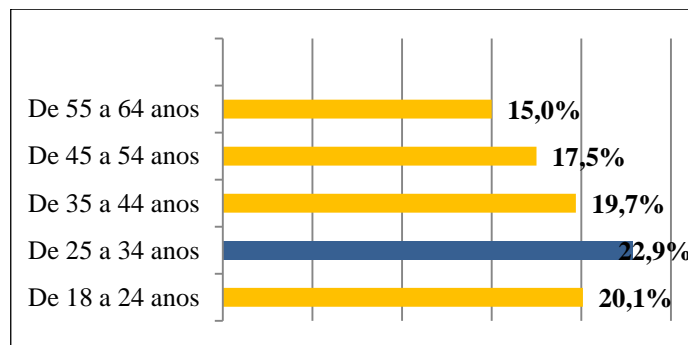
Gráfico 2 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros segundo SEBRAE



Fonte: SEBRAE (2014)

Quando são verificados os dados colhidos pelo relatório GEM referentes ao ano de 2016, observa-se que semelhante à pesquisa anterior, as faixas etárias de 25 a 34 anos e de 35 a 44 anos representam a maior parte dos empreendedores, sendo 22,9% e 19,7% respectivamente. Todavia, é interessante notar que o número de jovens entre 18 a 24 anos cresceu substancialmente para 20,1%, dado este que também pode estar relacionado com o desemprego e a falta de oportunidades no mercado para jovens sem experiência.

Gráfico 3 – Faixa etária dos empreendedores brasileiros segundo GEM



Fonte: GEM (2017)

Quanto à escolaridade, o Anuário das Mulheres Empreendedoras e Trabalhadoras em Micro e Pequenas Empresas (2015) destaca que, entre os empreendedores, as mulheres apresentam um grau de escolaridade maior. Dentre as envolvidas nesse tipo de negócio, 55% possuíam o segundo grau completo, ou pelo menos tinham iniciado, com um crescimento de pelo menos 16 pontos nos últimos 10 anos. Enquanto isso, essa taxa com relação aos homens cai para 38,5%, com um crescimento de apenas 12 pontos na última década. Sendo assim, esses números reforçam que além de possuírem um maior grau de instrução escolar, as mulheres também têm buscado esse crescimento cada vez mais (AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - ASN, 2015).

## 2.2. FATORES INFLUENCIADORES DO EMPREENDEDORISMO

Nesta seção serão abordados alguns dos principais motivos que levam as pessoas a exercer uma atividade empreendedora. Obviamente que as pessoas são diferentes, e conseqüentemente, com pensamentos e motivações diferentes, cada um pode ter suas particularidades e fatores que os influenciam direta ou indireta. Todavia, entre as principais motivações para empreender, destacam-se o empreendedorismo por oportunidade, o empreendedorismo por necessidade, além disso, a sensação de auto realização e

independência tem um papel importante dentre os fatores de decisão para a entrada nesse tipo de atividade (VALE *et al.*, 2014).

Com relação ao Empreendedorismo por Oportunidade, Havreluck, *et al.*, (2016), explicam que nessa vertente, os empreendedores também podem ser chamados de empreendedores voluntários, pois enxergam uma oportunidade de um possível negócio ou algo novo no mercado, e decidem pô-lo em prática mesmo em alguns casos já tendo outra fonte de renda ou emprego. Ainda segundo o autor, geralmente os empreendedores por oportunidade não gostam de iniciar seu negócio de forma empírica, mas anteriormente buscam conhecimento sobre a área onde pretendem atuar e elaboram um planejamento de forma a evitar problemas futuros.

Entrando na questão da capacidade de enxergar oportunidades, quando é analisada a visão de Schumpeter (1942), Drucker (1987), Vale *et al.*(2014), Havreluck *et al.*, (2016) e GEM (2017), os conceitos de empreendedorismo estão na maioria das vezes relacionados com a visão de inovação e oportunidades. Um exemplo muito claro disso é a citação de Drucker (1987, p. 36) em sua obra *Inovação e Espírito Empreendedor*, onde ele diz que:

O empreendedor vê a mudança como norma e como sendo sadia. Geralmente, ele não provoca a mudança por si mesmo. Mas, isto define o empreendedor e o empreendimento: o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora como sendo uma oportunidade (DRUCKER 1987, p. 36).

Essa visão também é reforçada por Santana (1994) *apud* Chagas (1999), que cita algumas características do empreendedor como alguém que tem a ousadia suficiente para encarar os riscos da atividade, sempre mantendo o otimismo, como alguém atento às oportunidades que lhes surgem, e não só isso, como também aproveitá-las, ele também é alguém que conhece o seu ramo de atividade, sabe se organizar, planejar e tomar as decisões adequadas de forma a alcançar os seus objetivos e, além disso, é talentoso e um líder.

No Brasil, de acordo com o relatório da última pesquisa do GEM (2017), o número de empreendedores por oportunidades no ano de 2016 era de 57,4%, uma soma de 15.022.742 (quinze milhões, vinte e duas mil e setecentas e quarenta e duas) pessoas. Ou seja, apresentava uma maioria significativa nas motivações para empreender.

Por outro lado, no que tange ao Empreendedorismo por Necessidade, Lima (2008) cita que, ao contrário do empreendedor por oportunidade, que tem o desejo e opta por trabalhar para si mesmo, aqueles que entram nesse ramo de atividade por necessidade também podem ser chamados de empreendedores involuntários, ou seja, aqueles que não abriram o seu próprio negócio por vontade própria, mas que foram levados a isso por circunstâncias

adversas ao seu controle, e por isso se vêm obrigados a empreender. Sendo essa a sua única alternativa de renda para manter o seu sustendo e da sua família.

Na visão de Dornelas (2007), o empreendedorismo por necessidade não contribui para a economia do país, ou se houver alguma contribuição, é muito pequena diante dos problemas financeiros enfrentados. Isso se dá devido aos serviços oferecidos por esses empreendedores serem muitos simples, informais e com pouca lucratividade. Além disso, boa parte não apresenta uma contribuição significativa no que se refere a pagamento de impostos e à redução do número de desemprego.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua - PNAD Contínua, divulgada pela Agência IBGE de Notícias (2018), o número de ocupados no Brasil é de 91,1 milhões. Todavia, desses últimos, cerca de 10,8 milhões trabalham sem o registro na Carteira de Trabalho e 23,1 milhões trabalham por conta própria. Porém o número mais alarmante é o de desempregados, que chegou a 13,1 milhões no primeiro trimestre de 2018, o que representa um número recorde de desemprego dos últimos 10 anos.

Recorrendo mais uma vez aos últimos dados do GEM (2017), verifica-se que o número de empreendedores motivados por necessidade era de 42,4%, o que soma um número total de 11.113.080. Apesar de representar uma parcela menor que o empreendedorismo por oportunidade (57,4%), ainda sim o número é significativamente alto, visto que quase atinge a metade dos empreendedores e tem ligação direta com a falta de oportunidades no mercado de trabalho brasileiro.

Por outro lado, Lopes (2010) cita que em muitos casos, diante da necessidade, esses negócios são iniciados sem um planejamento prévio, o que faz com que muitos não obtenham o sucesso esperado, e pior, se mantenham na “mediocridade”, como a própria autora os classifica. Todavia, a autora enfatiza que é importante que esses tipos de empreendedores sejam orientados e motivados a buscar formas de transformar a sua necessidade em uma oportunidade por meio de cursos e estratégias que o ajude a melhorar o seu empreendimento e lhe proporcionar uma lucratividade maior.

Por fim, apesar de não ser uma das duas vertentes apresentadas, como dito anteriormente, é importante destacar um papel fundamental da sensação de auto realização e a independência como fator preponderante na decisão de empreender (VALE *et al*, 2014).

O empreendedorismo por si proporciona ao empreendedor uma sensação muito prazerosa em relação à execução de suas atividades. Isso pode se dar, devido à percepção de não estar preso a uma carga horária fixa e exaustante, ou mesmo à subordinação de um chefe a cobrança por resultados. Para muitos o trabalho por conta própria é o reflexo do perfil, e

daquilo que está no interior das pessoas. E por trabalhar em algo que atende aos seus desejos e está adaptado a sua personalidade, a sensação de prazer é maior que em um trabalho formal (DOLABELA, 2008).

Seguindo uma linha de raciocínio semelhante, Bernhoeft (1996) *apud* Chagas (1999) cita que existem seis principais fatores encontrados como motivação para se optar por trabalhar por conta própria. As quais são elencadas abaixo no Quadro 2:

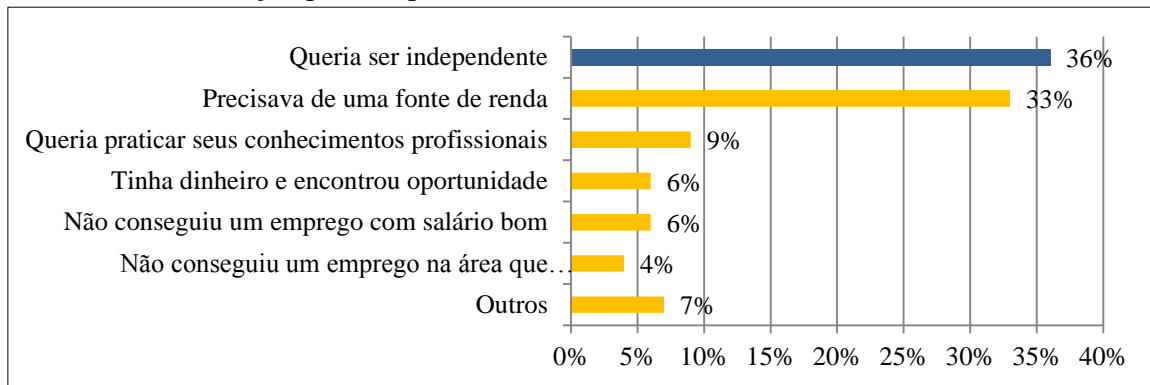
Quadro 2 – Fatores motivadores a empreender

<b>Fatores motivadores a empreender</b>	<b>Justificativa</b>
Rompimento do <i>status</i> atual	Diante da busca por um desenvolvimento pessoal e profissional que parece não ser possível nas condições atuais. Isso motivaria a empreender, de forma a tentar uma perspectiva melhor para o futuro.
A realização de um sonho	Um dos fatores primordiais, visto que diante desse fato, mais esforços são empregados e as chances de persistência se tornam maior, mesmo em caso das coisas não saírem conforme o planejado.
Atendimento às expectativas de outros	Esse fator passa por visualizar e entender o que as pessoas esperam e buscar atendê-las da melhor maneira possível.
Desejo de ser agente das transformações	Não ser apenas um no meio do ambiente empresarial, mas se tornar um empreendimento importante por meio da inovação e inserção de novos produtos e serviços.
Realização pessoal	Anseio pessoal de se sentir realizado por meio de algo produtivo e bem sucedido. Mas não só isso como também o sucesso de todos os agentes envolvidos direta e indiretamente com o empreendimento.
Contribuição para a sociedade em que vive	O desejo de acrescentar algo à comunidade em que vive, seja por um novo serviço, atendimento a uma necessidade ou até mesmo criação de novos empregos, melhorando assim a comunidade em que está inserido.

Fonte: Adaptado de Bernhoeft (1996) *apud* Chagas (1999)

As razões acima apresentadas no Quadro 2 são corroboradas quando são verificados os dados apresentados pela plataforma DataSebrae (2017), em seu levantamento sobre o perfil do micro empreendedor individual, conforme pode ser visto no Gráfico 4, a seguir:

Gráfico 4 – Motivação para empreender



Fonte: SEBRAE (2017)

Sendo assim, percebe-se claramente que o desejo de se tornar independente é sim uma motivação importante e tem um papel de influência muito grande na hora de decidir empreender, visto que a maior parte dos empreendedores pesquisados, ou seja, 36% conforme levantamento, afirmaram que escolheram o empreendedorismo, pois queriam ser independentes. Essa variável sobrepõe inclusive fatores mais conhecidos, como por exemplo, a necessidade de uma fonte de renda e o fato de ter encontrado uma oportunidade.

Jayawarna *et al.*, (2011) *apud* Brito (2016) afirmam que um possível ponto falho nos estudos relacionados às motivações de empreender seria o fato de serem realizados sempre ainda na etapa de *startup*, e por esse motivo, buscaram conhecer essas motivações em um estudo realizado num período maior, entre 2004 e 2006 e encontraram os seguintes resultados, descritas no Quadro 3 abaixo:

Quadro 3 – Motivações para empreender

Motivos para empreender	Descrição
Autorrealização	Refere-se à satisfação obtida por ter um trabalho significativo, pela aprendizagem contínua, pelo estímulo oriundo dos desafios da gestão de uma empresa, por ter responsabilidades.
Flexibilidade	Também chamada de independência, refere-se à possibilidade de trabalhar em casa, de conciliar família e trabalho, de controlar o próprio tempo e de ser independente no trabalho.
Poder	Refere-se ao fato de ser o próprio chefe, de ser um líder, de poder tomar as decisões no empreendimento e de poder controlar as práticas de trabalho.
Status	Chamado de reconhecimento, diz respeito à busca por prestígio e aprovação.
Comunitarismo	Consiste no desejo do empreendedor de contribuir para a comunidade em geral.
Seguir um modelo	Refere-se a seguir um exemplo considerado admirável e a continuar uma tradição da família.

Fonte: Brito (2016 p.42)

Verifica-se no Quadro 3, que as motivações apresentadas por Jayawarna *et al.* (2011) *apud* Brito (2016), corroboram com as motivações descritas nos parágrafos anteriores por outros autores, tais como, Drucker (1987), Schumpeter (1942), Lopes (2010), Vale *et al.*, (2014), Havreluck *et al.*, (2016). Porém, por outro lado, evidenciam outro ponto ainda não descrito, que é o desejo de empreender para seguir uma tradição familiar. Além disso, trazem no estudo, um levantamento com alguns fatores para o sucesso do empreendimento, conforme pode ser visto no Quadro 4.

Quadro 4 – Resumo dos fatores de sucesso.

<b>Fatores de sucesso</b>	<b>Autores</b>
Lucro	Sandberg e Hofer (1987); Duchesneau e Gartner (1990); Stuart e Abetti (1990); Unger <i>et al.</i> (2011).
Remuneração do empreendedor	Robinson e Sexton (1994); Cassar (2007).
Vendas	Gatewood <i>et al.</i> (1995).
Fluxo de caixa positivo	Stuart e Abetti (1990); Unger <i>et al.</i> (2011).
Tamanho	Unger <i>et al.</i> (2011).
Crescimento	Wu <i>et al.</i> (2007); Unger <i>et al.</i> (2011).
Inovação	Shane <i>et al.</i> (1991); Stewart Jr <i>et al.</i> (1998); Carter <i>et al.</i> (2003); Cassar (2007).
Sobrevivência	Sandberg e Hofer (1987); Stuart e Abetti (1990); Duchesneau e Gartner (1990); Cooper <i>et al.</i> (1994).
Seguir um modelo	Shane <i>et al.</i> (1991); Birley e Westhead (1994); Carter <i>et al.</i> (2003); Cassar (2007); Jayawarna <i>et al.</i> (2011).
Reconhecimento	Hisrich e Brush (1986); Shane <i>et al.</i> (1991); Carter <i>et al.</i> (2003); Cassar (2007); Jayawarna <i>et al.</i> (2011).
Independência	Hisrich e Brush (1986); Shane <i>et al.</i> (1991); Birley e Westhead (1994); Carter <i>et al.</i> (2003); Cassar (2007); Jayawarna <i>et al.</i> (2011).
Comunitarismo	Birley e Westhead (1994); Jayawarna <i>et al.</i> (2011)
Autorrealização	Hisrich e Brush (1986); Birley e Westhead (1994); Stewart Jr <i>et al.</i> (1998); Carter <i>et al.</i> (2003); Cassar (2007); Wu <i>et al.</i> (2007); Jayawarna <i>et al.</i> (2011).
Poder	Jayawarna <i>et al.</i> (2011).

Fonte: Brito (2016 p.43)

É interessante destacar que os fatores de sucesso apresentados no Quadro 4, são oriundos de uma pesquisa realizada durante 25 (vinte e cinco) anos (JAYAWARNA *et al.* 2011 *apud* BRITO 2016). No entanto pesquisas recentes de Brito (2016), identificou-se fatores de sucessos como motivadores na decisão de empreender, tais como: auto realização, flexibilidade, poder, *status*, comunitarismo e seguir um modelo.

### 2.3. FORMALIDADE E INFORMALIDADE

Conceitos gerais sobre empreendedorismo já foram apresentados nas seções anteriores, bem como algumas de suas classificações. Todavia, ainda é essencial destacar uma questão crucial a ser decidida pelo empreendedor – Manter-se na informalidade ou buscar os meios de se formalizar? Para tanto, é importante conhecer esses dois caminhos que podem ser percorridos e quais as suas vantagens e desvantagens.

O SEBRAE/SP (2003, p.3) conceitua empreendedor informal como aquele que trabalha por “contra própria ou empregador sem registro na prefeitura e sem CNPJ - Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica” e por sua vez, empreendedor formal, aquele que desenvolve uma atividade empreendedora por “conta-própria ou empregador com registro na prefeitura e/ou com CNPJ”.

Um conceito significativo é apresentado por Oliveira *et al.*, (2011), que menciona que o setor informal passou a ser amplamente discutido a partir da década de 70 e o caracteriza como algo que estaria à margem do mercado de trabalho formal, e das relações trabalhistas, isto é, sem vínculo empregatício e nenhum tipo de regulação do governo, o que segundo eles, estaria diretamente associado à precarização do trabalho. Para Oliveira *et al.*, (2011 p.89), essa é uma parte desfavorecida dos benefícios do sistema capitalista, a qual ele chama de “periferia do capitalismo”.

Ainda é interessante notar que, apesar do conceito adotado pelo autor, ele ainda se reporta a uma nova visão sobre a informalidade que se apresenta nos últimos anos e vem ganhando robustez. Nessa nova perspectiva, o trabalho informal é visto como uma opção de modernização do sistema de trabalho atual. Isso se dá por meio da flexibilização das leis trabalhistas, bem como das formas de trabalho adotadas pelas empresas, que pode ocorrer devido o avanço da tecnologia disponível.

Por sua vez, Gomes *et al.*, (2005), vê de forma semelhante, o empreendedorismo informal, como uma atividade econômica sem nenhum tipo de registro ou contrato firmado, e por isso, não existe cobertura jurídica, financeira e social por parte dos órgãos e instituições

públicas. Além disso, segundo o autor, apesar de não ser uma regra absoluta, essa atividade é dotada de poucos aparatos tecnológicos, técnicos e profissionais e em boa parte não traz retornos financeiros tão expressivos o que dificulta ainda mais o investimento e o crescimento pessoal e empresarial.

Assim sendo, qual seria então o motivo do surgimento desse tipo de trabalho informal? Para Oliveira (2009) *apud* Potrich e Ruppenthal (2013), se torna mais fácil esse entendimento quando se compreende que no atual sistema capitalista não existe vagas suficiente no mercado de trabalho para comportar toda mão de obra especializada disponível. Esse excedente gerado, obviamente necessitando também de manter-se financeiramente, busca alternativas de trabalho e seriam absorvidos pela informalidade, onde podem usar seus conhecimentos em favor de um retorno financeiro.

No Brasil, o índice de informalidade é muito alto, chegando em 2016, segundo o relatório GEM (2017), representar um percentual de 82,5% dos empreendedores brasileiros, ou seja, apenas 17,5% possuem registro nos órgãos competentes e CNPJ ativo. O relatório aponta ainda que os problemas financeiros enfrentados pelo país colaboram para essa alta taxa de informalidade, visto que o principal objetivo desses novos empreendedores, diante do quadro econômico, é de apenas conseguir o sustento próprio e de sua família, deixando de lado qualquer planejamento de crescimento do negócio.

Outro fator que endossa esse número seria a alta tributação para o registro. Segundo o Boletim Oportunidades e Negócios (2018), elaborado pelo SEBRAE, Sergipe é o estado brasileiro com a maior média de custo com taxas e encargos para o empreendedor abrir uma empresa, o que gira em torno de R\$ 3.597 (Três mil quinhentos e noventa e sete reais). Essa média é maior inclusive que a geral do país que é de R\$ 2.038 (Dois mil e trinta e oito reais). Além disso, o sistema altamente burocrático e travado do país faz com que o interesse pela formalização diminua, mesmo sabendo que isso gerará algumas desvantagens ao negócio com relação a outros empreendimentos formalizados.

Face ao exposto, o governo brasileiro e instituições correlatas têm buscado cada vez mais conscientizar e tornar público que as vantagens da formalização são ainda maiores e abrem caminhos para o crescimento do negócio, além de criar mecanismos para facilitar o funcionamento desses empreendimentos. Uma dessas estratégias foi à criação da figura do Micro Empreendedor Individual – MEI, o que representou uma conquista para os empreendedores que desejavam sair da informalidade, mais encontravam maiores entraves burocráticos (VIEIRA *et al.*, 2012).

Dessa forma, a figura do MEI foi criada pelo Governo Brasileiro por meio da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, com o objetivo diminuir o número de negócios informais no país, bem como regulamentar alguns procedimentos a serem adotados para se obter o registro (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2018). Moreira (2011) completa que a criação dessa Lei teve como premissa básica a complementação da Lei Geral da Microempresa, como é popularmente denominada a Lei Complementar 123/2006.

Segundo Ruthes (2009), no Brasil já existia uma legislação que serviria como alicerce para a Lei do MEI, o Artigo 149 da Constituição Federal e posteriormente o Artigo 970 do Código Civil, que já previam um tratamento diferenciado para os Microempreendedores, todavia, os textos legislativos deixavam de fora de sua abrangência muitos empreendedores, pois não possuíam condições financeiras para quitar as taxas de legalização, bem como todos os impostos exigidos. Dessa forma, o autor complementa que somente a partir da promulgação da Lei 123/2006, esses empreendedores passaram a também ter acesso aos benefícios oferecidos, que por sua vez também foram ampliados.

Para Behling *et al.* (2014, p. 66) o Microempreendedor Individual “é a pessoa que trabalha por conta própria e possui, no máximo, um funcionário contratado, que recebe um salário mínimo ou o piso salarial da categoria”. Ainda segundo os autores, uma das principais benéfcias oferecidas por esta lei é a possibilidade da inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ, o que torna possível uma relação formal com o mercado, além de habilita-lo a ter acesso aos demais benefícios da formalização.

Algumas outras condições para se tornar um MEI também são detalhadas pelo Portal do Empreendedor (2018), dentre elas, a obrigatoriedade de se trabalhar para si próprio, como afirmado pelos autores anteriores, mas, além disso, possuir um faturamento de até R\$ 81.000 anuais no ano de 2018, e não possuir registro como sócio ou proprietário de outra empresa.

Para Ruthes (2009, p. 14), esse tipo de lei foi desenvolvida para:

Criar algo novo e específico apenas para os microempreendedores, beneficiando-os tanto na parte tributária quanto na legalização. Isso porque as empresas que tem um faturamento maior já tinham um beneficiamento, e possivelmente os microempreendedores não tinham uma lei que os beneficiassem (RUTHES, 2009, p. 14).

No que tange à operação contábil específica do empreendimento, Silva *et al.*, 2010, diz que ele fica desobrigado a fazer os registros nos Livros Contábeis, tais como Diário, Razão e Caixa, a menos que deseje de forma optativa para obter um maior controle financeiro. Todavia para comprovação de seu faturamento, ele deverá possuir o registro de todas as suas notas fiscais de compra de mercadorias e de serviços prestados. Outra desobrigatoriedade

oferecida aos MEI's é a emissão de nota fiscal para vendas e serviços prestados para o consumidor final, ficando assim, obrigada a emissão apenas quando a venda ou serviço for prestado a pessoas jurídicas, ou seja, a outras empresas (VIEIRA *et al.*, 2012).

Visando ainda a facilitação e desburocratização, o Microempreendedor Individual também tem a possibilidade de se enquadrar no Simples Nacional, que se trata de um programa criado por meio da Lei Complementar nº 123/2006, que agrega 8 (oito) diferentes tipos de impostos em uma única guia de recolhimento mensal. Ainda é importante salientar, que esses impostos não englobam apenas os da esfera federal, mas também os estaduais e municipais. São eles: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social (Portal do Simples Nacional, 2018). Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>>. Acesso em 08 jun. 2018.

Segundo o SEBRAE (2018), o regime do Simples Nacional tornou-se algo ainda mais benéfico ao Microempreendedor a partir da Lei Complementar 155/2016, que reestruturou a forma de apuração dos impostos para os empreendimentos com um faturamento de até R\$ 3,6 milhões no ano. Com essa alteração, as taxas que oscilavam entre 15,50% a 21,28%, passaram para 6% e 17,51%. Ainda segundo a instituição, para que a Microempresa tenha acesso a menores taxas, os gastos com pessoal e tributos sociais deve representar uma parcela de 28% com relação ao faturamento, fomentando assim, o incentivo à geração de empregos nesses empreendimentos.

Dessa forma, vale destacar que a Lei do MEI também tem um papel fundamental para o aumento da arrecadação de recursos para os governos estaduais e municipais, visto que estes entes também recolhem parte do faturamento através dos impostos citados anteriormente, e que mesmo com uma taxa menor para ao Microempreendedores, ainda se torna vantajoso, visto que se estivessem na informalidade essa tributação não seria possível (SILVA *et al.*, 2010).

Além disso, segundo a Receita Federal (2011) *apud* Faria *et al.* (2015) um dos grandes objetivos da Lei do MEI, além de fomentar a formalização de empreendedores que antes trabalhavam de forma irregular, também tem um papel de protegê-los com relação aos benefícios que a previdência social lhes proporciona, ou seja, garantir-lhes direitos que antes não teriam acesso.

Essa visão também é reforçada por Lopes (2012), que diz que essa lei possibilitou as pessoas que antes trabalhavam de forma informal, benefícios que antes só eram oferecidos a pessoas e organizações do mercado formal, mesmo que o MEI desenvolva atividades das mais simples possíveis, como por exemplo, uma manicure.

Como dito anteriormente, os benefícios da formalização se tornando um MEI, tem sido amplamente divulgado de forma a atrair cada vez mais os novos empreendedores. Para tanto, no Boletim Oportunidades e Negócios (2018), elaborado pelo SEBRAE, são apresentados esses benefícios que são disponibilizados com a saída da informalidade. Os quais os principais serão elencados no Quadro 5, a seguir:

Quadro 5 - Benefícios da formalização

<b>Benefícios</b>	<b>Descrição</b>
1. Processo de formalização gratuito	Essa é uma ação do governo que visa atrair as pessoas, visto que os altos custos de registro repelem o interesse pela abertura do processo. Isso se dá também por na maioria das vezes o novo empreendedor possuir poucos recursos para iniciar a sua atividade.
2. Auxílio Previdenciário	Mantendo-se na informalidade, o empreendedor fica descoberto de toda a segurança da Previdência Social Brasileira, o que pode representar um risco muito grande no futuro para si mesmo e para o seu empreendimento. Com a formalização, não só ele como a sua família passa a ter acesso à aposentadoria, auxílio doença, pensões, auxílio-reclusão, bem como demais benefícios disponíveis a todos os contribuintes do sistema.
3. Acesso a Financiamentos	Na abertura de seu negócio, uma das coisas que o empreendedor mais precisa é de recursos para iniciar girar o seu capital, o que faz com que muitos recorram a um financiamento. A obtenção desse recurso financeiro se torna ainda mais fácil quando o empreendedor está formalizado e possui um CNPJ ativo.
4. Suporte especializado do SEBRAE	Através da formalização o empreendedor também passa a ter acesso à orientação dos especialistas, assessoria jurídica, bem como a treinamentos e oficinas que o ajudaram a melhorar os seus produtos e/ou serviços.
5. Processo menos burocrático	Sendo este outro “fantasma” que aumenta a informalidade, o objetivo é simplificar os processos legais de funcionamento e manutenção da formalidade por parte da empresa, bastando apenas declarar anualmente o seu faturamento.
6. Possibilidade de emissão de Nota Fiscal	Este é um ponto fundamental para o empreendedor, pois com a possibilidade de emitir a nota fiscal, ele passa a poder negociar com outras empresas e se tornar fornecedor também para órgãos públicos, fato este que abre para ele diversas portas e oportunidades de parcerias.

Fonte: Boletim Oportunidades e Negócios – SEBRAE (2018)

De acordo com Hammes (2016), para que todos esses benefícios sejam garantidos e se tornem possíveis de serem executados, a responsabilidade pela regulamentação não passa apenas pela União, mas é compartilhada com os Estados e Municípios, para que dessa forma

haja um maior apoio e incentivo aos microempreendedores. Hammes (2016, p.6) ainda cita que cabe a estes entes:

Obrigação de dispensar às microempresas e às empresas de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado, visando incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

Dados da plataforma DataSebrae (2017) trazem números referentes à percepção dos empreendedores que se tornaram MEI's. Para 78% dos entrevistados pela pesquisa, a formalização os ajudou a vender mais e para 74% ela ofereceu melhores condições de compras de produtos e matéria prima.

Outro dado interessante de se destacar na plataforma são os números com relação ao local de trabalho dos MEI's brasileiros: 44% exercem sua atividade em casa; 29% possuem um estabelecimento para exercer suas atividades; 15% se dirigem até a casa do cliente para entregar o produto ou serviço; 9% nas próprias ruas de seu bairro; enquanto que 1% nas feiras livres ou *shoppings* populares. Os outros 2% trabalham em outros locais não especificados.

A pesquisa ainda mostra que esses empreendedores tem uma grande preocupação no que se refere às suas finanças visto que 53% deles responderam que o que mais querem aprender por meio da formalização e cursos oferecidos é como controlar de forma adequada as suas finanças. Esse dado também mostra que, muitos empreendimentos são iniciados sem um devido preparo e planejamento financeiro, e que após a abertura da empresa é que se passa a buscar uma melhor orientação de como gerir de forma organizada e legal o capital do empreendimento.

Por outro lado, Tenconi *et al.* (2011) apresenta como desvantagens da formalização do Empreendedor Individual o fato de ele passar a ter que pagar impostos, o que na informalidade não acontece, e a impossibilidade de contratação de mais de um funcionário.

Por sua vez, Behling *et al.* (2014) ainda faz outra consideração importante com relação à criação da figura do Microempreendedor Individual. Para ele, deve se ter cuidado para que essa figura jurídica não seja usada apenas para formalizar os empreendedores e insuflar os números estatísticos, nem também servir de pretexto para que empresas deixem de cumprir sua responsabilidade quanto às leis do trabalho, mas que cumpra seu objetivo principal que é a garantia de direito a essas pessoas e proporcionar meios de estabelecê-los como empreendedores de sucesso.

## 2.4. BREVE VISLUMBRE SOBRE O MUNICÍPIO DE SÃO CRISTÓVÃO

Fundado em 1590 e a quarta cidade mais antiga do Brasil, o Município de São Cristóvão está localizado no Estado de Sergipe, mais especificamente a 26 km da capital do estado, e devido a essa proximidade, faz parte da Região Metropolitana de Aracaju (popularmente conhecida como Grande Aracaju), também formada pelos Municípios de Nossa Senhora do Socorro e Barra dos Coqueiros, ambos que possuem fronteira com a capital (IBGE, 2017).

Ainda segundo o Instituto, o último censo realizado em 2010 no município, constatou que ele possuía uma população de 78.864 habitantes, todavia, atualmente a sua população está estimada em 89.232 habitantes em uma área territorial de 438.037 km<sup>2</sup>, e densidade demográfica de 180,52hab/km<sup>2</sup>.

No que se refere aos fatores econômicos do município, o relatório apresenta um dado mais atualizado, datado de 2015, em aquele tinha um PIB per capita de R\$ 9.912,72 (Nove mil, novecentos e doze reais, e setenta e dois centavos), o que é considerado baixo para a média do país e o coloca no 3717º lugar no ranking nacional. Além disso, o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) é de 0,662 e a maior parte de sua renda se dá por meio de fontes externas, ou seja, por repasses da União e do Estado, o que representa 77,7% da receita total do município. Vale destacar ainda que boa parte do dinheiro que circula na cidade e movimenta o seu comércio vem do funcionalismo público que hoje representa um total de 1.541 funcionários da administração direta e indireta.

Por sua vez, os números relacionados ao emprego, mostram, que cerca de 15.719 pessoas possuem um emprego formal, ou seja, 18,1% de toda a população, sendo que para estes, a média salarial é de 3,1 salários mensais. De acordo com o Cadastro Central de Empresas, o número de empresas ativas, elas totalizam 876 unidades dentro do território municipal.

Quanto ao turismo, segundo Azevedo e Aragão (2010), a cidade teve a sua colonização e ocupação realizada por grupos religiosos, em especial, por jesuítas, fato este que explica os grandes monumentos históricos e religiosos presentes em sua paisagem, tais como igrejas e museus. Apesar da exploração turística ainda ser deficitária, essa arquitetura singular colocou o município no roteiro turístico de cidades históricas do país, fato esse que se intensificou com o título de Patrimônio Histórico da Humanidade conferido à Praça São Francisco em 2010 pela UNESCO (IPHAN/SE).

Os dados acima apresentados são importantes, pois nos dão um panorama da realidade do município de São Cristóvão/SE, principalmente no que se refere à sua economia e taxa de emprego. Esses dois fatores são importantes, pois podem salientam o fato de ser perceptivo de forma visual o crescimento do empreendedorismo individual, em sua maioria por necessidade de sustento próprio e familiar. Esse vislumbre também é fundamental, pois nos auxilia no embasamento e elaboração dos procedimentos metodológicos aplicados no estudo do empreendedorismo formal e informal do município, bem como os seus fatores motivadores.

### 3 METODOLOGIA

De acordo com Gil (2008, p. 8), “para que um conhecimento possa ser considerado científico, torna-se necessário identificar as operações mentais e técnicas que possibilitaram sua verificação. Ou, em outras palavras, determinar o método que possibilitou chegar a esse conhecimento”. O autor ainda completa que a metodologia é o caminho percorrido pelo pesquisador que o leva a atingir os objetivos estabelecidos, e ressalta a não existência de um método genérico que possa ser devidamente aplicado em todas as áreas de estudo, e por isso hoje existem uma gama de métodos que podem ser utilizados de acordo com o objeto a ser estudado.

Por sua vez, Oliveira (2011) completa que a metodologia não é apenas o caminho, mas que é através dela que o pesquisador deve deixar claro quais os verdadeiros motivos que o induziram a adotar determinados caminhos, ou seja, determinados passos e técnicas, em detrimento de outras, visto que, dessa forma ela mostrará porque aquele é caminho certo para a obtenção dos resultados esperados.

Sendo assim, esta seção tem como objetivo apresentar todos os procedimentos metodológicos aplicados neste estudo, seguindo a seguinte ordem: questões de pesquisa, método de coleta de dados, critérios para escolha dos casos, critérios de qualidade, categorias dos elementos de pesquisa, protocolo de estudo de caso e entrevista, e por fim, técnica de análise de dados.

#### 3.1 QUESTÕES DE PESQUISA

Tendo como fundamento os objetivos específicos, este estudo propõe as seguintes questões:

1. Qual o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE?
2. Quais fatores que levam os MEI a empreender?
3. Quais fatores mais relevantes levam os MEI permanecer na informalidade?
4. Quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade?

### 3.2 QUESTÕES DE PESQUISA

Partindo da definição das questões de pesquisas, elaboradas em consonância com o objetivo geral e objetivos específicos, esta pesquisa é considerada de natureza qualitativa, do tipo descritiva, tem como método de pesquisa o estudo de casos múltiplos, que se dará por meio de entrevistas e questionários semiestruturados, bem como faz uso da metodologia de levantamentos de dados primários e técnica de análise do conteúdo.

Sendo assim, a pesquisa qualitativa se mostrou adequada, pois possui uma abordagem que permite entender a forma como as pessoas veem, entendem e explicam os fenômenos que ocorrem no mundo ao seu redor, ou seja, suas experiências de vida e como reagem diante delas (ANJOS, 2007). Ainda segundo o autor, a fonte de estudo dos pesquisadores nessa natureza de pesquisa é o comportamento das pessoas e o contexto ao qual se encontram. Essa visão é semelhante à de Oliveira (2008) que propõe que o investigador de pesquisas qualitativas deve alinhar seus estudos se empenhando em explicar as experiências de vida das pessoas pesquisadas, sempre de acordo com o entendimento do mundo real que elas possuem.

Por sua vez, Turato (2005) *apud* Jardim *et al.* (2009, p. 3) cita que “as pesquisas que utilizam o método qualitativo devem trabalhar com valores, crenças, representações, hábitos, atitudes e opiniões”. Essa proposição é evidenciada por Gerhardt *et al.*, (2009), que diz que a pesquisa qualitativa não se baseia essencialmente no aspecto numérico, mas sim, em explicar o porquê das coisas e um entendimento profundo de um determinado grupo de pessoas ou de uma ou mais organizações.

Da mesma forma, esta pesquisa é considerada descritiva, pois “busca descrever as características da situação que envolve um problema” (BOYD JR, 1978, p.317). O objetivo desse tipo de pesquisa, como o próprio nome já sugere, é descrever os fatos, acontecimentos e elementos que ocorrem na vida real em um determinado campo de investigação, e para que isso ocorra, o investigador deve buscar ter à sua disposição, informações que subsidiem essa descrição (TRIVINOS, 1987, *apud* GERHARDT *et al.*, 2009).

Além disso, o estudo descritivo se mostrou adequado a esta pesquisa por proporcionar uma maior riqueza de detalhes, e por meio dele foi possível descrever, quais as características dos empreendedores formais e informais do Município de São Cristóvão em relação a gênero, faixa etária, estado civil, quantidade de filhos, renda familiar, nível de escolaridade e ramo de atividade (GIL 2008 *apud* SANTOS 2010, p.2).

Por fim, por se tratar de uma pesquisa realizada com o objetivo de estudo delimitado em uma região geográfica específica, ou seja, identificar os motivos que levam os Microempreendedores Individuais de São Cristóvão - SE a permanecer ou sair da informalidade, o estudo descritivo também se ajusta a esta condição, visto que, segundo Mattar (2001) *apud* Oliveira (2011, p. 22) “o pesquisador precisa saber exatamente o que pretende com a pesquisa, ou seja, quem (ou o que) deseja medir, quando e onde o fará, como o fará e por que deverá fazê-lo”.

### 3.3 MÉTODO DE COLETA DE DADOS

De forma a entender o que motiva o Microempreendedor Individual do Município de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade, foi adotado o estudo de caso como método de pesquisa. Esse método tem uma abordagem qualitativa e por meio dele é possível analisar um caso que representará um grupo, sistema ou comunidade a fim de entender o que acontece nesse ambiente na vida real (CRESWELL, 2014).

Por sua vez Yin (2001) faz a seguinte citação sobre esse tipo de estudo:

O estudo de caso permite uma investigação para se preservar as características holísticas e significativas dos eventos da vida real - tais como ciclos de vida individuais, processos organizacionais e administrativos, mudanças ocorridas em regiões urbanas, relações internacionais e a maturação de alguns setores (YIN, 2001, p. 12).

Partindo dessa definição, o estudo de casos múltiplos foi adotado visto que este apresenta a possibilidade de se chegar a uma conclusão mais robusta e convincente a respeito do objeto estudado, visto que, nele não se trabalha apenas com um único caso (SILVA *et al.*, 2013; CRESWELL, 2014). Senger *et al.*, (2004) também destaca que quando se tem o objetivo de se estudar mais de uma pessoa, entidade, grupo social, ou mesmo fazer comparações entre eles, o estudo de caso múltiplo se torna mais aconselhável que o de único caso.

Por fim, a coleta dos dados foi feita por meio de entrevistas semiestruturadas, que se caracteriza como uma entrevista realizada com um roteiro de perguntas pré-estabelecidas e previamente analisadas de acordo com o objeto de estudo, mas que no andamento da entrevista e de acordo com a habilidade do entrevistador podem ser modificadas (YIN, 2001; MANZINI, 2004; CRESWELL, 2014). Do mesmo modo, este tipo de entrevista proporciona maior nitidez sobre os temas estudados e sobre a descrição dos fatos que são apresentados pelos entrevistados, além de oferecer um entendimento melhor sobre os comportamentos das

pessoas estudadas em seu meio social (TRIVINOS, 1987; YIN, 2001; MANZINI, 2004; CRESWELL, 2014).

### 3.4 CRITÉRIOS PARA ESCOLHA DOS CASOS

De acordo com Creswell (2014) não existe uma obrigatoriedade na quantidade de casos a serem analisados nesse tipo de pesquisa, sendo 4 (quatro) casos uma quantidade recomendada, mas ficando a critério do pesquisador adaptar esse quantitativo de acordo com sua análise a respeito do objeto a ser estudado. Sendo assim, visando à obtenção de um maior grau de significância e em adequação ao tipo de estudo de casos múltiplos, a seleção dos casos seguiu os seguintes critérios:

- 1) Microempreendedores já formalizados e informalizados
- 2) Residir no Município de São Cristóvão/SE
- 3) Desenvolver sua atividade empreendedora no Município de São Cristóvão/SE

Desse modo, passando pelo crivo dos critérios acima apresentados, foram selecionados 30 casos de empreendedores para participaram das entrevistas, sendo estes, 15 já formalizados e 15 que ainda permanecem na informalidade. Vale ressaltar que a entrevistas são individuais e intransferíveis, ou seja, foram feitas com os próprios empreendedores, não podendo este transferir a participação a um funcionário, caso possua. Posto isso, as entrevistas foram realizadas no mês de julho de 2018 com duração aproximada de 10 a 12 minutos. O Quadro 6, a seguir detalha o ramo dos empreendedores entrevistados e as datas das entrevistas:

Quadro 6 – Ramos de atividades e datas das entrevistas

<b>EMPREENDEDORES INFORMAIS</b>		
<b>Entrevistados</b>	<b>Ramo de Atividade</b>	<b>Data</b>
Empreendedor 01	Barbearia	12/07/2018
Empreendedor 02	Comércio de roupas masculinas	12/07/2018
Empreendedor 03	Montagem de forro PVC	12/07/2018
Empreendedor 04	Chaveiro	12/07/2018
Empreendedor 05	Sorveteiro	13/07/2018
Empreendedor 06	Feirante	13/07/2018
Empreendedor 07	Pintor	13/07/2018
Empreendedor 08	Manicure e Pedicure	17/07/2018
Empreendedor 09	Salão de beleza	17/07/2018
Empreendedor 10	Reforço escolar	17/07/2018
Empreendedor 11	Estofagem	17/07/2018
Empreendedor 12	Serviços de Informática	23/07/2018
Empreendedor 13	Vendedora de Bolo de Pote	23/07/2018

Empreendedor 14	Confecção de bótons e chaveiros	24/07/2018
Empreendedor 15	Vendas de Pizzas	24/07/2018
<b>EMPREENDEDORES FORMALIZADOS (MEI)</b>		
<b>Entrevistados</b>	<b>Ramo de Atividade</b>	<b>Data</b>
Empreendedor 16	Salão de beleza	12/07/2018
Empreendedor 17	TV à cabo e acessórios	12/07/2018
Empreendedor 18	Cosméticos e presentes	12/07/2018
Empreendedor 19	Reforma de móveis usados	12/07/2018
Empreendedor 20	Floricultura	12/07/2018
Empreendedor 21	Eletrônica	13/07/2018
Empreendedor 22	Comércio de óculos e relógios	13/07/2018
Empreendedor 23	Fornecimento de refeições	13/07/2018
Empreendedor 24	Padaria	13/07/2018
Empreendedor 25	Pastelaria	17/07/2018
Empreendedor 26	Comércio de confecções	17/07/2018
Empreendedor 27	Frutaria	17/07/2018
Empreendedor 28	Comércio de Variedades	17/07/2018
Empreendedor 29	Confeitaria e Cafeteria	19/07/2018
Empreendedor 30	Borracharia	19/07/2018

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Como vemos, buscou-se uma maior variedade dos ramos de atividades desenvolvidos pelos empreendedores para que assim, se pudessem obter dados de acordo com as diferentes perspectivas de suas áreas.

### 3.5 CRITÉRIOS DE QUALIDADE

Quando se trata de uma pesquisa qualitativa, o pesquisador não possui um amplo controle sobre as suas variáveis, o que se tende a aumentar a dificuldade em conseguir maior exatidão nos resultados, e com isso a questão da qualidade deve ser enfrentada de forma indispensável (FLICK, 2009 *apud* CAMILLO, 2017).

Face ao exposto, Creswell (2014) diz que essa verificação de qualidade deve existir durante todas as etapas do processo de pesquisa, todavia, se faz ainda mais necessária quando se trata da verificação da precisão dos resultados obtidos. Para tanto, o autor complementa que três elementos devem ser adotados: (1) validade qualitativa, (2) confiabilidade qualitativa e a (3) generalização qualitativa. Por outro lado, Maffezzolli e Boehs (2008, p. 101), elencam de forma mais específica os elementos de verificação: “(1) validade do construto, (2) validade interna, (3) validade externa, e (4) confiabilidade”.

Sendo assim, para esta pesquisa foram adotados os elementos de validade e confiabilidade qualitativa, visto que os demais não se aplicam a este estudo (YIN 2001;

CRESWELL; 2014). Quadro 6 abaixo, apresenta as estratégias adotadas para a verificação de qualidade com mais detalhes.

Quadro 7 - Estratégias verificação de Confiabilidade e Validade

Elemento de Verificação	Estratégias de Verificação	Autores
Confiabilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvimento de protocolo de estudo a ser seguido antes, durante e depois da realização das entrevistas;</li> <li>• Realização de pré-teste com um empreendedor, garantindo assim, que as perguntas podem ser facilmente entendidas, evitando desvirtuação das respostas, por conta de mau entendimento das perguntas;</li> <li>• Transcrição literal das perguntas e respostas gravadas nas entrevistas;</li> <li>• Revisão das transcrições das entrevistas, comparando-as com as gravações coletadas;</li> <li>• Verificação cruzada, ou seja, por terceira pessoa nas identificações dos transcritos e protocolo de estudo, evitando troca de respostas e documentos dos entrevistados;</li> <li>• Arquivamento de todos os dados, sejam estes textuais ou áudio em pastas digitais devidamente identificadas, bem criação de backup em nuvem, garantindo a segurança dos dados.</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Maffezzolli e Boehs (2008); Bem <i>et al.</i>, (2010); Cresweel (2010); Ullrich <i>et al.</i>, (2012); Ollaik (2012).</p>
Validade	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolvimento e Assinatura de Termo de Participação pelos entrevistados.</li> <li>• Verificação e validação de compatibilidade das transcrições por parte dos empreendedores;</li> <li>• Realização de triangulação de dados, ou seja, uma comparação dos dados coletados entre os diferentes entrevistados.</li> </ul>	

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

### 3.6 CATEGORIAS DOS ELEMENTOS DE PESQUISA

Para Gil (2008) os elementos de pesquisa devem ter uma relação entre si, ou seja, algo que eles têm em comum, e por isso, o autor ainda acrescenta que sendo assim, existe a possibilidade de classifica-los, devendo essas categorias, variar de acordo com os objetivos específicos que se pretende alcançar.

Sendo assim, a organização dos dados em categorias torna mais fácil a compreensão do pesquisador, bem como para o leitor. Além disso, facilita a compreensão dos elementos de análise em relação ao objetivo da pesquisa (UNIFAP, 2012).

Dessa forma, os elementos de análise, que serviram também como base para elaboração do instrumento de coletas de dados aplicado aos empreendedores, seguiu a estrutura apresentada no Quadro 8 abaixo. Vale destacar ainda que todas as questões de pesquisa podem ser visualizadas de forma integral no Apêndice 1.

Quadro 8 – Categorias dos elementos de pesquisa.

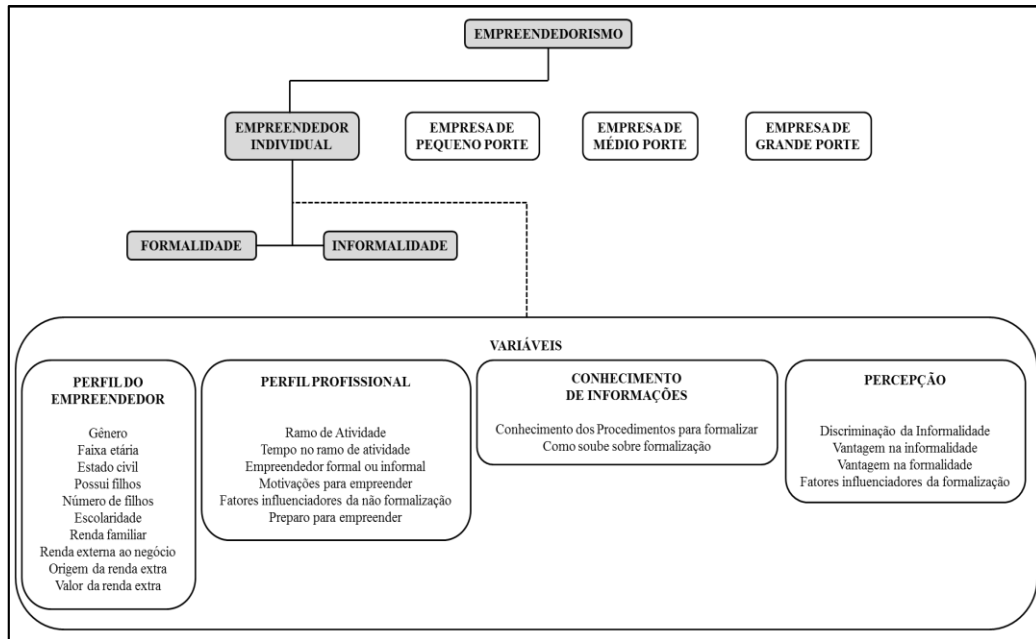
<b>CATEGORIZAÇÃO DOS ELEMENTOS DE PESQUISA</b>		
<b>Perfil do Empreendedor</b>	<b>Autores</b>	<b>Objetivos da Pesquisa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gênero</li> <li>• Faixa etária</li> <li>• Estado Civil</li> <li>• Possui filhos</li> <li>• Número de filhos</li> <li>• Escolaridade</li> <li>• Renda familiar</li> <li>• Renda externa ao negócio</li> <li>• Origem da renda externa</li> </ul>	Gomes <i>et al.</i> , (2014); GEM (2016); Telles (2016); IBGE (2017);	Caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE.
<b>Perfil Empresarial</b>	<b>Autores</b>	<b>Objetivos da Pesquisa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ramo de atividade</li> <li>• Tempo no ramo de atividade</li> <li>• Empreendedor formal ou informal</li> <li>• Motivações para empreender</li> <li>• Fatores influenciadores da não formalização.</li> <li>• Preparo para empreender</li> </ul>	IBQP (2014); CONAJE (2016); Valle <i>et al.</i> , (2014); Lima <i>et al.</i> , (2016); Telles (2016).	Caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE;  Identificar os fatores que levam os MEI a empreender.
<b>Conhecimento sobre formalização</b>	<b>Autores</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procedimentos para formalização</li> <li>• Como soube sobre formalização</li> </ul>	SEBRAE (2018); Telles (2016).	
<b>Percepção sobre formalização</b>	<b>Autores</b>	<b>Objetivos da Pesquisa</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descriminalização sobre a informalidade.</li> <li>• Informalidade tem mais vantagens que formalidade?</li> <li>• Formalidade tem mais vantagens que informalidade?</li> <li>• Fatores influenciadores da decisão de formalização.</li> </ul>	CONAJE (2016); GEM (2016); SEBRAE (2018); Telles (2016); Valle <i>et al.</i> , (2014).	Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI ficar na informalidade;  Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade.

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Como pode ser visto no Quadro 8, todos os elementos utilizados na coleta das informações estão relacionados aos objetivos específicos propostos nessa pesquisa, o que permite obter os dados necessários para a obtenção do objetivo geral que é a identificação dos motivos que levam os microempreendedores individuais de São Cristóvão - SE a permanecer ou sair da informalidade.

Assim sendo, a pesquisa está delimitada pelos parâmetros já apresentados de forma detalhada. Todavia para melhor visualização e compreensão dos fatores que norteiam este estudo, a Figura 01, a seguir mostra na forma de fluxograma, a linha de raciocínio seguida.

Figura 01 – Fluxograma de Pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

### 3.7 PROTOCOLO DO ESTUDO DE CASO E ENTREVISTA

Visando o alcance de maior validade e confiabilidade do estudo, o protocolo de estudo contém os procedimentos a serem adotados pelo entrevistador durante a realização da pesquisa e utilização do instrumento de pesquisa (COLLIS; HUSSEY, 2005 *apud* TOLEDO 2009). Dessa forma, segundo Yin (2005) no protocolo de estudo serve para tornar mais fácil todo o processo de pesquisa, minimizando a possibilidade de falhas e que etapas sejam puladas ou esquecidas. Ainda segundo o autor o protocolo deve conter: (1) Visão total do projeto; (2) Procedimentos de Campo a serem adotados; (3) Questões de estudo; (4) Guia para relatório do estudo (YIN, 2001, p. 89).

Sendo assim, o seguinte protocolo foi desenvolvido para esta pesquisa:

Quadro 9 – Protocolo do estudo de caso e entrevista.

PROTOCOLO DE ESTUDO DE CASO E ENTREVISTA	
Elemento	Caracterização
Visão geral do estudo	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>Objetivo Geral:</b> Identificar os motivos que levam os microempreendedores individuais de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade.</li> <li><b>Objetivos Específicos:</b> (1) Caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE; (2) Identificar os fatores que levam os MEI a empreender. (3) Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI ficar na informalidade; (4) Analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade.</li> <li><b>Justificativa:</b> (1) Papel importante que o tema empreendedorismo tem conquistado no mundo econômico; (2) Existência de poucos estudos sobre empreendedorismo relacionados ao Município de São Cristóvão; (3) Possibilidade de servir como fonte de informações para a administração pública do município.</li> </ol>
Procedimentos de campo	<ol style="list-style-type: none"> <li>Desenvolvimento do instrumento de coleta de dados;</li> <li>Seleção dos casos a serem estudados;</li> <li>Contato com um dos empreendedores para realização de pré-teste;</li> <li>Realização de pré-teste com empreendedor selecionado;</li> <li>Avaliação do pré-teste realizado;</li> <li>Revisão e ajustes em desconformidades detectadas durante o pré-teste;</li> <li>Contato com outros empreendedores para agendar visita;</li> <li>Visita na data e hora agendada anteriormente</li> <li>Explicação da pesquisa e assinatura de Termo de Participação;</li> <li>Realização da entrevista;</li> <li>Transcrição literal dos áudios gravados durante a entrevista;</li> <li>Fazer descrição caso a caso;</li> <li>Contato com entrevistados para revisão dos textos transcritos e das descrições;</li> <li>Comparação de dados coletados;</li> <li>Desenvolvimento de relatório final e conclusões</li> </ol>
Questões de estudo	<ol style="list-style-type: none"> <li>Qual o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE?</li> <li>Quais fatores mais relevantes levam os MEI ficar na informalidade?</li> <li>Quais fatores mais relevantes levam os MEI sair da informalidade?</li> </ol>
Materiais a serem utilizados	<ol style="list-style-type: none"> <li>Carteira de Identificação Estudantil para comprovação de vínculo com a UFS;</li> <li>Protocolo de Estudo de Caso;</li> <li>Termo de Participação;</li> <li>Gravador de áudio;</li> <li>Caneta esferográfica;</li> <li>Prancheta</li> </ol>
Guia para relatório do estudo	<ol style="list-style-type: none"> <li>Deve ser elaborado de forma narrativa e descritiva, detalhando ao máximo as informações coletadas com os entrevistados, sempre visando responder as questões de pesquisa;</li> <li>Para cada caso deve haver um tópico individual, visando à compreensão de cada caso individualmente;</li> <li>Ao final deve haver uma triangulação de dados, com o objetivo de que haja uma comparação entre os múltiplos casos.</li> </ol>

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

### 3.8 TÉCNICA DE ANÁLISE DE DADOS

Levando em consideração as informações apresentadas na seção anterior, a técnica de análise de dados aplicada nesse estudo foi a análise do conteúdo. Essa é uma das técnicas que vem ganhando maior espaço nos trabalhos acadêmicos de natureza qualitativos ligados à Administração (MOZZATO; GRZYBOVSKI, 2011). Além disso, segundo o Flick (2009) *apud* Mozzato e Grzybovski (2011) essa técnica não se limita apenas na interpretação dos dados após a realização de sua coleta, mas que, por meio de técnicas mais refinadas, o pesquisador consegue extrair um entendimento maior sobre comportamentos do objeto de pesquisa que vai além daquilo que lhe é comunicado.

Por sua vez, Cavalcante *et al.*, (2014) corroboram esta visão afirmando que:

A análise de conteúdo, neste cenário, emerge como técnica que se propõe à apreensão de uma realidade visível, mas também uma realidade invisível, que pode se manifestar apenas nas “entrelinhas” do texto, com vários significados (CAVALCANTE *et al.*, 2014, p. 15).

Sendo assim, essa técnica se mostrou apropriada, visto que, uma de seus atributos é a descrição e análise sistemática de documentos e dados textuais, visando uma compreensão mais profunda e qualitativa dos seus significados, indo além do que está escrito, buscando entender os fenômenos que estão por trás das descrições (MORAES, 1999).

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A presente pesquisa tem como objetivo identificar os motivos que levam os microempreendedores individuais de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade, bem como quais os principais fatores de decisão na hora de empreender.

Nesta seção são apresentadas as descrições dos dados coletados durante a pesquisa de campo. Dentro dessa perspectiva, é apresentado o perfil do microempreendedor do Município de São Cristóvão/SE, as motivações para empreender, os fatores mais relevantes que os levam permanecerem na informalidade, e quais fatores mais relevantes os levam a sair da informalidade. Em seguida, é apresentada a triangulação dos dados coletados, ou seja, a comparação entre os diferentes casos entrevistados.

### 4.1 APRESENTAÇÃO INDIVIDUAL DOS CASOS

Nesta seção serão analisados os dados coletados com os MEI's de forma individual, buscando em cada caso as respostas para o problema de pesquisa deste estudo, tomando como base os objetivos específicos. Vale esclarecer que para que seja mantido o anonimato dos empreendedores, eles serão chamados de Empreendedor 01 a Empreendedor 30. Vale ainda destacar que iniciaremos as análises pelos empreendedores informais (01 a 15), passando logo após para os empreendedores já formalizados (16 a 30).

#### 4.1.1 Empreendedor 01 – Barbeiro

O empreendedor 1, atua na prestação de serviços de cortes de cabelos masculinos, seu empreendimento está localizado na Avenida Horácio Souza Lima, no bairro Alto da Divinéia, não possui nenhum funcionário e atende ao público das classes D e E. Cabe lembrar que o empreendedor 1 não é formalizado e atua a 3 anos no mercado.

##### 4.1.1.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

Foi identificado que o Empreendedor 01, é do sexo masculino, tem 20 anos, atua no ramo de estética e beleza a 3 anos, é solteiro e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma que ainda está cursando o ensino médio. Além disso, possui uma renda

familiar mensal de até 1 (um) salário mínimo e também possui uma renda extra ao seu negócio, como montador de móveis, o que lhe rende também aproximadamente 1 (um) um salário mínimo por mês.

#### 4.1.1.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Notou-se que a motivação para empreender neste caso, foi a necessidade de aumentar a renda familiar, como declarado pelo empreendedor 1:

“Para ajudar na minha renda, como eu aprendi a cortar com um amigo, resolvi tentar” (Empreendedor 01).

Desse modo, o empreendedor 1, detectou uma oportunidade de lucro e implementou seu negócio, só depois buscou por cursos ou palestras sobre empreendedorismo e aperfeiçoamento no seu ramo de atividade como exposto por ele:

“Tive sim, foi lá no curso de barbeiro mesmo. Mas foi depois de já ter começado o negócio. Foi sobre empreendedorismo, administração, como eu posso administrar minha própria empresa” (Empreendedor 01).

#### 4.1.1.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Apesar de estar há 3 anos em exercendo sua atividade, o empreendedor 1, não se formalizou. Esse fato foi influenciado pelas altas taxas tributárias brasileiras que tendenciona os empreendedores permanecerem na informalidade, como revelado pelo empreendedor 1, ao ser questionado sobre o porquê de sua informalidade:

“Por causa dos impostos que são muito altos, só por isso mesmo” (Empreendedor 01).

Outrossim, o Empreendedor 1 demonstra não possui conhecimento, sobre como proceder para se tornar um Microempreendedor Individual, como observado em seu discurso:

“Rapaz, acho que tem que ir no SEBRAE. E ele tem que ter uma renda. Uma renda não, um dinheiro... Como é que chama? Ele tem que ter uma profissão, e também um dinheiro pra poder investir. Ele tem que divulgar, fazer essas coisas” (Empreendedor 1).

Além do conhecimento restrito sobre a formalização, o empreendedor ainda lida com informação que não são claras a respeito do MEI, isso pode comprometer, sua motivação para se tornar formalizado. Nesse sentido, o empreendedor 1, revelou que soube da possibilidade de se formalizar em um curso de treinamento, mas o mesmo, desconhece os procedimento

para a realização do processo legal e quais se os benéficos lhe confere a formalidade, como observado abaixo:

“Através do curso que eu fiz de barbeiro. Eles falaram lá que tinha como se formalizar” (Empreendedor 1).

#### 4.1.1.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Nota-se que mesmo permanecendo na informalidade, o Empreendedor 1 reconhece que a formalização pode proporcionar, a depender do caso um maior retorno financeiro, como pode ser observado no seu discurso:

“Acho que não, porque dependendo do ramo que a pessoa trabalhe, quem já tá formalizado pode até ter uma renda maior do que quem não é formalizado” (Empreendedor 1).

Além disso, o empreendedor reconhece que a formalização pode lhe proporcionar vantagens não onerosas, mediante processos de fiscalização pelos órgãos competentes, o que resultaria em multas administrativas, conforme declarado:

“Tem, tem mais vantagem sim. Porque como eles estão pagando tudo certinho que o governo cobra. Porque se vier uma fiscalização aqui ou em outro estabelecimento que não seja formalizado, vai acontecer deles colocarem uma multa alta, aí só nisso eles já saem na vantagem” (empreendedor 1).

Por fim, quando lhe perguntado sobre quais benefícios oferecidos mediante a formalização, o Empreendedor 1 indicou 3 fatores conforme observado abaixo:

“Cobertura previdenciária, por que aí eu ia estar seguro se alguma coisa acontecesse comigo, eu ia estar encostado e não ia me preocupar tanto. Essa questão da possibilidade de contratação de um funcionário também, porque eu posso abrir outro estabelecimento e contratar outra pessoa com todos os direitos. E a isenção das taxas por que as taxas do governo são muito altas e com a isenção fica mais fácil de registrar o negócio” (Empreendedor 1).

Dessa forma, ele demonstra preocupação com o seu futuro, mediante o interesse em estar coberto pelo direito a aposentadoria. Além disso, evidencia interesse em expandir o seu negócio através da contratação de um funcionário, bem como confirma a sua preocupação com os impostos quando perguntado anteriormente sobre os fatores para a sua formalização.

#### 4.1.2 Empreendedor 02 – Comerciante de Roupas Masculinas

O empreendedor 02 atua no comércio de roupas masculinas, seu empreendimento está localizado na Rua Araceles Rodrigues Corrêa, no bairro Alto da Divinéia, não possui nenhum funcionário e também atende ao público das classes D e E. É importante ainda lembrar que o empreendedor 02 não é formalizado e atua há aproximadamente um ano e dois meses no mercado.

##### 4.1.2.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

Na coleta de dados, foi identificado que o Empreendedor 02, é do sexo masculino, tem 47 anos, atua no ramo de confecções há aproximadamente um ano e dois meses, é casado e possui duas filhas. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma que possui o ensino fundamental completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 a R\$ 3.000 e também possui uma renda extra ao seu negócio, como funcionário de carteira assinada numa empresa privada.

##### 4.1.2.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Nota-se que o Empreendedor 02 já havia pensado na possibilidade de abrir o seu próprio negócio, não por uma necessidade emergente, como falta de emprego, visto que ele já trabalha de carteira assinada em uma empresa privada. Mas o que lhe motivou foi o desejo de aumentar a sua renda mensal, como podemos perceber em sua fala:

“Eu já tinha pensado em abrir, aí decidi começar pra poder complementar o que eu recebo no trabalho fixo.” (Empreendedor 02).

Ainda segundo o empreendedor, ele não passou por nenhum tipo de treinamento anterior sobre o seu ramo de atividade, todavia, participou de uma palestra com um Coaching, o que lhe deu uma noção importante sobre empreendedorismo e como melhor gerir o seu negócio:

“Eu tive uma palestra com um Coaching sobre isso. Só foi essa, mas me ajudou muito” (empreendedor 1).

#### 4.1.2.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Ao ser questionado sobre o real motivo de ainda permanecer na informalidade, o Empreendedor 02 demonstrou conhecimento à cerca dos requisitos necessários para se formalizar como um MEI, pois segundo ele a sua não formalização se dá devido o mesmo já possuir um vínculo empregatício como uma empresa privada:

“Porque eu ainda trabalho de carteira assinada numa empresa, aí não pode”  
(Empreendedor 02).

Igualmente, o Empreendedor 02 também demonstra conhecimento, sobre os procedimentos necessários para se tornar um Microempreendedor Individual, como pode notar em sua resposta quando solicitado a explicar como proceder nessa situação:

“Ah, hoje tá fácil né? Tem o MEI, que é o Microempreendedor Individual, se você não tem interesse em ter funcionário, mas tem outros. Tem o micro empresário. Então agora tá fácil do cara tornar sua empresa legalizada, porque ficou muito mais fácil devido ao incentivo que o governo dá. Aí você procura o SEBRAI, ou até pela internet você se cadastra como MEI, que é o Microempreendedor individual.”  
(Empreendedor 02).

O empreendedor ainda explica que tomou conhecimento a respeito do assunto por meio de um familiar, que se formalizando, o orientou como proceder:

“Um rapaz, na verdade meu cunhado. Ele legalizou a empresa dele como Microempreendedor Individual, aí me falou como faz”(Empreendedor 02).

#### 4.1.2.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Percebe-se, como visto na seção anterior, que a sua motivação de não se formalizar do Empreendedor 02 é o seu vínculo empregatício. Esse vínculo também já lhe garante o direito a Cobertura Previdenciária. Benefício esse, que fica evidenciado como algo importante para ele, visto que, quando perguntado se acreditava que o empreendedor informal tem mais vantagens com relação ao já formalizado, ele relatou que:

“Não, ela acha que tem vantagem, por não estar pagando alguns impostos mais ela perde pela questão de não contribuir com o INSS” (Empreendedor 02).

Este fato também fica evidenciado, diante de sua resposta quando uma pergunta semelhante é feita, porém invertendo os papéis, ou seja, se ele acreditava que o empreendedor formalizado tem mais vantagens em relação ao não formalizado:

“Sim claro que tem vantagem, até porque você formalizado com o MEI, você pagando o MEI, você contribui com o INSS e futuramente você vai se aposentar por causa disso né?” (Empreendedor 2).

Sendo assim, a Cobertura Previdenciária é fator importante para o Empreendedor 02, todavia, quando lhe perguntado sobre quais benefícios mais lhe influenciariam a sair da informalidade, o Empreendedor não citou esse benefício. O que pode ter ocorrido pois o mesmo já o possui, como vemos em sua resposta:

“É...Redução de impostos seria uma opção muito boa e a possibilidade de crescimento. São essas duas que me atrairia mais. O apoio técnico do SEBRAI também seria uma boa. Na verdade tem várias aqui que seriam boas, mais essas são as que mais me atrairiam” (Empreendedor 02).

Sendo assim, nota-se que em sua situação atual, o empreendedor deseja ver o crescimento de seu negócio, e reconhece que o apoio do SEBRAE é importante para que isso seja alcançado.

#### **4.1.3 Empreendedor 03 – Montador de Forro PVC**

O empreendedor 03, ainda não é formalizado, atua no serviço de montagens e reformas de forro PVC, bem como de instalação de portas de portas do mesmo material. O mesmo não possui um ponto comercial fixo, porém presta serviços em todo o Município de São Cristóvão, e quando solicitado, também em municípios circo vizinhos. O empreendedor não possui nenhum funcionário, mas em alguns serviços maiores forma parceria com outro montador da cidade, tendo como público as classes C e D.

##### **4.1.3.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

Identificou-se que o Empreendedor 03, é do sexo masculino, tem 25 anos, é solteiro e atua no ramo de serviços com PVC há pelo menos 10 anos, visto que começou logo cedo a trabalhar com um amigo, é solteiro não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma que possui o ensino médio incompleto. Além disso, possui uma renda familiar mensal de até 1(um) salário mínimo, sendo parte dessa renda oriunda de um serviço extra como vendedor autônomo de relógio.

#### 4.1.3.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Percebe-se como apresentado na seção anterior que o Empreendedor 03 começou a trabalhar nesse ramo desde os 15 anos de idade, apenas acompanhando um amigo. Todavia, com o decorrer do tempo e com a sua maioridade, esse se tornou o seu meio de garantir a sua renda, como declarado pelo empreendedor:

“Assim, pra poder ter uma renda própria e desde pequeno eu comecei a montar forro, aí comecei a trabalhar com isso, e tô aí no ramo (Empreendedor 03).

Este fato de já ter começado logo cedo a trabalhar no ramo, e adquirir uma experiência na prática também o levou a não procurar uma maior qualificação em sua área e sobre empreendedorismo, como fica demonstrado em sua fala:

“Não, meu amigo me ensina desde pequeno a montar, aí eu já fiquei nisso. Não fiz nenhum curso não, a gente vai aprendendo no decorrer do tempo, a melhor maneira de trabalhar” (Empreendedor 03).

#### 4.1.3.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

O Empreendedor 03 demonstra nunca ter tido interesse em procurar saber a respeito da possibilidade de sua formalização, visto que em seus serviços prestados nunca foi solicitado por seus clientes, como expresso pelo empreendedor:

“Porque nunca precisei nesse negócio, aí nunca procurei também.” (Empreendedor 03).

Face ao exposto, essa falta de informação também fica explícita quando solicitado a comentar os procedimentos para formalização, onde a sua resposta demonstra falta de clareza a respeito do assunto, conforme suas declarações:

“Acho que o procedimento deve ser com a prefeitura, e cadastrar o negócio” (Empreendedor 03).

Por fim, o Empreendedor 03 exterioriza que a fonte de seu conhecimento sobre o assunto, teria partido de amigos, ou seja, por meio de fontes não oficiais e possivelmente não tão confiáveis, como expresso pelo empreendedor:

“Rapaz, através dos amigos que falam ou que já se registraram” (Empreendedor 03).

Dessa forma, podemos concluir que o Empreendedor 03 devido nunca ter sentido a necessidade, e por isso não buscou conhecimento à respeito do assunto

#### 4.1.3.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Antes de se verificar os pontos apresentados pelo Empreendedor 03 como influenciadores de sua decisão de se formalizar, é importante analisar que o empreendedor acredita que os empreendedores informalizados não tem mais vantagens que os formais, como ele declara em sua resposta:

“Não, acho que não tem vantagem não, porque não tem direitos e o cliente não tem confiança” (Empreendedor 03).

A sua resposta também expõe outra perspectiva sobre o tema, que é a visão do cliente sobre o empreendedor informal, ou seja, sobre a existência de uma confiança maior sobre os serviços prestados por empreendedores já formalizados, e sobre o seu maior poder de barganha na hora de fechar o valor do serviço prestado, conforme corroborado em sua fala:

“Tem porque as pessoas confiam mais nele e ele tem argumentos pra negociar o serviço (Empreendedor 03).

Igualmente, quando questionado sobre os fatores influenciadores a sair da informalidade, o empreendedor elenca quatro motivos principais:

“Seria a redução dos impostos, a possibilidade de contratação de um funcionário, maior segurança jurídica e menos burocracia. Mas toda ajuda é positiva e bem ajudadora” (Empreendedor 03).

Nota-se que o empreendedor não tem um fator influenciador específico, ou pelo menos muito claro, e isso pode se dar devido a sua pouca informação a respeito da formalização, bem como pelo pouco interesse no assunto.

#### 4.1.4 Empreendedor 04 – Chaveiro

O empreendedor 04 assim como os anteriores não é formalizado, atua na produção de cópias de chaves de diversas marcas, bem como no serviço de atendimento domiciliar em caso de emergências como travamento de fechaduras, percas ou quebras de chaves de portas e cadeados. O seu ponto comercial é um pequeno Box, localizado no interior do Mercado Municipal, na Rua Marechal Deodoro, Centro de São Cristóvão/SE. O empreendedor atende principalmente as classes D e E, e não possui nenhum funcionário, mas conta com a ajuda de sua esposa para atender os clientes.

#### 4.1.4.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 04, é do sexo masculino, tem 70 anos, ou seja, trata-se de uma pessoa já idosa, atua na prestação de serviços como chaveiro há pelo menos 24 anos, é casado e possui cinco filhos. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma que possui apenas o Ensino Fundamental Completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 a R\$ 3.000, e não quis informar se possuía outra fonte de renda além do seu negócio como chaveiro, porém, em face de sua idade, pode-se deduzir que parte dessa renda possa vir de uma possível aposentadoria.

#### 4.1.4.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Assim como no caso anterior, o Empreendedor 04 também aprendeu a sua profissão com um amigo, e a partir disso iniciou o seu próprio negócio para poder ter a sua própria renda, conforme relatado pelo empreendedor::

“Eu aprendi com uma pessoa e decidi trabalhar com isso pra poder ter meu dinheirinho”(Empreendedor 04).

Outra semelhança como o caso precedente a este é o fato de o Empreendedor 04 também não ter passado por nenhum tipo de treinamento de qualificação nessa área de atuação ou sobre empreendedorismo, somente o aprendizado prático o amigo, que neste caso também foi num período curto de aproximadamente uma semana, como confirmado em sua resposta:

“Não, apenas tive oito dia de experiência e depois comecei a meter as caras sozinho” (Empreendedor 04).

Dessa forma, podemos ver que o que levou a empreender foi a sua necessidade de ter uma renda própria, mesmo ainda não possuindo muita experiência na área, visto que, como o próprio empreendedor cita, que “começo a meter as caras sozinho” no empreendimento.

#### 4.1.4.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

O caso do Empreendedor 04 nos reserva uma diferença especial em relação ao caso anterior em que o empreendedor não se formalizou, pois nunca precisou. Já neste caso, o empreendedor afirma que nunca sequer pensou no assunto, como vemos no seu relato:

“Sabe que eu nunca pensei nisso? Nunca passou pela minha cabeça de me formalizar não” (Empreendedor 04).

Essa informação é corroborada, quando solicitado a comentar os passos necessários para formalização, e o empreendedor também demonstra total falta de conhecimento sobre o assunto:

“Não sei não. Nunca procurei saber devido à falta de interesse” (Empreendedor 04).

Ainda é interessante destacar que o Empreendedor 04 deixou claro que é totalmente leigo no assunto, não só pelo fato de não saber explicar sua motivação para não se formalizar, ou não saber os procedimentos para isto, mas que também desconhecia inclusive que era possível a formalização, e que estaria tomando conhecimento ali no momento da entrevista, conforme vemos em sua resposta:

“Ultimamente eu tô sabendo por que você tá falando comigo, porque eu nunca procurei saber” (Empreendedor 04).

Assim sendo, podemos concluir que o principal motivo que leva o empreendedor 04 a permanecer na informalidade é a falta de conhecimento sobre o tema, de seus benefícios e até mesmo das perdas que por ventura poderia vir a ter, para que assim avaliasse se seria vantajosa ou não a formalização.

#### 4.1.4.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Apesar de não possuir um conhecimento prévio à respeito da possibilidade de formalização, e de afirmar estar sabendo somente no momento da entrevista, o Empreendedor 04 parece ter de forma bem genérica e simplista, uma concepção de que o empreendedor informal não tem vantagens que o formal, conforme sua declaração:

“Bom, acho que não, porque quem busca uma melhoria sempre vai ter mais vantagem do que quem está parado” (Empreendedor 04).

Também é interessante notar que mesmo sendo leigo no assunto, quando perguntado sobre as vantagens do formalizado sobre o informalizado, ele cita, mesmo que talvez de forma inconsciente uma das vantagens da formalização que poderia beneficia-lo, conforme podemos ver em seu discurso:

“Acho que tem, porque é uma coisa mais legalizada. E quando as coisas são legalizadas tem mais facilidade. Tipo eu como chaveiro, talvez eu tenha mais facilidade de adquirir meu material pra trabalhar” (Empreendedor 04).

Do mesmo modo, o empreendedor reforça sua preocupação com a compra de materiais, bem como o seu desejo por uma facilitação nessa área quando elenca os fatores que mais lhe influenciariam a decidir sair da informalidade:

“Acho que compras e vendas em conjunto com outros empreendedores, e acesso a serviços bancários. Mas o apoio que eu queria mesmo seria a oportunidade de fazer um curso no SENAI, porque a gente fazendo um curso e vendo a teoria, é melhor que só a prática” (Empreendedor 03).

Percebe-se ainda, diante da sua fala, que o Empreendedor 04, mesmo já atuando a pelo menos 24 anos no ramo de chaveiro, e apesar da sua idade de 70 anos, ele ainda tem o interesse e o desejo de se qualificar ainda mais em uma instituição de ensino profissional, para aprender ainda mais, aliando a teoria à prática, e mostrando que nunca é tarde para se aprender.

#### **4.1.5 Empreendedor 05 – Vendedor de Sorvetes e Açaí**

O empreendedor 05 ainda não é formalizado, atua na venda de sorvetes e açaí produzidos por uma máquina de uma marca franquizada, e água mineral. Ele desenvolve sua atividade em sua própria residência, localizada na Rua Coronel Erundino Prado - Centro Histórico de São Cristóvão/SE. Seus principais clientes fazem parte das classes D e E, ele não possui nenhum funcionário, mas como trabalha em outra atividade, conta com a ajuda de sua companheira para atender os clientes, nos horários que ele não se encontra em casa.

##### **4.1.5.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

O Empreendedor 05, é do sexo masculino, tem 51 anos, atua no ramo alimentício há aproximadamente a 1 (um) ano e meio, é divorciado e possui quatro filhos. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma possuir o ensino médio completo. O empreendedor não quis informar seus rendimentos, mas declarou que possui outra fonte de renda como Servidor Público Estadual.

#### 4.1.5.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Como dito anteriormente, o Empreendedor 05 já possui outro trabalho como Servidor Público Estadual, o que já lhe garante a sua renda principal, todavia, diante da gravidez da sua atual companheira, a qual se encontra desempregada no momento, ele resolveu iniciar esse empreendimento, como vemos em sua fala:

“Pra complementar a nossa renda familiar, eu já trabalho em outro lugar, mas pra reforçar a renda a gente decidiu vender esses sorvetes” (Empreendedor 05).

De forma complementar, vale citar ainda que o empreendedor não participou de nenhum curso, treinamento ou palestra antes de abrir esse negócio, como ele cita de forma rápida e objetiva:

“Não, fiz curso de nada não” (Empreendedor 05).

Com isso vemos que a principal motivação do Empreendedor 05 para empreender, ou seja, abrir o seu próprio negócio foi a necessidade de completar a sua renda familiar, diante do nascimento de mais um filho, e por este motivo não houve uma preparação anterior.

#### 4.1.5.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Quando perguntado sobre os motivos de não se formalizar, o Empreendedor 05 cita o seu trabalho principal como um impeditivo. Todavia diante da sua resposta, não se parece que o mesmo cite isso por conhecimento do fato de que por já possuir um vínculo empregatício fique proibido de se tornar um MEI, conforme a Lei do Microempreendedor, e sim, que por esse ser um negócio de menos importância em sua renda, e por isso, não procurou a formalização, como vemos em sua resposta:

“Como eu disse eu tenho um outro trabalho, isso aqui é só um complemento, aí não fui atrás disso não” (Empreendedor 05).

O Empreendedor 05 diz ainda que tomou conhecimento sobre a possibilidade de se tornar um MEI por meio da mídia e por isso, mostra ter um conhecimento básico e genérico sobre como proceder para se formalizar, como pode se notar em seu discurso:

“Sei sim, vai no SEBRAE e leva a Identidade e o CPF que eles fazem lá” (Empreendedor 05).

Com isso, conclui-se que o empreendedor em destaque se manter na informalidade devido impeditivos da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, que proíbe a

inclusão como MEI dos empreendedores que já possuem algum vínculo empregatício ou societário com uma empresa pública ou privada.

#### 4.1.5.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Mesmo dando respostas curtas às perguntas feitas durante a entrevista é possível notar que o Empreendedor 05 tem uma preocupação especial às questões técnicas do seu negócio, inclusive citando indiretamente fundamentos básicos de empreendedorismo, como vemos no seu relato quando perguntado se acreditava que o empreendedor formalizado tinha mais vantagens que o não formalizado:

“Sim, porque quem é formalizado tem direito a linha de crédito né? Quem não é não tem direito a nada. Tem que ter capital de giro de si próprio, aí fica mais difícil” (Empreendedor 05).

Essa informação é corroborada quando solicitado a listar os fatores que mais lhe influenciariam a decidir sair da informalidade:

“O que mais me interessaria na minha situação seria apoio técnico do SEBRAE” (Empreendedor 05).

Dessa forma, vemos que o Empreendedor 05 diz que seria motivado pela possibilidade de ter acesso a uma linha de crédito diferenciada, o que lhe ajudaria a investir melhor em seu negócio.

#### 4.1.6 Empreendedor 06 – Feirante

A empreendedora 06 também ainda não é formalizada, atua na venda de frutas na feira livre que funciona aos domingos pela manhã na Avenida Horácio Souza Lima – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE. Durante a semana ela também vende a sua mercadoria de porta em porta com um carrinho nas ruas do bairro e cidade baixa. Seus principais clientes fazem parte das classes D e E, e obviamente ela não possui nenhum funcionário, mas aos domingos é acompanhada por sua filha na banca a qual ela desenvolve seu negócio na Feira.

#### 4.1.6.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 06, é do sexo feminino, tem 38 anos, atua no ramo somente a 2 (dois) meses vendendo frutas na feira livre do bairro, é casada e possui duas filhas. Quanto a sua escolaridade, ela afirma possuir o ensino médio completo. A empreendedora possui uma renda familiar mensal de R\$ 1.000 a R\$ 1.500 e não possui outra fonte de renda além do seu negócio.

#### 4.1.6.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Como visto no referencial teórico deste estudo, o desemprego é um dos fatores levam as pessoas a empreender, e este também foi o fator crucial para a decisão de empreender da Empreendedora 06, ela ainda ressalta a sua preocupação com o fato de possuir uma filha e de manter o seu sustento, conforme vemos em sua fala:

“O desemprego né? Eu fiquei desempregada, tenho uma filha e pra ajudar na renda de casa eu resolvi experimentar esse ramo de feirante” (Empreendedor 06).

Ela ainda completa que diante da necessidade de ter a sua renda própria, não teve tempo e não pensou em se preparar para empreender, apenas teve a ideia e decidiu tentar, como o seu relato evidencia:

“Não, foi mais por curiosidade e assim, arriscar. Eu tava em casa e assim do nada resolvi arriscar. Comecei, gostei e vou seguir em frente” (Empreendedor 06).

Sendo assim, concluímos que o fator principal para se formalizar teria sido o desemprego a qual ela veio passar a pelo menos 3 meses atrás depois de ter sido demitida de da loja a qual trabalhava e com isso se viu obrigada a procurar uma outra forma de conseguir recursos para auxiliar no sustento de sua família, mesmo sem ter tido um preparo prévio.

#### 4.1.6.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

A questão da falta de conhecimento sobre a formalização se apresenta mais uma vez neste estudo, nas respostas da Empreendedora 06, que quando questionada sobre os motivos de sua decisão de não se formalizar cita a falta de entendimento sobre como proceder, como pode ser visto sua resposta:

“Acredito que por falta de entendimento, por falta de conhecimento, eu tenho que procurar ajuda pra mim me regularizar” (Empreendedor 06).

Corroborando essa informação vemos que a empreendedora também reconhece a sua falta de conhecimento sobre o assunto quando solicitada a explicar os passos a serem seguidos para a formalização, mas diz que pretende buscar auxílio para saber como proceder:

“Então, isso aí eu sou meio leiga, porque eu ainda não sei. Porque ainda tenho que procurar saber como é que faz. Eu vou procurar ajuda pra me especializar nisso” (Empreendedor 06).

Ainda é importante destacar que as poucas informações que a empreendedora possui sobre empreendedorismo foram adquiridas mediante conversas informais com amigos, e seriam essas pessoas que a empreendedora diz que lhe auxiliariam no processo de formalização que ela deseja iniciar em breve, como vemos em sua fala:

“Sim, através de colegas que tem o seu “empregozinho”, que resolveram montar o seu negócio, e chegaram pra mim e comentaram que seria uma boa me formalizar a respeito disso, então através delas com ajuda eu vou tentar me formalizar” (Empreendedor 06).

Com isso, conclui-se que a Empreendedoradora 06 decidiu se manter na informalidade devida a sua falta de informação de como proceder para realizar a sua inclusão como Microempreendedor Individual, todavia, a mesma demonstra um grande interesse em buscar conhecimento a respeito do assunto e sair da informalidade.

#### 4.1.6.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Mesmo dizendo que a sua decisão de não se formalizar está no fato dela não saber como proceder, a Empreendedoradora 06, acredita que exista em certo ponto, vantagem em se manter na informalidade, que seria por não efetuar pagamentos de taxas impostos, o que resulta em um lucro pessoal maior, conforme vemos em sua declaração:

“Acho que em algumas partes, em outras não. Tipo quem não é legalizado tem a questão do dinheiro, que ganha mais, porque não tem que passar nada pra o governo. Você sabe que a gente sempre visa mais o dinheiro” (Empreendedor 06).

Por outro lado, a empreendedora diz que também existe vantagem na formalização, mesmo que citando de forma abstrata essas vantagens:

“Sim, tem mais vantagem pelo seguinte: pode adquirir empréstimos pra crescer mais ainda o seu negócio” (Empreendedor 06).

Por fim, quando solicitada a indicar de forma direta os fatores que a influenciariam a sair da informalidade a Empreendedora 06 citou três principais motivos que mais lhe atrairiam, como vemos no seu discurso:

“Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores, a cobertura previdenciária e acesso a serviços bancários. Principalmente essa cobertura do INSS porque agente que tem um negócio próprio quando chega a uma certa idade a gente já tem o nosso benefício, porque vai pagando né? De acordo com o que eles pedem. Porque assim, se a gente trabalha pra uma outra empresa, nossa carteira é assinada né isso? e a gente como independente isso aqui ajuda muito” (Empreendedor 06).

Posto isso, nota-se que mesmo indicando dois outros fatores, ou seja, a possibilidade de compra e venda em conjunto com outros empreendedores e a disponibilidade de serviços bancários, a Empreendedora 06 deu um destaque maior ao seu interesse na cobertura previdenciária, inclusive citando-a como uma garantia para quando ela estiver uma idade avançada e não puder mais desenvolver a sua atividade.

#### **4.1.7 Empreendedor 07 – Pintor**

O empreendedor 07, ainda não é formalizado, atua no serviço de pinturas residenciais, faixas e letreiros, bem como na pintura de quadros paisagísticos. Ele não possui um ponto comercial fixo, pois atua nas residências dos clientes, mas quando possível desenvolve seu material em sua própria residência. O empreendedor não possui nenhum funcionário, todavia quando se trata de algum serviço maior, ele leva um de seus sobrinhos como auxiliares. Quando ao seu público, a maior parte de seus clientes são das classes C e D, além de comércio locais.

##### **4.1.7.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

O Empreendedor 07, é do sexo masculino, tem 42 anos, atua no ramo de pinturas desde os seus 18 anos, ou seja, está nessa atividade há 24 anos, é casado e possui somente um filho. Quanto a sua escolaridade, ele afirma possuir o ensino fundamental incompleto. O empreendedor possui uma renda familiar mensal de R\$ 1.000 a R\$ 1.500 e não possui outra fonte de renda além do seu negócio.

#### 4.1.7.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Assim como no caso anterior, o Empreendedor 07 diz já ter trabalhado em outras profissões, mas que em certo ponto ficou desempregado e com dificuldades de se recolocar no mercado. Foi aí que surgiu a ideia de utilizar o seu dom para poder ter o seu sustento e vencer o desemprego, como vemos em sua fala:

“Porque o emprego tá difícil, aí me levou a crer no meu serviço que eu achava que dava certo” (Empreendedor 07).

Assim sendo, como está clara em sua resposta, o fator motivador para empreender foi o desemprego que ele passou. Sendo assim, também é importante citar que o Empreendedor 7 não buscou nenhum tipo de capacitação profissional na área em que pretendia ingressar acreditando unicamente em seu dom pessoal na área da pintura.

#### 4.1.7.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Como vimos anteriormente o Empreendedor 07 acreditava fielmente que o seu negócio na área de pinturas iria dar certo e por isso não participou de treinamentos ou cursos na área. Esse também é o principal motivo revelado por ele para decidir não se formalizar e não se preocupar com esse detalhe, como pode ser visto na sua resposta:

“Rapaz, é porque eu acreditava no meu serviço, que é a área que eu trabalhava aí não me preocupei com isso não. E também vamos dizer assim, que eu não tive condições de fazer. Porque assim, tem que estudar tudo certinho.” (Empreendedor 07).

Nota-se ainda na sua fala anterior que o empreendedor apresentou certo receio quanto à formalização e por isso afirmou que essa possibilidade tem que bem estudada antes de decidir se formalizar. Apesar disso, o empreendedor afirma ter tomado conhecimento sobre a possibilidade de formalização pela televisão, e de até já ter iniciado o processo de formalização uma vez, mas o abandonado posteriormente, fato este que, segundo ele, contribui para que não saiba explicar como proceder para se formalizar, como fica evidenciado em sua fala:

“Não, não sei não. Eu comecei uma vez, mas não levei à frente, aí eu não sei não como que faz.” (Empreendedor 07).

Face ao exposto, podemos concluir que o Empreendedor 07 foi levado a ficar na informalidade devido a falta de interesse no assunto, mesmo já tendo buscado uma vez formalização, mas desistindo antes mesmo do processo ter sido finalizado.

#### 4.1.7.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Este caso, assim como outros mostra a falta de informação e o desinteresse pela formalização. Além disso, assim como em outros casos, percebe-se que o Empreendedor 07 também demonstra pouco conhecimento a respeito do tema, e fornece respostas de forma genéricas e desconstruídas para algumas das perguntas lhe feita, como é o caso de quando lhe foi perguntado se ele acreditava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, conforme vemos em sua declaração:

“Rapaz, hoje eu não sei não, mas acho que tem, porque tem tanta coisa errada por aí, mas tem” (Empreendedor 07).

Do mesmo modo, quando a pergunta é invertida o empreendedor continua fornecendo uma resposta simples e com pouco embasamento, como fica claro em sua fala:

“É sim porque o certo é certo, a pessoa tem que ficar com tudo certinho” (Empreendedor 07).

Posto último, quando perguntado sobre os fatores que mais lhe influenciariam a decidir se formalizar, o Empreendedor 07 citou a cobertura previdenciária como um ponto que lhe atrairia mesmo destacando que os outros benefícios oferecidos aos MEI's também são importantes:

“Rapaz, aí pra mim é tudo. Assim, a parte da aposentadoria aí, é bom né? Porque pra mim tudo é importante, mas essa da aposentadoria seria mais vantagem pra mim, mas o que viesse seria lucro” (Empreendedor 07).

Sendo assim como está claro, o empreendedor considera a possibilidade de ter direito a aposentadoria, licenças, afastamentos e auxílios como fatores que teriam um peso preponderante numa possível decisão de se formalizar.

#### 4.1.8 Empreendedor 08 – Manicure e Pedicure

A empreendedora 08 também não é formalizada, atua prestando serviço manicure e pedicure a uma clientela feminina. Ela atua em sua própria residência localizado na Rua Paulo Freire – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE, num espaço reservado na casa, onde também funciona o salão de beleza de sua irmã mais velha, além disso, em alguns casos, ela presta um atendimento na própria residência de alguns clientes. A empreendedora não possui funcionário, e seu público, são mulheres das classes D e E.

#### 4.1.8.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 08, é do sexo feminino, tem 24 anos, atua no ramo aproximadamente a 1 (um) ano, é solteira e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma estar cursando nível superior em psicologia. Além disso, a empreendedora possui uma renda familiar mensal de R\$ 1.500 a R\$ 3.000, e não possui outra fonte de renda própria além do seu negócio.

#### 4.1.8.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

No caso da Empreendedora 08, ela afirma que estava desempregada e necessitava possuir a sua própria renda, foi nesse momento em que ela enxergou uma oportunidade, visto que no salão de beleza da irmã estava crescendo uma demanda pelo serviço de manicure e pedicure, todavia a sua irmã não prestava esse serviço. Foi então que ela decidiu fazer um curso na área e iniciar esse negócio, como ela mesma deixa claro em sua fala:

“Porque eu não estava trabalhando, e via muita gente procurando por isso aqui no bairro, aí eu decidi trabalhar com isso” (Empreendedora 08).

Todavia, é importante destacar que a empreendedora participou apenas desse curso de qualificação para aprender a aprimorar técnicas de limpeza, modelagem e pintura das unhas das clientes, o que não incluiu nenhuma capacitação sobre empreendedorismo ou gestão de seu negócio.

Mesmo assim, mais uma vez podemos concluir que o desemprego foi o principal fator que levou a empreendedora a iniciar o seu próprio negócio, mesmo atualmente cursando uma faculdade em outra área de atuação.

#### 4.1.8.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Diante do vislumbre de uma oportunidade de iniciar o seu próprio negócio e de ter a sua própria renda, como dito anteriormente, a Empreendedora participou e um curso em um instituto de beleza, mas não estavam presentes em sua grade curricular assuntos específicos sobre empreendedorismo, isso é reforçado pelo fato da empreendedora afirmar não fazer nem ideia de como proceder para se formalizar, e, além disso, garantir nunca ter pensado a respeito de uma possível formalização, como a mesma afirma em sua resposta:

“Não sei não, não pensei nisso não.” (Empreendedora 08).

Outro detalhe importante e controverso é o fato de que a Empreendedora 08 trabalha no mesmo salão que a sua irmã, que já é formalizada, e fora, segundo ela, o meio pelo qual ela tomou conhecimento sobre a possibilidade de se formalizar, como ela declara:

“Foi através da minha irmã que já tem o CNPJ” (Empreendedora 08).

Face ao exposto, conclui-se que a Empreendedora 08, foi levado a ficar na informalidade devido à falta de conhecimento e interesse no assunto, mesmo trabalhando e convivendo com um familiar que já possui o seu registro como um Microempreendedor Individual.

#### 4.1.8.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando perguntada se acreditava que o empreendedor formalizado tinha mais vantagem em relação ao não formalizado, e vice e versa, a Empreendedora 08 continuou a demonstrar falta de conhecimento sobre o assunto, mas respondeu de forma semelhante ao Empreendedor 03, trazendo uma visão do cliente com relação aos empreendedores já formalizados:

“Sim, porque os clientes podem ver um trabalho mais sério e ter mais confiança” (Empreendedora 08).

Por fim, a Empreendedora 08 foi solicitada a apontar os fatores que mais lhe influenciariam a decidir se formalizar, aos quais ela demonstrou interesse por uma maior segurança jurídica e a cobertura previdenciária como pontos importantes, como vemos em sua resposta:

“Os dois que eu teria interesse seria a maior segurança jurídica e cobertura previdenciária porque eu poderia precisar. Os outros não teriam muita influência pra mim não” (Empreendedora 08).

#### 4.1.9 Empreendedor 09 – Cabelereira

A empreendedora 09 ainda não é formalizada e atua no ramo de estética e beleza. O seu salão funciona em sua própria residência, localizada na Avenida Irineu Neri, Centro de São Cristóvão. A empreendedora não possui nenhuma funcionária, e quando ao seu público, a maior parte de seus clientes são das classes D e E.

#### 4.1.9.1 Identificar (caracterizar) o perfil do empreendedor

A Empreendedora 09, é do sexo feminino, tem 27 anos, atua no ramo de beleza há aproximadamente a 7 anos, é solteira e possui duas filhas. Quanto a sua escolaridade, ela afirma possuir o ensino médio incompleto. A empreendedora possui uma renda familiar mensal de 1 salário mínimo, e não possui outra fonte de renda própria além do seu negócio. Segue abaixo a transcrição das perguntas e respostas da entrevista:

#### 4.1.9.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Variavelmente aos casos anteriores, a Empreendedora 09, apresentou uma motivação diferente a respeito de sua motivação para empreender. Ela afirma que isso partiu de seu desejo de se sentir bem consigo mesma e ao mesmo tempo proporcionar a outras mulheres a mesma sensação de bem-estar, como podemos verificar em sua fala:

“Por eu tinha um cabelo gasto, denso. E eu ouvia muito nos salões que pra ser bonita tinha que sofrer, e eu não acreditava nisso. Fui em busca de algo que eu me sentisse bem, e eu fizesse os outros se sentir bem sem precisar sofrer” (Empreendedor 09).

É interessante notar que, diante da sua visão adversa do que ela geralmente ouvia nos salões de beleza em que frequentava, sobre a estética feminina, a empreendedora buscou aprender a profissão se qualificar no ramo por meio de um curso em uma instituição de qualificação profissional, como vemos em sua resposta quando questionada se havia se preparado antes para empreender:

“Fiz, antes de eu abrir o salão, pelo SENAI” (Empreendedor 09).

Sendo assim, vemos que a Empreendedora 09 fora motivada pelo seu desejo de realização pessoal, bem como de ser um agente de transformação da visão existente no ramo da beleza, proporcionando assim às suas clientes uma sensação de bem-estar e satisfação por meio de um serviço qualificado.

#### 4.1.9.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Quando a sua motivação para permanecer na informalidade, a Empreendedora 09, também trás à tona um ponto importante a ser analisado, e que ainda não havia sido citado pelos demais empreendedores, que é a questão da burocracia. Segundo ela, quando foi em

busca da formalização, enfrentou muita dificuldade burocrática, inclusive em saber onde iniciar o seu processo de formalização, pois foi em diversos órgãos e em todos eles foi mal orientada, como podemos verificar em seu discurso:

“Quando eu tentei me formalizar, pra poder ter a máquina de crédito, eu me senti uma bola de pingue-pongue, pra um lado pra outro, ai na prefeitura, da prefeitura eu ia na receita. Tem um tempinho bom já, mas eu sei que um sempre me empurrava pra outro. Eu sei que eu fui ainda no SEBRAE e eles me disseram que talvez precisasse de um contador. Eu sei que tinha muita exigência, ai acabei deixando pra lá, e fiquei na informalidade mesmo que dava menos dor de cabeça, e eu não tinha tempo pra sair por conta dos clientes que eu não podia deixar esperando.” (Empreendedora 09).

A sua posição é corroborada em outra fala quando perguntada por meio de quê ele teve conhecimento sobre o processo de formalização. Ela explica que soube pelo mercado, diante da sua necessidade comprar materiais, mas reforça a sua crítica às dificuldades burocráticas enfrentadas por ela:

“Pra comprar alguns produtos à gente precisa de um CNPJ pra comprar em quantidade aí por isso eu soube, pela necessidade. Mas a dificuldade acaba atrapalhando a gente acaba comprando onde é mais acessível, em lojas de cosméticos ou em distribuidores” (Empreendedora 09).

Posto isso, podemos concluir que o fator predominante para que a Empreendedora 09 permaneça na informalidade é burocracia, conforme a mesma deixa explícita em suas respostas e declara de forma aberta sua indignação com essa problemática.

#### 4.1.9.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

A Empreendedora 09 se mostra muito insatisfeita com os problemas burocráticos que enfrentou ao tentar se formalizar. Mesmo assim ao ser questionada, se considera que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, ela diz acreditar que sim e cita algumas motivações:

“Tem a vantagem de conseguir comprar produtos diretos da fábrica, de conseguir empréstimo e de conseguir ampliar o negócio” (Empreendedora09).

Mesmo assim, ela faz questão de destacar que o empreendedor informal também tem vantagens em relação ao já formalizado, e novamente volta a fazer referencia a sua insatisfação, conforme vemos no seu relato:

“Tem a vantagem que você não tem custo, você não fica sendo feita de pingue-pongue, de um lado pra o outro. E ainda você ganha praticamente a mesma coisa que quem é formalizado, sem ter despesa com imposto” (Empreendedora 09).

Por fim, a Empreendedora foi solicitada a indicar os fatores que a influenciariam a sair da informalidade, a qual citou quatro pontos que mais lhe atrairiam, ou seja, a compra e venda em conjunto com outros empreendedores, a cobertura previdenciária, menos burocracia e o acesso a serviços bancários. Além disso, ela faz algumas ponderações como podemos notar na sua resposta:

“Pra mim é as compras e vendas em conjunto com outros empreendedores. A cobertura previdenciária, por que eu ia ter uma segurança de depois poder se aposentar. Se tivesse menos burocracia seria bom também porque é tanta que a pessoa acaba desistindo. E como a burocracia é grande, a maioria vai ser informal, na minha área mesmo quase todo mundo não é legalizado. No negócio de roupas mesmo, só os mais grandes, mas os demais, eu acho que não muda nada não. O acesso a serviços bancários, porque aí a gente vai poder abrir conta que não seja só poupança e poder fazer um empréstimo” (Empreendedora 09).

Vale destacar ainda, que no encerramento da entrevista, a Empreendedora 09 ainda fez uma referencia ao fato de não acreditar que exista alguma diferença entre o empreendedor formalizado e o não formalizado, e demonstrou ceticismo quanto aos benefícios que são oferecidos como atrativos para a formalização, como vemos em sua fala final:

“Mas como eu disse pra mim não muda nada não, de se formalizar ou não. A realidade é muito distante do que passa na televisão” (Empreendedor 09).

Dessa forma podemos concluir que a empreendedora não possui um fator de influência específico que lhe influenciasse a se formalizar, mas que diante da sua reiterada insatisfação com a burocracia, este seria um ponto que possivelmente lhe atrairia se ela tivesse acesso a menos procedimentos burocráticos, sendo este inclusive um dos quatro fatores citados por ela no último questionamento da pesquisa.

#### **4.1.10 Empreendedor 10 – Reforço Escolar**

A empreendedora 10 também não é formalizada, atua prestando serviço de reforço escolar a alunos do ensino fundamental de escolas públicas e privadas que estão com dificuldades no aprendizado escolar. Ela atua em sua própria residência localizada na Rua D – Conjunto Eduardo Gomes, São Cristóvão/SE. A empreendedora não possui funcionário, mas quando necessário, conta com a ajuda de uma de suas filhas, seu público são crianças e adolescentes das classes C e D.

#### 4.1.10.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 10, é do sexo feminino, tem 56 anos, atua no ramo da educação aproximadamente há 20 anos, é casada e possui três filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma possuir o ensino médio completo. A empreendedora possui uma renda familiar mensal de 1 salário mínimo, e não possui outra fonte de renda própria além do seu negócio.

#### 4.1.10.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A Empreendedora 10 também citou um fato novo a ser destacado. Segundo ela, além da dificuldade financeira, o que a levou a empreender foi o desejo de educar seus filhos em casa e logo após se sentiu bem trabalhando em casa, como vemos em sua fala:

“Por causa de problemas financeiros e porque eu queria educar meus filhos em casa, depois veio meu pai que eu tinha que cuidar, e também o comodismo mesmo por estar trabalhando em casa, aí já me senti satisfeita” (Empreendedora 10).

Um ponto importante a ser notado é o fato de mesmo possuindo apenas o ensino médio completo e trabalhando no ramo a muitos anos, a Empreendedora 10 não buscou qualquer tipo de capacitação, antes de empreender, ou mesmo depois de já estar trabalhando com isso, como fica claro em sua resposta quando perguntada a respeito de sua preparação para empreender:

“Não, nada. Fui de livre e espontânea vontade mesmo na prática.” (Empreendedora 10).

Sendo assim, vemos que a Empreendedora 10 inicialmente foi motivada a empreender por dificuldades financeiras as quais enfrentou, mas que depois passou a se adaptar com o trabalho em casa e decidiu permanecer nesse tipo de trabalho.

#### 4.1.10.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

No que tange aos fatores que lhe influenciaram a permanecer na informalidade, a Empreendedora 10 demonstra pouco conhecimento sobre o assunto e inclusive acredita que a formalização não é necessária para o seu ramo de atividade, como nota-se em sua breve fala:

“Não, por quê que eu saiba isso não precisa não. Porquê é reforço, não precisa de registro nenhum não” (Empreendedora10).

Além disso, a empreendedora afirma que tomou conhecimento sobre a formalização por meio da televisão, e também demonstra possuir pouca informação sobre o assunto, sabendo apenas que o SEBRAE é um dos órgãos responsáveis pelos procedimentos de formaliza, como podemos notar:

“Não sei direito não. Mas se eu não me engano tem o SEBRAE que a pessoa vai lá se informar e saber como que é” (Empreendedora 10).

Portanto, podemos concluir segundo as informações repassadas pela própria empreendedora que o fator mais relevante para que ela permaneça na informalidade é a falta de informação sobre quais ramos de atividades precisam se formalizar, bem como quais os passos necessários para isso.

#### 4.1.10.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Como visto na seção anterior, a Empreendedora 10 acredita que não existe a necessidade de formalização para o seu ramo de atividade, ou seja, para quem trabalha com reforço escolar, além disso, para a empreendedora diz que não vê muita diferença entre estar formalizado ou não, tendo apenas como uma vantagem, o fato do empreendedor formalizado ter acesso a cobertura previdenciária, como se verifica no seu discurso:

“Pode ser, porque você pode ter direito ao INSS né? Que fiquei sabendo que você pode ter direito a aposentadoria, mas só. Não acho que tenha muita diferença não, pra mim é tudo igual, a diferença é só essa, questão do INSS pra você se aposentar” (Empreendedora 10).

Essa mesma questão aparece quando solicitada a informar quais benefícios teria mais influência sua decisão de se formalizar, :

“Talvez a isenção de taxas, a questão da aposentadoria e o acesso a serviços bancário, que no caso seria os empréstimos” (Empreendedora 10).

Sendo assim, podemos concluir que a Empreendedora 10 tem uma postura indiferente com relação à formalização, todavia cita a isenção de taxas e o acesso a serviços bancários como fatores motivadores para que ela viesse a se tornar um MEI. Outro fator citado pela empreendedora é a questão do direito adquirido à aposentadoria, auxílio doença, entre outros benefícios previdenciários. Sendo este o fator ao qual a empreendedora deu mais destaque em suas falas.

#### 4.1.11 Empreendedor 11 – Estofagem

O empreendedor 11 não é formalizado, atua prestando serviço estofamento de sofás, cadeiras e poltronas. Ele atua em sua própria residência, localizada numa comunidade conhecida como Fonte dos Padres, em São Cristóvão/SE, num pequeno galpão que o mesmo reservou para esta finalidade. O empreendedor não possui funcionário, e seu público são as classes C e D.

##### 4.1.11.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 11, é do sexo masculino, tem 49 anos, atua no ramo aproximadamente há 2 anos, é solteiro e possui quatro filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma possuir o ensino fundamental completo. O empreendedor possui uma renda familiar mensal de 1 salário mínimo, e também não possui outra fonte de renda própria além do seu negócio.

##### 4.1.11.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

O Empreendedor 11, semelhante a outros casos já mostrados anteriormente, afirma que o que lhe levou a empreender foi o desemprego, visto que antes ele trabalhava como motorista do transporte coletivo em diversas empresas do transporte intermunicipal em São Cristóvão e Aracaju, bem como no transporte alternativo da cidade, ou seja, por meio de vans e micro-ônibus, como vemos em sua declaração:

“Foi por necessidade mesmo. Depois do desemprego, fiquei doente ai tive que começar a fazer isso” (Empreendedor 11).

Como podemos ver, somando-se ao desemprego, o empreendedor afirma que passou a enfrentar problemas de saúde, fato que o impossibilitou ainda mais de desenvolver sua atividade como motorista, e ter que partir para uma atividade alternativa, mesmo sem ter passado por um treinamento ou capacitação específica anteriormente.

#### 4.1.11.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Assim como em casos anteriores, o Empreendedor 11 demonstra total desconhecimento sobre a formalização, e afirma nunca ter tido interesse em buscar saber sobre o assunto, como nota-se em sua breve resposta:

“Eu nunca me interessei nisso não, nunca nem procurei saber nada disso” (Empreendedor 11).

Esta informação confirma-se ao passo em que o empreendedor diz não saber dizer como proceder e nem pra quê que serve a formalização quando solicitado a explicar os passos para se tornar um MEI, sendo o seu único contato com o tema, quando um amigo teria lhe motivado a iniciar o processo de formalização, conforme ele cita:

“Não, não sei nem como é esse negócio, um colega até me chamou uma vez pra abrir, mas não levei pra frente esse negócio, porque eu não sei nem pra quê adianta isso” (Empreendedor 11).

Sendo assim, podemos concluir que, assim como no caso anterior o empreendedor mediante as suas respostas, mostra que o fator mais relevante para que ele permaneça na informalidade é a falta de informação sobre o assunto, bem como sobre quais diferenças isso traria para o seu negócio.

#### 4.1.11.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

De acordo as seções anteriores, está claro que o Empreendedor 11 desconhece a relevância que a formalização traria ou não para seu empreendimento. Nesta seção isso fica mais ainda evidenciado, visto que ao ser solicitado para responder se acreditava que o empreendedor formal tinha mais vantagens que o informal, ou vice e versa, o empreendedor afirma também não saber responder a estas questões, como vemos em sua resposta:

“Como eu já disse eu não entendo desse negócio não, então não sei se tem vantagem ou desvantagem” (Empreendedora 11).

Mesmo assim, o empreendedor foi solicitado a indicar quais fatores ou benefícios oferecidos pelo SEBRAE, mais lhe atrairia a decidir se formalizar, ou pelo menos buscar conhecer a respeito do assunto, sendo sua resposta para tal pergunta, a seguinte:

“Pra mim o principal seria bom poder pegar empréstimo, porque as vezes o cara está precisando de um “adiantozinho” pra poder investir. Se tiver essa questão da aposentadoria seria bom porque eu já tô trabalhando aqui à pulso por causa de minha doença” (Empreendedora 11).

Portanto, conclui-se que o Empreendedor 11 que mesmo sendo leigo no que se diz ao empreendedorismo o empreendedor reconhece e indica que alguns lhe seriam úteis, tais como a possibilidade de adquirir empréstimos e assim poder comprar a sua matéria-prima, bem como a cobertura previdenciária, a qual ele cita que lhe seria importante visto que já foi afastado de sua profissão original por motivos de doença e estar atualmente trabalhando mesmo assim para poder garantir o seu sustento.

#### **4.1.12 Empreendedor 12 – Serviços de Informática**

O empreendedor 12 também não é formalizado, atua prestando serviços de informática, tais como digitação, impressão, cópias de documentos, emissão de segunda via de faturas, dentre outros. Ele também atua em sua própria residência, localizada na Avenida Paulo Barreto de Menezes, num bairro conhecido popularmente como “Arrepiada”, em São Cristóvão/SE, numa sala de sua casa, a qual ele reservou para isso. O empreendedor também não possui funcionário, e seu público são as classes D e E.

##### **4.1.12.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

O Empreendedor 12, é do sexo masculino, tem 26 anos, atua no ramo aproximadamente há dois anos, é solteiro e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma estar cursando o nível superior em Administração. O empreendedor possui uma renda familiar mensal de até um salário mínimo, e também não possui outra fonte de renda própria além do seu negócio.

##### **4.1.12.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender**

O Empreendedor 12 também relata a sua dificuldade em conseguir sua colocação no mercado de trabalho, mesmo estando cursando o nível superior, o mesmo diz estar pelo menos dois anos e meio sem conseguir emprego e por isso se viu obrigado a abrir o seu próprio empreendimento, conforme seu relato:

“O motivo foi a dificuldade de arranjar emprego. Estava difícil de achar, aí eu resolvi trabalhar com isso” (Empreendedor 12).

Outrossim, é importante salientar que antes iniciar o seu negócio o empreendedor já tinha feito um curso de Informática Básica e aprendeu sobre empreendedorismo no seu curso de Administração, com ele relata :

“O único curso que tive foi de informática mesmo e umas coisas que aprendo na faculdade”(Empreendedor 12).

Com isso, estamos diante de mais um acaso onde o desemprego motivou a necessidade de empreender como forma de garantir a sua renda própria e o sustento de sua família.

#### 4.1.12.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Quando questionado sobre sua motivação para ficar na informalidade, o Empreendedor 12, demonstra que nunca se preocupou com essa questão, e acrescenta com o seu descontentamento em ter que repassar parte do seu lucro mesmo sendo um pequeno negócio, como vemos no seu relato:

“Porque eu nunca me interessei mesmo de ver isso, e ainda tem umas taxas aí que tem que pagar. O negócio é pequeno e ainda tem que ficar dando dinheiro a governo, é complicado” (Empreendedor 11).

Além disso, mesmo cursando nível superior em Administração, o empreendedor afirma ter tomado conhecimento sobre a possibilidade de formalização por meio da televisão e ainda demonstra não possuir um conhecimento muito amplo sobre o assunto, sabendo de forma concreta apenas onde procurar para este procedimento, conforme notamos na sua fala:

“Tem que procurar o SEBRAE e eles fazem tudo lá, se não me engano é assim que faz” (Empreendedor 12).

Desse modo, podemos concluir que o principal fator para que o Empreendedor 12 permaneça na informalidade é o seu total desinteresse no assunto, bem como a sua concepção de que não seria justo mesmo sendo um pequeno negociante, ter que pagar taxas e impostos sobre o seu lucro.

#### 4.1.12.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando questionado sobre se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, o Empreendedor 12 demonstrou novamente sua preocupação com relação aos impostos pagos ao governo, e considerou o não pagamento como algo vantajoso para o empreendedor não formalizado, como vemos em sua resposta:

“A vantagem que tem é aquela que te falei, porque não paga os impostos. Só essa” (Empreendedora 12).

Todavia, quando a pergunta é invertida, ou seja, se ele considera que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, o entrevistado diz acreditar que a formalização trás tranquilidade aos empreendedores pois ficam livres de possíveis sanções por parte dos órgão fiscalizadores, conforme sua reposta:

“Eles tem porque ta com tudo regularizado, não tem problema com fiscalização e tem todos os direitos” (Empreendedora 12).

Por fim, quando questionado qual benefício mais lhe influenciaria a se formalizar, o Empreendedor 12 diz a cobertura previdenciária seria o fator mais importante para ele, e que os outros não apresentariam nenhuma relevância em sua decisão de formalizar-se.

#### **4.1.13 Empreendedor 13 – Vendedora de Bolo de Pote**

A empreendedora<sup>13</sup> ainda não é formalizada, atua nesse ramo de alimentação, produzindo os seus bolos de pote na cozinha de sua própria residência, localizada na Rua Telma Vidal – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE. A empreendedora não possui funcionário, e vende os seus produtos em sua própria casa, ou conta com a ajuda de seu marido vendendo-os de porta em porta. Quando ao seu público, ela atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### 4.1.13.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 13, é do sexo feminino, tem 42 anos, atua no ramo aproximadamente há 3 meses, é casada e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma possuir o nível superior em Pedagogia. O empreendedor possui uma renda familiar mensal de R\$ 1.500 a R\$ 3.000, onde a maior parte dessa renda vem de sua profissão como Professora da Rede Municipal de Ensino.

#### 4.1.13.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A Empreendedora 13 justifica sua decisão de empreender ao fato ter tido a necessidade de completar sua renda principal como professora, porém acrescenta que sempre teve o desejo de trabalhar com vendas produtos alimentícios, conforme vemos em seu relato:

“Pra ajudar na minha renda principal de professora e também porque sempre quis vender” (Empreendedora 13).

Todavia, quando perguntada sobre a sua preparação para empreender, a empreendedora diz que não passou por nenhum tipo de curso, treinamento ou palestra a respeito do ramo de alimentação ou mesmo sobre empreendedorismo, sendo tudo o que ela aprendeu sobre o seu produto visto na internet por meio de vídeos do Youtube, como ela mesma relata:

“Não participei de nenhum curso sobre empreendedorismo não, e aprendi a fazer pela internet mesmo” (Empreendedora 13).

Dessa forma, verificamos que o fator motivador para empreender da entrevistada em questão foi a sua necessidade de completar aos seus rendimentos oriundos do serviço público municipal.

#### 4.1.13.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Sobre a questão da sua informalidade, a Empreendedora 13 afirma que o único motivo é o fato de já possuir outra profissão, o que conforme o Portal do Empreendedor (2018) lhe impossibilita de ser inscrita como um Microempreendedora Individual, conforme sua resposta:

“Porque já tenho outra profissão, isso aqui é só pra complementar mesmo.” (Empreendedora 13).

Por este motivo, a empreendedora também possui pouco conhecimento a respeito do procedimento para se formalizar, visto que quando perguntada sobre o tema, ela também apresentou uma resposta genérica e muito pouco detalhada, conforme notamos na sua fala:

“Pelo que eu sei é no SEBRAE ou na Prefeitura. Acho que depende do tipo de negócio, mas é em um dos dois” (Empreendedora 13).

Posto isso, não restam dúvidas a serem tiradas com relação a sua motivação para ficar na informalidade, visto que a própria empreendedora deixa claro o seu impedimento de se formalizar por conta da legislação atual que proíbe o vínculo empregatício com órgãos públicos.

#### 4.1.13.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Como visto anteriormente, a Empreendedora 13 não pode ser incluída no cadastro de Microempreendedores Individuais por se tratar de funcionária pública do Município de São Cristóvão. Todavia, ela foi questionada a respeito do tema para que se possa verificar caso não houvesse esse impeditivo, quais seriam os fatores que lhe influenciariam a sair da informalidade.

Posto isso, primeiramente a empreendedora foi questionada se acreditava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e vice e versa. Para ela, essa diferença não existe e os dois negócios funcionam da mesma maneira, como exposto por ela:

“A mesma coisa, pelo menos no meu negócio não vejo diferença não”  
(Empreendedora 13).

Para finalizar a entrevista, a empreendedora foi questionada sobre quais fatores lhe influenciariam diretamente a decidir se formalizar, e a mesma indicou dos pontos entre os benefícios oferecidos pelo SEBRAE, conforme vemos em sua resposta:

“Redução de impostos e a cobertura previdenciária” (Empreendedora 13).

Sendo assim, vemos que a empreendedora acredita que a redução dos impostos é um fator influenciador para a sua decisão, bem como a cobertura previdenciária, mesmo já fazendo parte de um regime de previdência própria para os servidores públicos.

#### **4.1.14 Empreendedor 14 – Confecção de Bótons e Chaveiros**

O empreendedor14 ainda não é formalizado e atua no ramo de confecção de brindes. A produção é feita por meio de uma máquina, em sua própria residência, localizada na Rua Marechal Deodoro – Centro Comercial de São Cristóvão/SE e as vendas feitas pelas redes sociais. O empreendedor não possui funcionário, mas conta com a ajuda de sua namorada para fazer as divulgações de novos produtos. Além das vendas para o público em geral, o empreendedor também atende aos pedidos de encomendas de brindes para eventos, aniversários e outras festividades. Quando ao seu público, ele atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

#### 4.1.14.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 14, é do sexo masculino, tem 17 anos, atua no ramo há aproximadamente 6 meses, é solteiro e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma está cursando o 3º ano do ensino médio. O empreendedor possui uma renda familiar mensal de aproximadamente R\$ 5.000, e conta ainda com uma “mesada” lhe oferecida por seus pais.

#### 4.1.14.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Quando ao motivo que lhe levou a empreender, o Empreendedor 14 explica que iniciou o seu negócio para poder aumentar a sua renda própria, visto que ele ainda não trabalhava e contava apenas com uma mesada lhe dada por seus pais. Sendo assim, através de algumas consultas na internet ele observou essa chance de aumentar os seus rendimentos resolveu empreender, conforme vemos em seu relato:

“Aumentar a renda através de uma atividade autônoma” (Empreendedora 14).

Outrossim, é importante ressaltar que assim como no caso anterior, o Empreendedor 14 não participou de nenhum treinamento prévio sobre o seu ramo de atividade, muito menos sobre empreendedorismo, consultando apenas algumas dicas na internet, como ele ressalta:

“Não participei de nenhum treinamento. Apenas segui algumas dicas online” (Empreendedora 14).

Assim sendo, vemos que o fator influenciador para empreender do Empreendedor 14 foi o seu desejo de aumentar sua renda própria, visto que até o momento, dependia única e exclusivamente dos seus pais no que se refere aos seus recursos financeiros.

#### 4.1.14.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Quando perguntado sobre a motivação de sua permanência na informalidade, o jovem empreendedor afirma que ainda tem pouco tempo no mercado, ou seja, apenas 3 meses, e por esse motivo ainda não buscou formalizar-se, como podemos ver na sua resposta:

“Porque eu tenho pouco tempo de mercado.” (Empreendedor 14).

Por este motivo, a empreendedora também possui pouco conhecimento a respeito do procedimento para se formalizar, visto que quando perguntada sobre o tema, ela também apresentou uma resposta genérica e muito pouco detalhada, conforme notamos na sua fala:

“Pelo que eu sei é no SEBRAE ou na Prefeitura. Acho que depende do tipo de negócio, mas é em um dos dois” (Empreendedor 14).

O empreendedor ainda afirma que não possui conhecimento sobre os procedimentos para formalização, mas reconhece que sabe que isso possível, pois viu na internet umas dicas a respeito do assunto.

De qualquer forma, podemos concluir que o empreendedor permanece na informalidade devido ao seu pouco tempo no mercado de trabalho e pela pouca informação que ele detém sobre a mesma.

#### 4.1.14.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

O Empreendedor 14, como dito na seção anterior, afirma não ter procurado a sua formalização devido ao seu pouco tempo no ramo de confecção de brindes. Todavia, quando perguntado se considera que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e vice versa, respondeu a mesma pergunta deixando claro que acreditava que a formalização é uma boa oportunidade para os empreendedores, conforme sua resposta abaixo:

“A mesma coisa. A formalização abre portas para a expansão e crescimento da atividade comercial” (Empreendedor 14).

Por fim quando solicitado a indicar quais dentre os benefícios de se formalizar que o SEBRAE apresenta teriam mais influência sua decisão de se formalizar, o empreendedor citou 6 benefícios, como destacado abaixo:

“Maior segurança jurídica, Redução de impostos, Maior possibilidade de crescimento, Facilidade de vender para o governo, Emissão de documentos pela internet e Acesso a serviços bancários” (Empreendedor 14).

Dessa forma, nota-se que para o Empreendedor 14 não existem motivações específicas para buscar a formalização, todavia percebe-se um interesse em acesso a serviços que lhe proporcione melhores vantagens de negociação e de tomada de crédito, de forma a proporcionar maior crescimento de seu negócio.

#### 4.1.15 Empreendedor 15 – Vendedora de Pizzas

A empreendedora 15 ainda não é formalizada e atua no ramo de alimentação produzindo e vendendo pizzas caseiras. A produção é feita sua própria residência, localizada na Rua Gileno Barreto – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE, onde ela também atende aos clientes. Além do atendimento em sua casa, a empreendedora também faz entrega em domicílio. Para tanto, conta com o auxílio de seu marido que fica responsável por esta área. Quando ao seu público, ela atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### 4.1.15.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 15, é do sexo feminino, tem 39 anos, atua no ramo de alimentação há aproximadamente 1 ano, é casada e possui duas filhas. Quanto a sua escolaridade, ela afirma possuir o ensino médio completo. A empreendedora possui uma renda familiar mensal de R\$ 1.000 a R\$ 1.500, e não possui outra fonte de renda.

##### 4.1.15.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

No que se refere a sua motivação para permanecer na informalidade, a Empreendedora 15, diz que não tinha emprego fixo, apenas fazia alguns trabalhos temporários, mas o seu marido estava empregado, porém quando ele também passou a está desempregado, os dois precisavam desenvolvem um meio de garantir o sustento de sua família, foi aí que surgiu a iniciativa das pizzas, que já eram feitas esporadicamente, mas passaram a ser a sua principal fonte de renda, como vemos em seu relato:

“Meu marido ficou desempregado e eu só faço alguns bicos de vez em quando, então como a gente tem duas filhas e precisa manter a casa, a gente começou a trabalhar com pizzas. E como sempre que eu fazia, o pessoal gostava muito, aí unimos o útil ao agradável!” (Empreendedora 15).

Semelhantemente a casos anteriores, a empreendedora também afirma que não participou de nenhuma preparação para empreender, como mesmo responde de forma curta e objetiva:

“Curso não. Não fiz de nada.” (Empreendedora 15).

Dessa forma, vemos que o desemprego aparece novamente neste estudo como um fator decisivo para o empreendedorismo, o que também leva ao empreendedor não buscar um preparo anterior, devido a urgência de se obter um retorno financeiro.

#### 4.1.15.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Referente à sua motivação para permanecer na informalidade, a empreendedora justifica sua escolha afirmando que não haviam se preocupado com isso justamente por desenvolver a sua atividade em sua própria casa, ou seja, e por esse motivo ainda não está formalizada, como se vê em sua fala:

“A gente trabalha em casa mesmo, fazemos e entregamos em domicílio, aí nem nos preocupamos com isso” (Empreendedora15).

Mesmo dizendo que não pensou ainda sobre a sua possibilidade de formalização a empreendedora também aparenta conhecer muito pouco sobre esse procedimento, conforme notamos na sua fala quando questionada sobre o assunto:

“Pelo que eu sei a pessoa faz isso no SEBRAE” (Empreendedora 15).

Sendo assim, vemos outra semelhança com o caso anterior, visto que neste caso a empreendedora afirma que não participou de nenhum curso de capacitação, todavia, assistindo vídeos racionados à produção de pizzas por meio do Youtube, a empreendedora também tomou conhecimento sobre a possibilidade de formalização, como ela expressa em sua fala:

“Eu assisti uns vídeos no Youtube sobre esse negócio de pizzas, e lá uma mulher falou sobre isso.” (Empreendedora 15).

Sendo assim, podemos concluir que para a Empreendedora 15 o fator que culminou na sua permanência na informalidade foi o fato dela considerar desnecessária, visto que produz suas pizzas caseiras em sua própria residência.

#### 4.1.15.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Para entender a este objetivo específico, a empreendedora foi questionada quanto a sua concepção se o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e demonstrou um pensamento semelhante ao da Empreendedora 09, ou seja, de que na informalidade ela estaria livre de dores de cabeça com a questão da burocracia e pagamento de taxas e impostos, como vemos em sua resposta abaixo:

“Não sei tenho minhas dúvidas, porque se a pessoa não vai atrás dessas coisas, também fica tranquilo, não esquentar cabeça com documento e imposto.” (Empreendedora 15).

Por outro lado, quando a pergunta é invertida, ou seja, é questionada se acredita que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, a empreendedora também parece não ter total convicção sob qual status acha mais vantajoso, como destacado abaixo:

“Então, é como eu falei, eu tenho minhas dúvidas, mas se vocês estiver com tudo ok você também tem direito a coisa que os outros não tem” (Empreendedora 15).

Todavia, para se obtivesse uma compreensão final sobre o seu posicionamento, a empreendedora foi solicitada a indicar os fatores que a influenciaria a sair da informalidade, e a mesma indicou os seguintes pontos:

“O que me interessa aqui é a maior possibilidade de crescimento e a cobertura previdenciária, porque o resto eu acho que não ajuda muito não” (Empreendedora 15).

Portanto podemos concluir que, conforme indicado pela Empreendedora 15, os seus fatores influenciadores para sair da informalidade seria a maior possibilidade de crescimento e a cobertura previdenciária, que aparece mais uma vez nesse estudo relacionada pelos empreendedores.

#### **4.1.16 Empreendedor 16 – Cabelereira**

A empreendedora 16 assim como a todos que a sucederão já é formalizada e atua como cabelereira apenas para clientes femininas. Além de dos cabelos, a empreendedora também cuida das unhas, pés e maquiagem das suas clientes. O seu salão de beleza está localizado na Avenida Horácio Souza Lima – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE, a avenida principal do bairro e de grande movimentação comercial. Quando ao seu público, ela atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### **4.1.16.1 Identificar (caracterizar) o perfil do empreendedor**

A Empreendedora 16, é do sexo feminino, tem 35 anos, atua nesse ramo de beleza e estética a pelo menos 12 anos, é casada e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino médio incompleto. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.16.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Visando responder a este objetivo de pesquisa, a empreendedora foi questionada sobre o que a motivou a empreender, e como resposta, ela apresentou um ponto ainda não tocado pelos demais empreendedores que é a motivação para empreender seguindo um modelo familiar, ou seja, os seus pais, ou algum familiar já empreendia e ela seguindo esse modelo também foi levada a empreender, como vemos em seu relato:

“Assim, eu acho que é de família, você não escolhe, já vem de berço aquela coisa. Você procura fazer uma coisa que você nem sabe como foi que chegou. É complicado de lhe dizer assim direito um motivo” (Empreendedora 16).

É interessante notar ainda que, mesmo já sendo formalizada a empreendedora afirma que não passou por nenhum curso ou treinamento sobre empreendedorismo. Esse fato merece essa conotação visto que, ao efetuar o seu cadastro como MEI, o empreendedor passa por palestras sobre empreendedorismo e gestão financeira SEBRAE (2018). Mesmo assim a empreendedora afirma que nunca passou por esses treinamentos e que só se qualificou em cursos na sua área, conforme sua fala:

“Sobre empreendedorismo não. Eu já fui logo procurar fazer cursos na minha atividade que eu faço hoje entendeu? Então sobre empreendedorismo nunca procurei não” (Empreendedora 16).

Podemos concluir então que, a Empreendedora 16 foi motivada a empreender seguindo uma tradição familiar, fato este que ela diz não saber explicar como ocorreu, visto que foi um caminho natural a ser seguido.

#### 4.1.16.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.16.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

A empreendedora foi questionada quanto a sua opinião se o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e de pronto ela já respondeu

negativamente, afirmando que na informalidade o empreendedor deixa de contar a cobertura previdenciária, o que no futuro pode lhe representar um grande problema diante da impossibilidade de continuar trabalhando, como vemos em seu discurso:

“Rapaz, acho que não. Por que assim, a vida é de momento, hoje você tá aqui trabalhando, qualquer coisa que você sentir, você já tá assegurado lá. Quer queira, quer não, tem o INSS, aí você fica assegurado. E se você não procurar fazer isso, fica desatado. Hoje você tá aqui, amanhã você não sabe o que pode acontecer com você. Então eu acho melhor procurar pra ficar assegurado” (Empreendedora16).

Todavia, na pergunta feita ao contrário, ou seja, se ela acredita que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, a empreendedora demonstrou incerteza quando a essa vantagem e colocou em dúvida os benefícios oferecidos pelo SEBRAE, como destacado abaixo:

“Em algumas coisas sim. Por que eu vejo na televisão algumas coisas quando eu assisto, eu vejo dizendo: O SEBRAE oferece isso, o SEBRAE oferece aquilo. A mim, seu disser a você que o SEBRAE já me ofereceu as grandes coisas que eles mostram, a mim não. Não vou mentir pra agradar ninguém” (Empreendedora16).

Esse pensamento também pode ser notado quando a empreendedora é solicitada a indicar quais fatores mais lhe influenciaram a decidir se formalizar, e é neste momento que a empreendedora mais fala sobre suas reais impressões sobre os benefícios que são ofertados aos empreendedores formalizados. Sendo assim as suas impressões serão divididas em partes para melhor compreensão, iniciando pela sua motivação para empreender que segundo ela partiu de seu interesse pela cobertura previdenciária, como vemos nessa primeira parte de seu discurso:

“Então assim, nada disso me atraiu, foi só pela questão do INSS mesmo. E na realidade, hoje você paga o CNPJ, você fica seguro, só no INSS, mas tipo, eu já fiz essa pergunta até lá mesmo na prefeitura: e se eu for roubada? Eu pago tanto por ano e se eu for roubada? Ninguém vai me auxiliar não? Ninguém vai pagar meu prejuízo? Eles disseram que não. Então tem coisas que você analisando não vale nem à pena entender? Está pagando tanto pra nada.” (Empreendedora16).

Porém como se percebe, a empreendedora também tem um conceito equivocado sobre o que é estar assegurado pelo INSS, visto que pelas suas palavras ela parece acreditar que esta segurança estaria relacionada a uma espécie de seguro de seus materiais e salão contra furtos e roubos, e por isso diante da negativa do INSS quanto a isto ela se mostra indignada e coloca em xeque se valeria à pena estar contribuindo mensalmente.

A empreendedora ainda cita que acredita que o SEBRAE oferece uma gama de cursos em seu portfólio para auxiliar os empreendedores, todavia a instituição deveria ser mais presente no dia a dia do empreendedor e lhe notificar quando esses cursos estivessem disponíveis visto que os empreendedores nem sempre tem tempo de se dirigir à Aracaju,

capital do Estado Sergipe, e onde está localizada a Sede do SEBRAE, ou entrar no site para procurar por esses treinamentos, como podemos ver na segunda parte de seu discurso:

“Por que assim, tem vários cursos lá? Tem! Mas ele, como a gente tem um cadastro lá, deveria estar sempre entrando em contato, mandando mensagem, pra a gente ir procurar curso lá, e se você quiser saber de um curso ou você entra no site ou você vai lá” (Empreendedora16).

Por fim, a empreendedora relata uma situação vista pela primeira vez nesta pesquisa, que o fato dos empreendedores do Município de São Cristóvão e de outros interiores terem amais dificuldades em contar com o apoio técnico do SEBRAE devido a distancia, como vemos na última parte de sua fala:

“Então pra mim é complicado sobre essa questão dos benefícios, porque eu já fui em busca lá e é muita burocracia e quando você fala que mora em São Cristóvão pior ainda [...] Então eu acho que eles não oferecem essas grandes coisas. Eu ainda não vi nada, e tem muitos anos, têm uns seis anos que eu sou cadastrada e ainda não vi nada. Até uma vez eu procurei um consultor lá, e como eu moro em São Cristóvão, não tinha. Mas se eu morasse em Aracaju tinha. Então assim, eles não oferecem auxílio pra quem mora longe, e não existe isso, ou não deveria existir não.” (Empreendedora16).

Dessa forma, podemos concluir que o que levou a empreendedora a decidir se formalizar foi o direito a cobertura previdenciária, mesmo ela ainda tendo uma visão distorcida dos reais benefícios dessa cobertura. Além disso, é importante destacar que a empreendedora demonstra um grande descontentamento com os serviços e benefícios oferecidos pelo SEBRAE, e inclusive se sente que existe um tratamento diferenciado para com os moradores de localidades fora da capital.

#### **4.1.17 Empreendedor 17 – Instalador de TV a Cabo**

O empreendedor17 também já é formalizado e atua como instalador de TV a cabo, venda de antenas e equipamentos correlatos. Sua loja está localizada na Avenida Horácio Souza Lima – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE, como dito anteriormente a avenida principal do bairro e de grande movimentação comercial. Quando ao seu público, ele atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### **4.1.17.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

O Empreendedor 17, é do sexo masculino, tem 32 anos, atua nesse ramo de TV a cabo a 4 anos, é solteiro e possui apenas um filho. Quanto a sua escolaridade, o mesmo afirma que

possui o ensino fundamental completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.17.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

O Empreendedor 17 foi questionado quanto a sua motivação para empreender e respondeu afirmando que o seu maior objetivo com esse negócio era de trabalhar pra ele mesmo, ou seja, não ser funcionário de outra pessoa e a partir dali se tornar o seu próprio chefe, como vemos na sua fala:

“Porque quando alguém vai abrir um negócio, sempre tem um objetivo, meu objetivo foi não trabalhar mais pra outro empresário, e trabalhar pra mim mesmo” (Empreendedor 17).

O empreendedor ainda diz ter participado dos treinamentos do SEBRAE quando foi se formalizar, e solicitado a explicar quais os passos para se cadastrar como MEI, ele explica, mesmo que de forma rápida e simples, demonstrando ter conhecimento do que está falando conforme sua resposta:

“Rapaz, o primeiro passo é ter o nome e o CPF limpo, e o segundo passo é procurar o SEBRAE porque lá eles vão informar os procedimentos adequados que a pessoa deve tomar” (Empreendedor 17).

O empreendedor ainda diz ter participado dos treinamentos do SEBRAE quando foi se formalizar, e solicitado a explicar quais os passos para se cadastrar como MEI, ele explica, mesmo que de forma rápida e simples, demonstrando ter conhecimento do que está falando conforme sua resposta:

“Rapaz, o primeiro passo é ter o nome e o CPF limpo, e o segundo passo é procurar o SEBRAE porque lá eles vão informar os procedimentos adequados que a pessoa deve tomar” (Empreendedor 17).

Assim sendo, nota-se que o principal fator que levou o Empreendedor 17 a iniciar seu próprio negócio foi o seu desejo pessoal de independência profissional, isto é, não trabalhar mais para ninguém.

#### 4.1.17.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Assim como no caso anterior, e também nos demais que o sucederão, por se tratar de um empreendedor já formalizado, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e

subsidiar a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.17.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando questionado se acreditava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, o Empreendedor 17 respondeu que em algumas situações sim, e aproveitou a oportunidade pra demonstrar sua insatisfação com relação aos empreendedores que trabalham na informalidade, aos quais ele chama de clandestinos, e que não são custeados da mesma forma que os já formalizados, como vemos em seu discurso:

“Entre aspas, tem muitos aí no mercado que sim, tem muitos que não, porque não tem condições. Se a pessoa pra ter uma facilidade pra abrir seu comércio, se ele não tiver registrado, óbvio que ele não vai ter essa facilidade toda, de poder dar continuidade a sua profissão, a sua mercadoria. E tem muitos aí que é daquele jeito, clandestino porque não tem fiscalização, e na maioria das vezes, a pessoa desenvolve mais no clandestino, e não no sistema correto que deve ser, entendeu? Porque vem imposto, uma série de coisas que nos custeiam, e na maioria das vezes muitos abrem mão disso justamente por causa dos impostos que são muito altos” (Empreendedor 17).

Por outro lado, quando perguntado se o empreendedor formal teria mais vantagens, o empreendedor respondeu que sim, pois este teria mais garantias por estar com tudo regularizado, como vemos em sua fala abaixo:

“Entre aspas também, a maior vantagem é que ele tem todas as oportunidades, e a desvantagem porque, quando a pessoa é certinha, regularizada, ele paga tudo isso, então vai custar mais um pouco, mas é um negócio garantido, entendeu?” (Empreendedor 17).

Pra finalizar a entrevista, o Empreendedor quando solicitado a indicar quais fatores lhe motivaram a sair da informalidade, citou que foi levado pelo próprio mercado a isso, visto que precisava adquirir materiais para revenda e a formalização era solicitada, como vemos nas suas declarações:

“É...o meu caso só ficou em um, mas eu creio que todos eles sejam bem proveitosos. O que me atraiu foi o comércio mesmo, a ter a disponibilidade a mais no comércio, como os fornecedores, distribuidores. Pra ter a facilidade de comprar meus produtos. Mas em torno dos benefícios creio que todos eles funcionam, mas eu nunca precisei utilizar, mas pra quem quer se formalizar são bons” (Empreendedor 17).

Sendo assim, como já está explícito em suas declarações, o Empreendedor 17 decidiu sair da informalidade devido a uma exigência do próprio mercado de TV a cabo, e dessa forma para que o empreendedor tivesse oportunidade de crescimento e não ficasse para trás em relação a seus concorrentes, ele resolveu buscar o seu cadastro como MEI.

#### 4.1.18 Empreendedor 18 – Vendedora de Cosméticos e Presentes

A Empreendedora 18 já é formalizada e trabalha vendendo cosméticos e presentes em geral, como cestas de café da manhã, por exemplo. Sua pequena loja fica em sua própria residência, localizada na Rua João Benevides – Alto da Divinéia, São Cristóvão/SE, uma localidade muito calma e pouco movimentada do bairro. Quando ao seu público, ele atende principalmente a clientes pertencentes às classes D e E.

##### 4.1.18.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 18, é do sexo feminino, tem 31 anos, atua no ramo de cosméticos a 10 anos, é casada e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

##### 4.1.18.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A Empreendedora 18 foi perguntada na entrevista sobre o principal fator que a levou a empreender, e para tal pergunta, respondeu com um ponto já visto neste estudo em outros casos, que é o desemprego. Ainda é importante destacar que a empreendedora afirma ter feito vários cursos, mas nunca ter sido selecionada nos processos seletivos, e diante desse quadro resolveu abrir seu próprio negócio, conforme sua resposta:

“Com toda sinceridade, foi porque eu participava de muitos cursos e nunca tinha oportunidade quando chegava a hora de ser empregada. Então eu preferi abrir meu próprio negócio porque eu precisava de uma renda e aí foi mais fácil pra mim” (Empreendedora 18).

Além desses cursos concluídos pela empreendedora, ela também afirma ter participado de alguns por meio do SEBRAE durante o seu processo de cadastro como MEI, todavia ela faz um alerta importante, quanto a possibilidade oferecida pela instituição de realização do cadastro pela internet, como vemos em suas palavras:

“Pra se formalizar você vai diretamente no SEBRAE, porque eu fiz diretamente pela internet por ser mais cômodo, e aí eu acabei tendo algumas complicações, porque eu não vou mentir, eu não li o manual todo. Eu fui lá em “inscrições”, acabou-se, não li o manual, e quando eu sofri a complicação que eu fui lá questionar, eles disseram: “a gente passa isso nas palestras” (Empreendedora 18).

Como a empreendedora mesmo afirma, durante o cadastro pela internet ela não leu atentamente a todas as orientações do site e por isso perdeu as primeiras palestras de inclusão oferecidas pelo SEBRAE, fato este que lhe trouxe algumas complicações posteriormente, como vemos em seu discurso:

“As palestras que eu participei já foi de treinamento, não foi da inclusão. Então eu sugiro, que a pessoa vá diretamente no SEBRAE e participe de todas as palestras antes pra saber tudo certinho, porque pela internet é mais cômodo, mais aí a gente brasileiro já sabe como é né? “Não vou ler isso, não vou ler aquilo e acaba se complicando, como aconteceu comigo” (Empreendedora 18).

Sendo assim, vemos que a empreendedora decidiu empreender motivada pela falta de oportunidades no mercado de trabalho, mesmo segundo ela, já possuindo vários cursos de qualificação, mas tendo dificuldades com sucessivas reprovações nas entrevistas.

#### 4.1.18.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.18.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Antes de ser questionada diretamente sobre a sua motivação para sair da informalidade, a Empreendedora 18 foi indagada se enxergava vantagem na informalidade em relação os formalizados, e afirmou que acredita que não exista, ou pelo menos não deveria existir, de acordo com a legislação, e diz que a desvantagem da informalidade está na ausência das garantias, como vemos em suas palavras:

“Pela lei não né? Por que não estão assegurados em nada” (Empreendedora18).

Da mesma forma, com a ordem da pergunta invertida, a empreendedora, não cita diretamente a cobertura previdenciária, mas diante das situações vistas em sua fala, percebe-se que ela está se referindo a esse benefício como uma vantagem para os empreendedores já formalizados:

“Acho que quem é formalizado tem mais vantagem porque tem uma segurança, em caso de uma doença ou uma cirurgia e tal, então acho que o ideal é estar formalizado mesmo” (Empreendedora 18).

Isso pode ser confirmado quando analisamos sua fala ao ser solicitada a indicar os benefícios de se formalizar que o SEBRAE apresenta, que teriam mais influência em sua decisão de se formalizar, onde ela cita de forma direta esse benefício dentre outros, como vemos na sua declaração:

“Acho que quase todos. Acesso a serviços gratuitos, possibilidade de crescimento, emissão de documentos pela internet, sentimento de cidadania e a cobertura previdenciária, auxílio doença. Na verdade todos são bons, mais os demais eu nem procurei” (Empreendedora 18).

Diante das respostas as indagações acima apresentadas, vemos que a Empreendedora 18 diz que foi motivada por diversos fatores, todavia, como podemos perceber, ela dá uma evidência maior à questão da cobertura previdenciária, que inclusive, segundo ela, esse benefício já foi utilizado por ela durante a sua gravidez.

#### **4.1.19 Empreendedor 19 – Reforma de Móveis**

A Empreendedora 19 já é formalizada e atua prestando serviços no ramo de reforma de móveis usados, bem como revenda de móveis antigos. Sua loja fica em sua própria residência, localizada na Avenida Felix Pereira – Cento de São Cristóvão/SE, num ponto bem localizado da avenida, com muito movimento de pedestres e de carros e facilmente visualizada por quem entra ou sai da cidade. Ela não possui funcionários, mas trabalha junto com o seu marido, que é o responsável pelas reformas. Quando ao seu público, ele atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### **4.1.19.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

A Empreendedora 19, é do sexo feminino, tem 53 anos, atua nesse ramo de reforma de móveis a pelo menos 5 anos, é casada e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino superior completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e que parte dessa renda também vem de outro trabalho como servidora pública municipal.

#### 4.1.19.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A empreendedora foi questionada sobre o que lhe motivou a empreender e responde afirmando que já possuíam expertise na área e sentia bem trabalhando dessa forma, e por isso decidiu trabalhar com isso, mesmo já possuindo a sua renda fixa como servidora pública municipal, como vemos em sua resposta:

“Na verdade como tenho essa experiência de comércio, de reformar móveis e eu gosto mesmo, tenho prazer no que faço, aí decidi abrir o comércio” (Empreendedora 19).

Sendo assim, como já possuía experiência prática no ramo de atividade ao qual estava ingressando, a empreendedora abriu mão de se qualificar nessa área, mas participou dos cursos sobre empreendedorismo oferecidos pelo SEBRAE, como nota-se em suas palavras:

“Sim, fiz a respeito de empreendedorismo no SEBRAE, mas sobre a reforma de móveis não, foi por experiência mesmo do dia a dia”(Empreendedora 19).

Sendo assim, vemos que para a Empreendedora 19, o fator decisivo para resolver empreender foi a sua paixão e de seu marido pela atividade de reformas de móveis, mesmo já possuindo uma renda principal como Servidora Pública Municipal.

#### 4.1.19.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.19.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Com relação ao seu conceito sobre quem estaria em mais vantagem em relação ao outro, o empreendedor formal ou o informal, a empreendedora demonstra a sua preocupação quanto à questão de possíveis fiscalizações dos órgãos competentes, e por isso o empreendedor formal estaria em vantagem, pois não estaria preocupado com irregularidades, como vemos em suas palavras:

“Eu acho que está formalizado é melhor. Porque como disse antes a gente pode ficar tranquilo de mostrar os documentos caso algum órgão venha me fiscalizar. Então é bom ficar com tudo direitinho” (Empreendedora19).

Porem no momento de indicar os fatores mais relevantes que a levaram sair da informalidade, a empreendedora apresenta quatro pontos principais e faz uma observação quanto a uma necessidade de um apoio maior do SEBRAE para os empreendedores de São Cristóvão. Essa demanda se assemelha à citada anteriormente pela Empreendedora 16, como vemos no discurso da Empreendedora 19:

“Esse mesmo, possibilidade de contratação de um funcionário, compras e vendas em conjunto com outros empreendedores também. Essa cobertura previdenciária também é uma coisa muito boa. E por último esse apoio técnico do SEBRAE. Eu não sei bem se isso funciona, porque nunca chegou ninguém porque, mas é isso, porque eu sempre olho no site do SEBRAE e lá tem uns cursos muitos bons. Agora é uma pena que aqui em São Cristóvão a gente não tenha um polo deles, pra chegarem até nós, pela questão de horário, porque às vezes a gente passa o dia todo aqui, não temos tempo de ir em Aracaju. Eu sei que tudo é sacrifício, quando a gente quer, mas seria bom se o SEBRAE tivesse algum núcleo, ou alguma coisa que chegasse até nós né? A cidade precisa disso, de um referencial como o SEBRAE.” (Empreendedora 19).

Como vemos a Empreendedora 19 também acredita que seria importante uma atenção maior do SEBRAE com relação ao Município de São Cristóvão, relatando a dificuldade dos empreendedores se deslocarem até a sua Sede em Aracaju para solicitar um atendimento.

Todavia de forma resumida, é importante destacar que ela, cita como fatores que lhe motivaram a sair da informalidade a possibilidade de contratação de um funcionário, compras e vendas em conjunto, a cobertura previdenciária e o apoio técnico do SEBRAE.

#### **4.1.20 Empreendedor 20 – Floricultura e Decorações**

A Empreendedora 20 já é formalizada e atua no ramo de floricultura e decoração de ambientes. Sua loja está localizada na Praça Dr. Lauro de Freitas - Centro Comercial de São Cristóvão/SE, próximo à Rodoviária Central do Município. Ela não possui funcionários, mas conta o auxílio de seus filhos. Quando ao seu público, ele atende principalmente a clientes pertencentes às classes C e D.

##### **4.1.20.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

A Empreendedora 20, é do sexo feminino, tem 49 anos, atua no ramo de decoração há aproximadamente 17 anos, é casada e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma

que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.20.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Assim como os demais empreendedores, a Empreendedora 20 também foi perguntada sobre os fatores que influenciaram a abrir o seu próprio negócio, e assim como outros empreendedores, ela afirmou que o seu fator motivador também foi o desemprego e a necessidade de manter o sustento de sua família, como fica claro em sua fala:

“Na época foi uma necessidade muito grande, que eu e meu esposo estávamos desempregados e foi à oportunidade que nós vimos de montar um negócio pra poder se sustentar” (Empreendedora 20).

Assim como em outros casos, motivados pelo desemprego, essa urgência em sustentar a família também levou à empreendedora e o seu marido a não procurarem uma especialização antes iniciar o negócio, mas somente depois de já estarem empreendendo é que ela passou por cursos na sua área de atuação, como nota-se em suas palavras:

“Não, não tive nenhum curso. Só depois de aberto o negócio eu procurei alguns cursos e algumas ajudas, mas antes não” (Empreendedora 20).

Desse modo, podemos concluir que estamos diante de mais uma caso de empreendedorismo por necessidade, onde a falta de emprego da Empreendedora 20 e de seu esposo, os levou a empreender mesmo não tendo ainda conhecimento e capacitação suficiente a respeito do ramo de decoração.

#### 4.1.20.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.20.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Perguntada se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, a Empreendedora 20 por sua vez, demonstrou que não possui uma opinião já fechada sobre essa questão e apresentou os dois lados de sua visão, ou seja, como vemos em seu discurso:

“Às vezes sim, porque assim, quem não é, não paga muitos impostos. Mas também não tem a oportunidade de crescer. E quando você não é, você está restrito aquilo ali, não tem como comprar mais alguma coisa porque você não tem CNPJ, não tem mais crédito, aí fica mais difícil pra quem não é” (Empreendedora 20).

Nota-se que a empreendedora acredita que o empreendedor estaria em vantagem com relação ao menor pagamento de impostos, todavia, este não teria acesso a maiores créditos, e com isso, teria o seu volume de compras reduzido. Essa opinião se concretiza quando a ordem da pergunta é invertida, ou seja, se ela acredita que o empreendedor formal tem mais vantagens em relação ao informal, em que ela afirma que sim, pois com a formalidade também aumentam as possibilidades de crescimento:

“Acho que sim, porque quando você está com tudo certinho, abrem-se novas portas, novos horizontes, e tem mais oportunidade de comprar coisas diferentes, mais mercadorias” (Empreendedora 20).

Por fim, para ter uma noção final sobre o seu posicionamento, a empreendedora foi solicitada a indicar quais fatores a levaram decidir sair da informalidade, e nesse ponto ela cita dos fatores que teriam sido muito importantes para ela, conforme vemos em seu relato:

“O apoio técnico do SEBRAE é bem interessante. Ele ajuda bastante. Essa parte de compras e vendas em conjunto também é bem interessante. Mas agora essa parte eu não uso não, antes eu comprava junto com uma colega, mas agora ela tá no dela e eu no meu. Mas de qualquer forma todos são interessantes porque eles contribuem muito para o crescimento dos empreendedores. Eles dão muita dica e ajudam bastante. No meu caso não foi muito, porque eu não procurei muito, mas é importante” (Empreendedora 20).

Percebe-se que para a Empreendedora 20 o apoio técnico do SEBRAE teve um peso muito grande em sua motivação para empreender, mesmo informando que no final das contas não teria procurado tanto essa ajuda, mas mesmo assim a considerava fundamental para o sucesso dos empreendedores.

#### 4.1.21 Empreendedor 21 – Concerto de Peças e Aparelhos Eletrônicos

O Empreendedor 21 já é formalizado e atua concertando peças e aparelhos eletrônicos, em especial aparelhos de som. Sua loja também está localizada na Praça Dr. Lauro de Freitas - Centro Comercial de São Cristóvão/SE, próximo à Rodoviária Central do Município e próxima a floricultura citada no caso anterior. Ele não possui funcionários, e seu público são principalmente as classes D e E.

##### 4.1.21.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 21, é do sexo masculino, tem 46 anos, atua nesse ramo de eletrônica há aproximadamente 11 anos, é casado e possui apenas um filho. Quanto a sua escolaridade, ele afirma que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000, e não quis informar se possui uma renda extra ao seu negócio.

##### 4.1.21.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

O Empreendedor 21 demonstrou gostar de respostas curtas, mesmo assim ele foi questionado sobre os motivos que o levaram a empreender, e também citou o desemprego como o fator determinante para a sua decisão:

“Rapaz, foi à falta de emprego mesmo que estava difícil de arranjar” (Empreendedor 21).

Diferentemente do caso anterior, e por se tratar de um ramo de trabalho que necessita de um conhecimento específico e mais especializado, o empreendedor diz ter feito um curso de qualificação em eletrônica, todavia não passou por nenhuma capacitação sobre empreendedorismo, mesmo já sendo um MEI formalizado, como nota-se em suas palavras:

“Só o curso de eletrônica, essa parte aí de empreendedorismo não fiz não” (Empreendedor 21).

Assim sendo, fica claro diante de suas palavras e dispensa maiores interpretações de que o desemprego foi que o levou a abrir seu próprio negócio no qual ele trabalha até hoje.

#### 4.1.21.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de um empreendedor já formalizado, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.21.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando perguntado se o empreendedor formalizado teria mais vantagem que informalizado, o Empreendedor 21 deixa transparecer que a vantagem do formalizado é a cobertura previdenciária, visto que ele fala em pagamentos dos direitos no presente para ter esses direitos no futuro, como vemos em sua resposta:

“Porque formalizado ele vai pagar os direitos e vai ter os direitos lá na frente quando ele precisar” (Empreendedor 21).

Por outro lado, quando solicitado a indicar quais fatores o levaram decidir sair da informalidade, ele não cita a cobertura previdenciária e indica apenas a emissão de documentos pela internet, mesmo ressaltando que todos os outros benefícios seriam importantes, conforme vemos em suas palavras:

“Aqui tem uma série de coisas boas, mas acho é a emissão de documentos pela internet. Mas tudo é muito bom” (Empreendedor 21).

Sendo assim, podemos concluir que a possibilidade de emitir documentos pela internet, como certidões e notas fiscais foi um fator decisivo para o Empreendedor 21. Outrossim, ele também cita o benefício da cobertura previdenciária como algo vantajoso para o empreendedor já formalizado.

### **4.1.22 Empreendedor 22 – Comerciante de Óculos e Relógios**

A Empreendedora22 já é formalizada e atua no comércio de óculos e relógios. Sua loja está localizada Travessa Carlos Menezes - Centro Comercial de São Cristóvão/SE. A empreendedora também é contadora e não possui funcionários em sua loja, seu público é pertencente às classes C e D.

#### 4.1.22.1 Identificar (caracterizar) o perfil do empreendedor

A Empreendedora 22, é do sexo feminino, tem 54 anos, atua nesse ramo de comércio somente há apenas 1 mês e meio, é divorciada e possui apenas um filho. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino superior completo em Contabilidade. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000, e diz não possuir uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.22.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A Empreendedora 22 assim como os demais entrevistados foi questionada sobre os motivos que a levaram a empreender, e diante dessa pergunta ela afirmou ser este um sonho seu e diante do surgimento de uma oportunidade de empreender não hesitou em pôr em prática o seu sonho, como vemos na sua fala:

“Eu já tinha um sonho de abrir esse negócio, aqui surgiu a oportunidade e eu abri”  
(Empreendedora 22).

A empreendedora ainda diz não ter participado de nenhum curso, treinamento ou preparação antes de empreender, todavia, todo o seu conhecimento vem da sua formação como Contadora. Mesmo assim, podemos concluir que o que a motivou a empreender foi o seu sonho pessoal por ter o seu próprio empreendimento e trabalhar no comércio de óculos e relógios de marcas conhecidas no ramo.

#### 4.1.22.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.22.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

A Empreendedora 22 ainda foi questionada se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado e como vemos em sua resposta, ela também demonstra que acredita que o empreendedor informal tem mais vantagem em relação a lucros, pois deixa de recolher os impostos devidos:

“Olha, tem vantagens com relação a lucros, porque não paga os impostos, então lucra mais que os que estão formalizados” (Empreendedora22).

Porém, acredita também, que empreendedor formalizado fica tranquilo com relação a problemas com fiscalizações, visto que sua documentação e impostos estão todos em dia com a legislação, conforme vemos em suas palavras:

“Agora você me pegou. Vantagem tem porque não vai ter problemas futuros, porque quem está formalizado está com todos os documentos certinhos e quem não tá formalizado corre o risco de ter uma fiscalização e ela autuar por causa da falta de formalidade” (Empreendedora 22).

No momento em que foi questionada sobre quais benefícios ou fatores lhe foram mais influenciadores na decisão de empreender, a Empreendedora 22 solicitou que o gravador usado na entrevista fosse desligado, pois não queria que sua resposta fosse gravada. Todavia, afirmou que não vê nenhuma vantagem na formalização, sendo isso apenas uma enganação para atrair os empreendedores a saírem da informalidade, mas não vê benefício nenhum nisso, com exceção da cobertura previdenciária, que concede ao empreendedor o direito a aposentadoria.

#### 4.1.23 Empreendedor 23 – Fornecimento de Refeições

A Empreendedora 23 também já é formalizada e atua no fornecimento de refeições, ou seja, café da manhã, almoço e janta, além do fornecimento de quentinhas. Seu empreendimento está localizado na Praça Lourival Batista, popularmente conhecida em São Cristóvão/SE como Praça da Bíblia. A empreendedora não possui funcionários, e conta com a ajuda de sua própria família para produzir os alimentos atender a seus clientes que em sua maioria são das classes C e D.

#### 4.1.23.1 Identificar (caracterizar) o perfil do empreendedor

A Empreendedora 23, é do sexo feminino, tem 50 anos, atua nesse ramo de alimentação há 2 anos, é solteira e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino fundamental completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.23.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Quando a os fatores que a levaram a empreende, a empreendedora 23 foi questionada sobre esse ponto e também indicou o desemprego como o que teria lhe motivado a empreender, como vemos na sua fala:

“Foi a falta de emprego na verdade. Quando a coisa aperta a gente tem que tem que buscar outras formas de ganhar dinheiro pra manter a casa abri” (Empreendedora 23).

A empreendedora ainda acrescenta que também não participou de nenhuma capacitação antes de empreender, mesmo afirmando ter sido procurada em uma oportunidade pelo SEBRAE. Sendo assim podemos ver que este se trata de mais um caso de empreendedorismo motivado pela falta de emprego, ou seja, empreendedorismo por necessidade.

#### 4.1.23.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.23.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Para ajudar a entender os fatores que a levaram a sair da informalidade, a Empreendedora 23 também foi questionada se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado e ela foi firme em responder que

não, visto que ele deixa de contar com um apoio muito importante do SEBRAE, como vemos no seu relato:

“Não, pelo contrário, tem dificuldade sim, com certeza, porque ele não tem uma base e um apoio que às vezes você precisa pra tocar o seu negócio em frente” (Empreendedora 23).

Por sua vez quando solicitada a indicar os fatores mais importantes que a levaram, a decidir se formalizar, ela indicou 3 pontos, conforme vemos em suas palavras:

“Eu acho assim, a maior possibilidade de crescimento, facilidade de vender o produto, essa cobertura também eu acho importante, porque o MEI tem uma redução no valor e o acesso a serviço bancário que ajuda muito” (Empreendedora 23).

Por fim, ao final da entrevista a empreendedora ainda faz um comentário sobre o comércio de São Cristóvão e as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores diante do fraco movimento econômico da cidade, como expresso em suas palavras:

“Só que assim, a cidade que a gente mora, não gera muita, financeiramente, a gente tem um comercio muito fraco devido a cidade. Porque pode ter certeza, se eu tivesse um comercio mais movimentado, eu iria me especializar mais e procurar outros meios de crescer.” (Empreendedora 24).

Como nota-se, diferentemente das Empreendedoras 16 e 19 que citaram a falta de um maior apoio técnico do SEBRAE aos moradores do Município, a observação neste caso em destaque é com relação ao próprio município que não oferece condições favoráveis à pratica do empreendedorismo e mediante a este cenário, podemos concluir que a empreendedora decidiu sair da informalidade em busca de melhores meios e possibilidades de crescimento para o seu empreendimento.

#### **4.1.24 Empreendedor 24 – Padeiro**

O Empreendedor<sup>24</sup> já é formalizado e atua no ramo de panificação. Sua pequena padaria está localizada na Rua da Estação – Centro de São Cristóvão/SE. O empreendedor já teve funcionários, mas há um tempo mediante dificuldades financeiras precisou demiti-lo. Sendo assim, hoje ele trabalha sozinho, ou conta com a ajuda de sua esposa, ou seja, em alguns momentos ele é o padeiro e também faz o atendimento aos clientes, que em sua maioria são das classes C e D.

#### 4.1.24.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 24, é do sexo masculino, tem 51 anos, atua no ramo de panificação há 30 anos, é casado e possui um filho. Quanto a sua escolaridade, ele afirma que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal de até 1 salário mínimo, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.24.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

O caso do Empreendedor 24 é semelhante ao da Empreendedora 16, visto que ambos resolveram empreender seguindo uma tradição familiar, e neste caso específico, o empreendedor assumiu o papel de seu pai de administrar a padaria, como vemos em seu relato:

“Foi em decorrência de meus pais né? Eles já trabalhavam com isso e eu cresci envolvido nisso, então foi uma coisa familiar, e eu decidi continuar” (Empreendedor 24).

Essa influencia familiar pelo empreendedorismo foi o que segundo o empreendedor o preparou para tocar o seu negócio. Somado a isso, ele acrescenta que também participou de alguns cursos de capacitação, como ele mesmo expressa em sua fala:

“Sim, eu cheguei a fazer sim cursos e também com a experiência que veio de meus pais eu consegui levar a frente o meu negócio” (Empreendedor 24).

Sendo assim, vemos que o que motivou o Empreendedor 24 a desenvolver a sua atividade no ramo de panificação foi o desejo de seguir o modelo de seus pais, ou seja, seguir uma tradição familiar iniciada por seus pais.

#### 4.1.24.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de um empreendedor já formalizado, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.24.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando questionado se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, o Empreendedor 24 diz acreditar que sim, visto que os informais não tem o mesmo custeio que o informalizado, e isso seria uma desvantagem para os MEI's, como vemos no seu relato:

“Sim, porque ele não paga imposto e trabalha de forma irregular. Ele foge das regras dos tributos do estado e do país, e a gente formalizado tem um alto custo de operação” (Empreendedor 24).

Por outro lado, quando perguntado se considerava que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, o empreendedor respondeu que sim, mas não detalhou quais seriam essas vantagens, forme vemos em suas palavras:

“Em algumas situações sim, em algumas tem sim as suas vantagens porque tem vantagens que quem tá informal não tem” (Empreendedor 24).

Por fim, solicitado a indicar os benefícios que lhe motivaram a sair da informalidade, o empreendedor indicou dois pontos relacionados a maior facilitação dos procedimentos administrativos do empreendimento, como podemos ver em sua resposta:

“Controle de contabilidade simplificado e menos burocracia, porque a gente vive num país tão complicado, com tanta burocracia que só esses dois benefícios aí já são muito bons” (Empreendedor 24).

Como podemos ver, o empreendedor foi motivado a sair da informalidade influenciado pela possibilidade de ter um controle de contabilidade mais simples e enfrentar menos burocracia, o que ele considera que só por esses dois motivos as vantagens já são muito boas.

#### 4.1.25 Empreendedor 25 – Pastelaria

A Empreendedora 25 já é formalizada e atua no ramo de alimentação, produzindo e vendendo pastéis, doces e salgados. Sua produção e venda é feita em sua própria residência, localizada no Largo da Favela, numa comunidade conhecida como Barcural em São Cristóvão/SE. A empreendedora não tem nenhum funcionário fijo, mas em períodos com maior demanda faz a contratação de forma temporária pra suprir a necessidade e conseguir atender a todos os clientes que em sua maioria são das classes C e D. Além disso, por possuir CNPJ, a empreendedora também presta serviços a Prefeitura Municipal de São Cristóvão.

#### 4.1.25.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 25, é do sexo feminino, tem 38 anos, atua nesse ramo de alimentação há 8 anos, é divorciada e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino superior incompleto em Pedagogia. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000, e parte dessa renda é oriunda de outro trabalho como representante de uma revista de variedades.

#### 4.1.25.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

A empreendedora foi perguntada a respeito do que lhe teria motivado a empreender e respondeu de forma clara que a motivação veio do seu desejo de não possuir mais um chefe e se sentir livre de obrigações com o ponto eletrônico e sensação de liberdade, como vemos em seu relato:

“Ter uma renda extra e não receber ordem, não ter ponto pra bater, então eu mesmo faço meu horário, eu mesmo faço minha renda, e ainda estou fazendo o que eu gosto” (Empreendedora 25).

É importante destacar que a empreendedora afirma ter participado de diversos cursos em instituições de ensino profissional reconhecidas no Estado de Sergipe, seja em sua área de atuação, ou seja, sobre como produzir e manipular alimentos, bem como sobre gestão, como ela mesmo expressa em sua fala:

“Sim, eu passei por alguns cursos no SENAI e no SENAC. Eu fiz gestão de pessoas, gestão de alimentação, pra saber os princípios básicos de higiene nos alimentos. Fiz também doces parafinados, doces finos pra casamentos. E parei, na verdade minha formação é pedagogia, mais não conclui porque não me identifiquei na hora do estágio” (Empreendedor 24).

Desse modo, vemos que a Empreendedora 25 foi motivada a empreender pelo seu desejo de não estar presa a nenhuma empresa, ou seja, pela sensação de estar livre para estabelecer seu próprio horário e dias de trabalho, além de não precisar responder diretamente a um patrão.

#### 4.1.25.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão

totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.25.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando questionado se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, o Empreendedor 25 diz acreditar que sim, visto que os informais não tem o mesmo custeio que o informalizado, e isso seria uma desvantagem para os MEI's, como vemos no seu relato:

“Não, eu acho que quem tem a formalização sempre tem mais vantagem. Não acho que tenha alguma vantagem em ser informal não” (Empreendedor 25).

Por outro lado, quando perguntado se considerava que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, a empreendedora respondeu que sim, e citou o seu próprio caso, que estando formalizada ela consegue atender a Prefeitura em caso de licitações para fornecimento de alimentação para lanches em eventos, como vemos em suas palavras:

“Sim, ela tem algumas vantagens, como eu moro no interior, então se eu precisar fornecer uma alimentação, um lanche, um *coffee*, pra prefeitura, eu e uma pessoa não formalizada, eu vou ter mais chance porque eu tenho como tirar uma nota fiscal e consigo entra na licitação com mais facilidade do que aquela pessoa que não tem” (Empreendedora 25).

Por fim, sendo solicitada a indicar os benefícios que lhe motivaram a sair da informalidade, a empreendedora também indicou mais de um fator, conforme descrito na sua fala abaixo:

“Ter segurança jurídica, a redução de impostos, a facilidade de vender para o governo como eu te falei, a facilidade de emitir documentos sem precisar de um contador, e a gente está contribuindo com o INSS, tipo eu que já precisei usar quando tirei licença maternidade. Esse apoio técnico do SEBRAE eu nunca precisei, entre aspas, porque eu também já consegui trazer cursos pra cidade junto com eles. Montei turma pra a gente saber como monta um negócio” (Empreendedor 25).

A empreendedora ainda fez questão de comentar sobre a sua visão relacionada ao atendimento do SEBRAE, que semelhantemente a empreendedora 16 e 19 acredita que a instituição deveria possuir um polo em São Cristóvão/SE, por conta de dificuldade do empreendedor em deixar o seu negócio e se dirigir à Sede, como vemos em seu discurso:

“Agora eu tenho assim pra mim que o SEBRAE deveria ter uma visão maior para os interiores, e às vezes a gente não tem condições, e o microempreendedor não tem como fechar as portas para ir até o polo em Aracaju, a gente não tempo suficiente pra isso. Então acho que eles deveriam fazer uma visita, ter uma assessoria de negócios pra que a gente pudesse melhorar o financeiro, porque a gente faz, mas as vezes a gente não tem aquele estudo de saber a receita, as despesas, quanto fica de

lucro, e o que é da empresa. Então acho que o cuidado deveria ser maior nesse setor, que aqui a gente não tem” (Empreendedor 25).

A empreendedora ainda acrescenta que o SEBRAE deveria realizar visitas aos empreendedores a fim de lhes orientar e prestar uma consultoria em loco de como melhorar a sua forma de trabalho, bem como assessora-los com relação as suas finanças e como investir de maneira correta.

#### **4.1.26 Empreendedor 26 – Comércio de Confeccões**

A Empreendedora 26 também já é formalizada e atua no comércio de confeccões, ou seja, vende roupas masculinas, femininas e infantis. Ela possui uma pequena loja localizada na Rua Marechal Deodoro – Centro Comercial de São Cristóvão/SE. A empreendedora não tem nenhum funcionário, reversa o atendimento com uma de suas filhas, isto é, uma atende pela manhã e a outra pela tarde. Seu público se concentra especialmente nas classes C e D.

##### **4.1.26.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

A Empreendedora 26, é do sexo feminino, tem 43 anos, atua no ramo de confeccões há pelo menos 25 anos, é casada e possui quatro filhas. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino médio incompleto. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.501 e R\$ 3.000, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

##### **4.1.26.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender**

Quanto a este objetivo especifico, a Empreendedora 26 foi questionada sobre o que a motivou a empreender, que por sua vez revelou uma motivação ainda não citada pelos empreendedores anteriores, ou seja, o fato de ter se casado e engravidado muito cedo, e por isso também logo cedo ter decidido iniciar o seu próprio negócio, como vemos em seu discurso:

“Bom, o motivo foi porque assim, como eu casei muito cedo, não tinha como trabalhar fora, então eu resolvi abrir esse negócio, aí eu vendia de porta em porta, pra poder ter mais tempo pra meus filhos. Porque se eu trabalhasse fora não ia ter tempo pra eles, aí esse foi o meu propósito” (Empreendedora 26).

Mesmo começando a empreender logo na juventude, é interessante destacar que a empreendedora diz ter participado dos cursos oferecidos pelo SEBRAE durante o processo de cadastro como MEI, como vemos na sua resposta quando perguntada se teria passado por algum preparo antes de empreender:

“Bom, quando eu peguei o CNPJ e registrei ai teve uma preparação lá. Só foi essa que participei” (Empreendedora 26).

Assim sendo, vemos que a Empreendedora 26 foi levada a empreender devido ter iniciado a sua vida conjugal e ter tido filhos muito cedo. Por conta disso, segundo ela, necessitava de tempo para cuidar de seus filhos e de seu lar, e essa foi a solução encontrada por ela.

#### 4.1.26.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.26.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Para compreender o posicionamento dos empreendedores, também é importante entendermos se ele considera vantajosa a formalização. Para tanto, a Empreendedora 26 foi questionada se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e ela respondeu negativamente, porém apenas detalhou de forma genérica essa desvantagem, como vemos no seu relato:

“Não, não tem mais vantagem que o formalizado não. Porque quem não é não pode fazer várias coisas que o quem é pode fazer” (Empreendedora 26).

Todavia, a empreendedora citou dos desses pontos quando perguntada se que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, que são maiores possibilidades de reforçar seu estoque por meio de crédito financeiro e compras direto como o fabricante, como vemos em suas palavras:

“Sim, porque você pode com o eu lhe disse, você pode pegar empréstimo, comprar mercadoria direto na fábrica e quem não tem, não pode fazer nada disso” (Empreendedora 26).

Por fim, a empreendedora também foi solicitada a indicar os benefícios que lhe motivaram a sair da informalidade, ao passo que ela indicou três fatores, dando um destaque maior à cobertura previdenciária, conforme descrito na sua fala abaixo:

“O mais importante é essa cobertura previdenciária, a aposentadoria, auxílio doença e outros benefícios, porque o MEI não paga o mesmo valor que os outros pagam ao INSS, então isso ajuda muito ao empreendedor. E também a redução de impostos que a gente não paga. E os cursos que eles oferecem pra a gente ficar por dentro do mercado” (Empreendedora 26).

Sendo assim, como está claro em sua resposta, podemos concluir que um fator preponderante para sua decisão de formalizar-se foi a cobertura previdenciária, visto que o empreendedor tem acesso a ela contribuindo com um valor menor, bem como a redução de impostos e os cursos ofertados pelo SEBRAE.

#### **4.1.27 Empreendedor 27 – Frutaria**

A Empreendedora<sup>27</sup> já é formalizada e atua no comércio frutas e raízes. Ela possui uma pequena banca em uma calçada localizada na Rua José Adilson Andrade, Conjunto Rosa Elze, próximo à Universidade Federal de Sergipe, Campus São Cristóvão/SE. A empreendedora não tem nenhum funcionário e seu público se concentra especialmente nas classes D e E.

##### **4.1.27.1 Caracterizar o perfil do empreendedor**

A Empreendedora 27, é do sexo feminino, tem 48 anos, atua nesse ramo de frutas e raízes há 2 anos, é casada e possui dois filhos. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino fundamental incompleto. Além disso, possui uma renda familiar mensal de até um salário mínimo, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

##### **4.1.27.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender**

Quando questionada sobre o que a motivou a empreender, a Empreendedora 27 também expressou o seu desejo de independência profissional e de não ter um chefe, como vemos em seu discurso:

“Pra não ter que depender dos outro. Eu gosto de trabalhar pra mim mesmo, é melhor” (Empreendedora 27).

Além disso, ela relata que não participou de treinamentos sobre empreendedorismo, mas que o seu aprendizado teria vindo de seu pai que também era empreendedor, e passou isso para os seus quatro filhos, como se vê em seu relato:

“Não, porque desde pequena eu aprendi. O meu pai era comerciante e eu aprendi desde pequena. Eu, a minha irmã também, tem mais dois no mercado. Então são quatro ao total que seguiu o conhecimento dele” (Empreendedora 27).

Dessa forma, vemos que a Empreendedora 27 foi motivada a abrir o seu próprio negócio pelo seu desejo de não trabalhar para outra pessoa, bem como pelo exemplo que o seu pai deixou para ela e para os seus outros três irmãos, todos hoje também empreendedores.

#### 4.1.27.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.27.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando perguntada sobre o que lhe levou a sair da informalidade Empreendedora 27 foi questionada se considerava que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado, e sem apresentar maiores detalhes, mas diz que se o certo é se formalizar, não existe vantagem em estar na informalidade, conforme suas palavras:

“Não. Porque o certo é se formalizar né? Então não tem vantagem nenhuma não” (Empreendedora 27).

Por outro lado, quando perguntada se considerava que o empreendedor que já é formalizado tem mais vantagens em relação aos que não estão, a empreendedora fala da facilidade de se formalizar, mesmo sendo de ramos considerados mais simples, e com isso todos hoje todos podem ter acesso aos benefícios disponibilizados, como expresso em suas palavras:

“Tem, porque hoje em dia até se você vender geladinho ou pipoca dá pra se formalizar, então o certo é se formalizar pra ter todos os direitos certinho” (Empreendedora 27).

Por fim, a Empreendedora 27 indicou os benefícios que lhe motivaram a sair da informalidade, sendo dois os principais conforme a sua visão:

“Esse daqui de poder contratar um funcionário e essa cobertura previdenciária, que pra mim é o mais importante, a aposentadoria, porque aí você vai ter direito depois a aposentadoria” (Empreendedora 27).

Nota-se conforme as suas palavras que a empreendedora também foi atraída pela possibilidade de contratar um funcionário, mas como ela mesma diz, a cobertura previdenciária é o fator mais importante pra que ela se mantenha na formalidade.

#### **4.1.28 Empreendedor 28 – Comércio de Variedades**

O Empreendedor<sup>25</sup> já é formalizado e atua no comércio de variedades e produtos importados. Sua loja é num espaço alugado na Rua Miguel Pereira, Conjunto Rosa Elze, próximo à Universidade Federal de Sergipe, Campus São Cristóvão/SE. O empreendedor não tem nenhum funcionário, mas em alguns dias da semana conta com a ajuda de um primo para atender os clientes, que em sua maioria são das classes C e D.

##### 4.1.28.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 28, é do sexo masculino, tem 38 anos, atua nesse ramo de variedades há 3 anos, é casado e possui quatro filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma que possui o ensino fundamental completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal de acima dos R\$ 6.000, e que parte dessa renda vem de outro trabalho como representante de uma empresa de cosméticos.

##### 4.1.28.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Dentro dessa questão sobre a motivação para empreender, o Empreendedor 28 desde a sua infância, trabalhou junto com seu pai no ramo de vendas, mas que posteriormente foi trabalhar em uma empresa privada, o que ele chama de “trabalho tradicional”, mas depois sentiu que já estava na hora de abrir o seu próprio negócio, como vemos em seu discurso:

“Bem, desde oito anos de idade meu pai me preparou pra isso. Eu sempre trabalhei com vendas, aí fui pra o tradicional, trabalhei 19 anos. Aí no tradicional eu aprendi com os empreendedores que nós brasileiros estamos precisando dessa oportunidade,

dessa visão do que significa empreendedorismo. Quando eu passei a entender aí eu me senti que já estava na hora de abrir o meu próprio negócio” (Empreendedor 28).

Da mesma forma, é interessante notar a visão do entrevistado sobre os outros empreendedores quando ele ainda estava trabalhando de forma tradicional, visto que segundo ele, os empreendedores estavam prosperando muito mais que ele de Carteira assinada, e isso também teve influência na sua decisão de empreender, como vemos em seu relato:

“Cansei do tradicional, daquela renda fixa. Como as pessoas falam, é garantido. Mas eu não quero o garantido não, eu quero correr atrás do meu. Porque eu não estava conseguindo realizar meus sonhos como o trabalho tradicional. Eu estava no trabalho tradicional e via os empreendedores saindo da bicicleta pra moto, da moto pra o carro, e eu de carteira assinada estava ficando pra trás, então eu tô muito feliz agora” (Empreendedor 28).

Diante da sua decisão de abrir o seu próprio negócio, o Empreendedor 28 diz ter procurado ajuda de amigos para adquirir melhor experiência sobre empreendedorismo, e, além disso, participou das palestras oferecidas pelo SEBRAE, como vemos em seu relato:

“Eu fui no SEBRAE, participei de umas palestras lá. E como eu te falei, desde garoto que eu sou vendedor, e vinha sempre perguntando as pessoas que abriram seus próprios negócios. Eu conheci um rapaz que abriu uma mercearia lá em Itabaiana e hoje é dono de uma das maiores redes de supermercados de Itabaiana e Japaratinga, e foi através dele e outras pessoas que eu fui perguntando. Pessoas de sucesso que abriram minha mente pra isso” (Empreendedor 28).

Sendo assim, podemos concluir que o Empreendedor 28 foi motivado pelo seu desejo de ter seu próprio empreendimento, deixando assim de ter uma renda fixa pra buscar o alcance de uma renda ainda maior. Para tanto, é importante salientar que este caso é um ponto fora da curva, visto que ainda não tínhamos encontrado um caso de um empreendedor que tivesse se preparado e buscado adquirir experiência antes de iniciar, o que segundo o entrevistado tem sido fundamental para o seu sucesso.

#### 4.1.28.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.28.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Quando perguntado se considerava que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao não formalizado, o Empreendedor 28 diz que sim, pois ele passa a ter maiores oportunidades, e volta a citar a sua situação financeira anterior em relação a atual, que segundo ele, houve um crescimento financeiro muito bom depois que começou a empreender, conforme suas palavras:

“Acho que sim. Eu vejo uma vantagem grande naquela pessoa que faz o seu cadastro e cumpre com os seus deveres. Abre portas na verdade, é o que está acontecendo comigo. Antes eu tinha um cartão com um limite de dois mil reais e nesse tempo passei a ter um crédito muito maior” (Empreendedor 28).

Por fim, o empreendedor indicou o que mais lhe atraiu a sair da informalidade e ainda aconselhou os empreendedores que ainda não estão formalizados a procurar o SEBRAE e dar entrada no seu cadastro, conforme sua explicação:

“O que me chamou atenção foi a maior possibilidade de crescer e como eu falei, não estudei muito essa área, mas aos pouquinhos eu chego lá. Mas eu vi muitas pessoas crescer. Então eu dou essa dica, vá no SEBRAE porque o serviço é excepcional. Digo a todos que essa é uma oportunidade do século XXI. Se vocês forem no SEBRAE pegar uma informação na área que vocês querem abrir, eles vão orientar, porque é como diz o ditado: “Quem tem informação, domina a situação” (Empreendedor 28).

Nota-se então, conforme as suas palavras que a motivou a sair da informalidade, o empreendedor corrobora o seu discurso de toda a entrevista dizendo que a maior possibilidade de crescimento pessoal, profissional e financeiro.

#### **4.1.29 Empreendedor 29 – Confeitaria e Cafeteria**

A Empreendedora<sup>29</sup> também já é formalizada e atua no ramo de alimentação, produzindo boles, tortas, e diversos tipos de cafés. Sua confeitaria está localizada na Rua Barão de Mauá, Conjunto Rosa Elze, próximo à Universidade Federal de Sergipe, Campus São Cristóvão/SE. O local é bastante visitado por alunos da universidade que buscam um lanche mais requintado em um ambiente mais aconchegante e temático. A empreendedora não tem nenhum funcionário, mas trabalha junto com seu marido nos horários de pico. Quanto a seu público, em sua maioria são das classes C e D.

#### 4.1.29.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

A Empreendedora 29, é do sexo feminino, tem 23 anos, atua nesse ramo à apenas 2 meses, é casada e possui um filho. Quanto a sua escolaridade, ela afirma que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

#### 4.1.29.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

Se tratando da motivação da entrevistada para empreender, ela cita, assim como nos dois últimos casos que, queria ter o seu próprio negócio, para que assim pudesse ter um tempo mais livre e não trabalhar mais para os outros, como vemos na sua fala:

“Rapaz, pra deixar de trabalhar pra os outros e ter o meu. Pra poder ter mais tempo, ter tudo, pra poder fazer o seu dia a dia.” (Empreendedora 29).

Para tanto, assim como no caso anterior, a empreendedora buscou participar de todas as palestras ofertadas pelo SEBRAE antes de iniciar o seu empreendimento, como vemos em seu relato:

“Participei das palestras que o SEBRAE dá pra agente antes de formalizar” (Empreendedora 29).

Desse modo, concluímos que o desejo de independência financeira e profissional foi o fator que influenciou a Empreendedor 29 a empreender.

#### 4.1.29.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.29.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

Por sua vez, quando perguntado se considerava que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao não formalizado, a Empreendedora 29 cita um fato já expressado por outros entrevistados que a questão dos informais não pagarem os impostos e isso poderia vir a ser uma vantagem, todavia ela parece está certa que isso na prática vem a ser uma vantagem, conforme suas palavras:

“Não sei dizer se ele tem mais vantagem. O que eu posso dizer é que ele paga menos impostos, mas não sei se isso é vantagem ou desvantagem, entendeu?” (Empreendedora 29).

Da mesma maneira, essa dúvida pode ser notada quando ela é perguntada se considera que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao que não está formalizado, pois o empreendedor formalizado, segundo ela também passaria por alguns problemas que não são encontrados na informalidade, conforme sua explicação:

“Também vou dizer a você que não sei direito, porque assim, é bem difícil, porque quem é formalizado tem algumas dificuldades e quem não também. Então pra mim é razoável” (Empreendedora 29).

Solicitada a indicar os motivos que a influenciou a sair da informalidade, a empreendedora diz que somente a emissão de documentos pela internet, pois não vê mais vantagem nenhuma na formalização, conforme sua explicação:

“Eu não vi benefício nenhum, vou ser bem sincera a você. Mas olhe, emissão de documentos pela internet, daqui é o que é o bom, porque se a gente quiser emitir uma nota tem como, mas de qualquer forma eu pago por isso, não é gratuito, tem que pagar o sistema para poder emitir nota” (Empreendedora 29).

A empreendedora ainda expõe uma situação ainda não citada por outros entrevistados, que seria um possível tratamento diferenciado por parte dos bancos para com os MEI's com relação às empresa de maior porte, conforme sua explicação:

“Aí é um ponto que tem um pouco de discriminação quando você é MEI. Porque se fosse uma empresa mesmo teria mais facilidade que o MEI. Acho que eles acham que a empresa grande vai ter mais dinheiro que o pequeno” (Empreendedora 29).

No final da sua entrevista, a empreendedora ainda corrobora uma informação já vista nos casos das Empreendedoras 16, 19 e 22 sobre as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores de São Cristóvão. Nesse caso específico, a crítica é com relação ao mal atendimento e procedimentos burocráticos impostos pela administração municipal, que faz com que a empreendedora se sinta indignada com essa situação, conforme vemos em sua declaração:

“Aqui mesmo em São Cristóvão na prefeitura você precisa de uma informação e você não tem, essa é a verdade, um diz uma coisa e outro diz outra coisa, ou nunca tem ninguém pra te atender, aí você volta outro horário, e não tem sistema. Ou então tem coisa que eles exigem que você vê que não tem necessidade, aí fica difícil” (Empreendedora 29).

Desse modo, podemos concluir que a Empreendedora 29 decidiu sair da informalidade para poder ter acesso a serviços como emissão de documentos pela internet, para que assim pudesse estar de acordo com as suas obrigações legais.

#### **4.1.30 Empreendedor 30 – Borracheiro**

O Empreendedor 30 também já é formalizado e trabalha como borracheiro de motos e carros. Sua borracharia está localizada na Rodovia João Bebe Água, Conjunto Rosa Elze, próximo ao Sergipe Parque Tecnológico – SERGIPE TEC em São Cristóvão/SE, uma avenida de grande movimentação de veículos e que liga a sede do município e seus grandes conjuntos à capital Aracajuana. O empreendedor não tem nenhum funcionário, e quanto a seu público, em sua maioria são das classes C e D.

##### 4.1.30.1 Caracterizar o perfil do empreendedor

O Empreendedor 30, é do sexo masculino, tem 26 anos, atua no serviço de borracharia há 9 anos, é solteiro e não possui filhos. Quanto a sua escolaridade, ele afirma que possui o ensino médio completo. Além disso, possui uma renda familiar mensal de mais de R\$ 6.000, e não possui uma renda extra ao seu negócio.

##### 4.1.30.2 Identificar os fatores que levam os MEI's a empreender

No que se refere a sua motivação para empreender, o Empreendedor 30, também diz que decidiu abrir a sua borracharia para poder trabalhar para si mesmo e conquistar sua independência profissional, como ele expressa em sua resposta:

“Pra trabalhar pra mim mesmo. Pra não depender de ninguém” (Empreendedor 30).

Além disso, o empreendedor afirma não ter participado de nenhum treinamento sobre empreendedorismo, e nem mesmo sobre o seu ramo de atividade, pois teria aprendido por si mesmo a executar as tarefas, como vemos em sua curta resposta:

“Não. Apreendi por mim mesmo sozinho” (Empreendedor 30).

Dessa maneira, concluímos que assim como os casos anteriores, desejo de independência financeira e profissional foi o fator que influenciou o Empreendedor 30 a aprender a profissão e iniciar o seu próprio negócio.

#### 4.1.30.3 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a ficar na informalidade

Por se tratar de uma empreendedora já formalizada, a questão de entrevista sobre a sua motivação para ficar na informalidade não se aplicou a este caso, mesmo assim, as demais perguntas que compõem e subsidiam a resposta deste objetivo de pesquisa não serão totalmente descartados e serão utilizados na Análise Cruzada dos Dados, logo após as Análises Individuais dos Casos.

#### 4.1.30.4 Analisar os fatores mais relevantes que levam os MEI's a sair da informalidade

O Empreendedor 30 foi questionado se considerava que o empreendedor que é formalizado tem mais vantagens em relação ao não formalizado, ou vice e versa, e como resposta e diz que o formalizado ganha no sentido de que não tem acesso a crédito e serviços bancários, o que na sua profissão é um diferencial devido os altos custos das máquinas, conforme vemos em suas palavras:

“Tem mais vantagem, devido a bancos, tem mais facilidade, tudo isso” (Empreendedor 30).

Essa informação também é corroborada quando o empreendedor é solicitado a indicar os motivos que o influenciou a sair da informalidade, e ele volta a citar os benefícios bancários, conforme sua declaração:

“O que mais me chamou a atenção foi a redução de impostos e os benefícios bancários por que eu precisava pra poder comprar as minhas ferramentas e umas peças” (Empreendedor 30).

Sendo assim, vemos que esse ponto foi fundamental para sua decisão de sair da informalidade, visto que trabalhando com motos e veículo, o empreendedor necessitava possuir as máquinas, peças e ferramentas adequadas para a sua atividade, e isso foi possível devido a maior facilidade de serviços oferecidos pelos bancos para os Microempreendedores Individuais.

## 4.2. ANÁLISE CRUZADA DOS DADOS

Nesta seção será apresentada uma análise cruzada dos dados, ou seja, uma comparação entre os diferentes casos apresentados anteriormente na seção 4.1. Para tanto, será observada a mesma ordem dos objetivos específicos desta pesquisa, os quais também servirão de delimitação para as análises, buscando encontrar principais semelhanças e diferenças entre os casos, bem como quando possível, sua similaridade com a base teórica do estudo.

### 4.2.1. Perfil dos MEI's de São Cristóvão/SE

O Quadro 10, a seguir apresenta de forma geral o perfil dos empreendedores informais. Observa-se que a maioria é do gênero masculino, o que em termos de porcentagem representa cerca de 60% dos entrevistados, seguido do feminino, com 40% de representantes. Essa informação coincide com os dados do relatório mais recente da Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2017). Sendo que, entre os empreendedores informais do gênero masculino a média de idade é de 38,5 anos, enquanto que para as do gênero feminino essa média apresenta uma leve queda para 36,7 anos, ou seja, de modo geral entre os empreendedores informais essa média é de 38,2 anos. Dessa forma os resultados das pesquisas também seriam compatíveis com o GEM (2017) no sentido de que a maior parte dos empreendedores estaria na faixa dos 35 a 54 de idade.

Quadro 10 – Perfil dos empreendedores informais

	<b>GÊNERO</b>	<b>IDADE</b>	<b>ESTADO CIVIL</b>	<b>POSSUI FILHOS</b>	<b>ESCOLARIDADE</b>
Emp. 01	Masculino	20 anos	Solteiro	Não	Ensino médio incompleto
Emp. 02	Masculino	47 anos	Casado	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 03	Masculino	25 anos	Solteiro	Não	Ensino médio incompleto
Emp. 04	Masculino	70 anos	Casado	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 05	Masculino	51 anos	Divorciado	---	Ensino médio completo
Emp. 06	Feminino	38 anos	Casado	Sim	Ensino médio completo
Emp. 07	Masculino	42 anos	Casado	Sim	Ensino fundamental incompleto
Emp. 08	Feminino	24 anos	Solteira	Não	Ensino Superior Incompleto
Emp. 09	Feminino	27 anos	Solteira	Sim	Ensino médio incompleto
Emp. 10	Feminino	56 anos	Casada	Sim	Ensino médio completo
Emp. 11	Masculino	49 anos	Solteiro	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 12	Masculino	26 anos	Solteiro	Não	Ensino Superior Incompleto
Emp. 13	Feminino	42 anos	Casada	Sim	Ensino Superior Completo
Emp. 14	Masculino	17 anos	Solteiro	Não	Ensino médio incompleto
Emp. 15	Feminino	39 anos	Casada	Sim	Ensino médio completo

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Ainda fazendo uma análise tendo com base o gênero, nota-se que os homens solteiros são a maior parcela dos entrevistados, representando algo em torno de 55,56% dos empreendedores, enquanto que os casados 33,33%, e apenas um divorciado, 11,11%. Já as mulheres casadas representaram 66,66% e solteiras 33,34%. Dessa forma os números referentes aos empreendedores informais como um todo foi de 46,66% casados, também 46,66% solteiros e 6,68% com apenas um divorciado, o que representa um número bem balanceado nesse quesito.

Partindo da mesma base, quando verificamos se os empreendedores possuem filhos, vemos que os números dos homens continuam bastante balanceado, ou seja, 44,44% possuem filhos e também 44,44% para os que não possuem. Vale destacar que a soma da porcentagem não fecha os 100% pois um dos empreendedores masculinos não quis relatar se possuía filhos ou não. Por outro lado, os números das empreendedoras femininas são bem desproporcionais, visto que 83,34% possuem filhos, enquanto que apenas 16,66% ainda não.

No que tange a escolaridade, vemos 3 dos 9 empreendedores masculinos completaram apenas o Ensino Fundamental, 1 não chegou a concluí-lo, 1 concluiu o Ensino Médio, 3 não concluíram esse nível e 1 iniciou o ensino superior, mais ainda não concluiu. Dessa forma o nível mais alto completamente concluído pelos homens é o Ensino Médio, enquanto que para as mulheres o nível mais alto concluído com sucesso é o Ensino Superior, com um caso, seguido de mais 1 caso que iniciou mais não concluiu esse mesmo nível, 1 que não concluiu o ensino médio e 3 empreendedoras que concluíram o ensino médio. Dessa forma, as mulheres mostram possuir um grau de escolaridade maior com relação aos homens empreendedores informais, o que está de acordo com os dados divulgados pelo Anuário das Mulheres Empreendedoras e Trabalhadoras em Micro e Pequenas Empresas (AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS - ASN, 2015).

Da mesma forma, as análises foram feitas para os empreendedores já formalizados (MEI), usando como base os dados apresentados no Quadro 11, abaixo:

Quadro 11 – Perfil dos empreendedores formais (MEI)

	<b>GÊNERO</b>	<b>IDADE</b>	<b>ESTADO CIVIL</b>	<b>POSSUI FILHOS</b>	<b>ESCOLARIDADE</b>
Emp. 16	Feminino	35 anos	Casada	Não	Ensino médio incompleto
Emp. 17	Masculino	32 anos	Solteiro	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 18	Feminino	31 anos	Casada	Sim	Ensino médio completo
Emp. 19	Feminino	53 anos	Casada	Não	Ensino superior completo
Emp. 20	Feminino	49 anos	Casada	Sim	Ensino médio completo
Emp. 21	Masculino	46 anos	Casado	Sim	Ensino médio completo

Emp. 22	Feminino	54 anos	Divorciada	Sim	Ensino superior completo
Emp. 23	Feminino	50 anos	Solteira	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 24	Masculino	31 anos	Casado	Sim	Ensino médio completo
Emp. 25	Feminino	38 anos	Divorciada	Sim	Ensino superior incompleto
Emp. 26	Feminino	43 anos	Casada	Sim	Ensino médio incompleto
Emp. 27	Feminino	48 anos	Casada	Sim	Ensino fundamental incompleto
Emp. 28	Masculino	38 anos	Casado	Sim	Ensino fundamental completo
Emp. 29	Feminino	23 anos	Casada	Sim	Ensino médio completo
Emp. 30	Masculino	26 anos	Solteiro	Não	Ensino médio completo

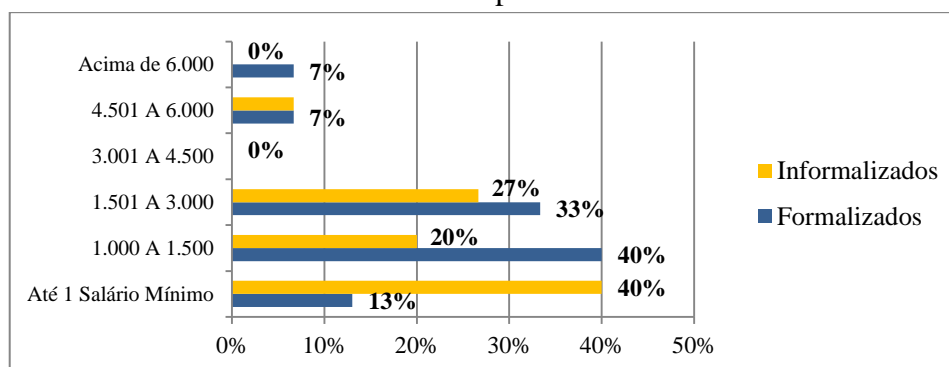
Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Verifica-se que diferentemente dos empreendedores informais, as mulheres representam a maior parte dos empreendedores pesquisados já formalizados, representando de forma percentual 66,67% dos entrevistados, enquanto que os homens apenas 33,33%. Essa diferença também se mostra na média de idade, enquanto as mulheres têm uma média de 42,4 anos, a dos homens é de 34,6 anos. Dessa forma a média geral entre os empreendedores formalizados (MEI) é de 39,8 anos, o que assim como nos dados dos empreendedores informais se assemelha aos dados do GEM (2017).

Quanto ao estado civil, também se percebe uma tendência maior para os empreendedores já casados, sendo os homens 80% neste estado, e apenas 20% solteiros, enquanto as mulheres, 70% casadas, 20% divorciadas e 10 solteiras. De modo geral os empreendedores formalizados (MEI) pesquisados representam 66,67% de casados, 20% solteiros e 13,33% divorciados.

Por sua vez, com relação à renda familiar dos empreendedores, o Gráfico 05 abaixo, apresenta uma maior concentração de empreendedores informais pesquisados na parte de baixo do gráfico, ou seja, com uma renda abaixo dos R\$ 3.000 (Três mil reais), todavia, foram encontrados em sua maioria, empreendedores informais que afirmam ter uma renda de até 1 (um) salário mínimo, fenômeno este que, segundo os dados do DataSebrae (2016) realmente pode ser notado principalmente entre os empreendedores brasileiros que ainda estão na informalidade.

Gráfico 5 – Renda familiar dos Empreendedores Formais e Informais



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Já com relação aos empreendedores formalizados, eles também apresentam uma concentração maior na parte de baixo do gráfico, mas mostram números melhores que os informais, sendo a maior parte afirmando que possui uma renda familiar entre R\$ 1.000 (Mil reais) e R\$ 1.500 (Mil e quinhentos reais). Também é interessante notar que os empreendedores já formalizados tem uma presença maior na parte de cima do gráfico, com relação aos outros. Sendo assim, analisando por uma visão geral, percebe-se que os empreendedores formalizados possuem uma renda maior que os informais.

No que se trata do perfil profissional dos empreendedores, mais especificamente do ramo de atividade, buscou-se na pesquisa de campo, encontrar empreendedores das mais variadas atividades, para que assim, se pudesse analisar a visão desses diferentes profissionais, sob a perspectiva de seus negócios. Todavia vale destacar que dos trinta empreendedores entrevistados, 17 atuam na área de comércio e 13 na de serviços, ou seja, a maior parte trabalha comercializando algum tipo de produto, o que exige uma especialização menor que os da área de serviços.

Por outro lado, também é importante analisarmos o tempo de atividade que esses empreendedores atuam em seus ramos. Para tanto, o Quadro 12 apresenta esses dados comparando lado a lado os dois tipos de empreendedores estudados.

Quadro 12 – Tempo de serviço dos empreendedores

<b>Empreendedores Informais</b>	<b>Tempo de Serviço</b>	<b>Empreendedores Formais</b>	<b>Tempo de Serviço</b>
Empreendedor 01	3 anos	Empreendedor 16	12 anos
Empreendedor 02	1 ano e 2 meses	Empreendedor 17	4 anos
Empreendedor 03	10 anos	Empreendedor 18	10 anos
Empreendedor 04	24 anos	Empreendedor 19	5 anos
Empreendedor 05	1 ano	Empreendedor 20	17 anos
Empreendedor 06	2 meses	Empreendedor 21	11 anos

Empreendedor 07	24 anos	Empreendedor 22	1 mês
Empreendedor 08	1 ano	Empreendedor 23	2 anos
Empreendedor 09	7 anos	Empreendedor 24	30 anos
Empreendedor 10	20 anos	Empreendedor 25	8 anos
Empreendedor 11	2 anos	Empreendedor 26	25 anos
Empreendedor 12	2 anos	Empreendedor 27	2 anos
Empreendedor 13	3 meses	Empreendedor 28	3 anos
Empreendedor 14	6 meses	Empreendedor 29	2 meses
Empreendedor 15	1 ano	Empreendedor 30	9 anos

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Sendo assim, analisando o Quadro 12 acima, vemos números que concordam com o relatório GEM (2017), visto que a maior parte dos negócios informais possuem menos de 3 anos de iniciados, com uma média de tempo de aproximadamente 6 anos. Todavia, é interessante notar que entre os empreendedores informais são encontrados três casos específicos dos empreendedores 04, 07 e 10 que atuam a mais de 20 anos na informalidade. Por outro lado, os empreendimentos formais são mais estabelecidos no que se refere ao tempo, com sua maioria abertos a mais de 5 anos e com uma média geral de aproximadamente 9 anos.

É possível verificar ainda que com relação aos empreendedores informais, as mulheres predominam no tempo da atividade, com uma média de tempo de 9 anos, enquanto que dos homens essa média é de 7 anos. Já se tratando dos empreendedores já formalizados, essa predominância se inverte, enquanto os homens tem uma média de 11 anos, a das mulheres é de 8 anos.

#### 4.2.2. Fatores que levam os MEI's a empreender

Segundo Vale *et al* (2014) e Havreluck, *et al.*, (2016), destacam-se entre os empreendedores duas categorias: os empreendedores por oportunidade e os empreendedores por necessidade. Sendo assim, entender quais os principais aspectos mais que influenciam os empreendedores de São Cristóvão/SE a empreender é fundamental para este estudo. Para tanto, a Tabela 1 foi elaborada de forma a tornar mais fácil e visível essa compreensão. Ela apresenta de forma compacta as respostas dos empreendedores formalizados e informalizados, quando perguntados a respeito do assunto.

Quadro 13 – Fatores motivadores para o empreendedorismo

<b>Empreendedores Informalizados</b>	<b>Motivação para Empreender</b>	<b>Empreendedores Formalizados</b>	<b>Motivação para Empreender</b>
Empreendedor 01	Completar renda	Empreendedor 16	Tradição Familiar
Empreendedor 02	Completar renda	Empreendedor 17	Não ter um chefe
Empreendedor 03	Completar renda	Empreendedor 18	Falta de emprego
Empreendedor 04	Falta de emprego	Empreendedor 19	Vontade de empreender
Empreendedor 05	Completar renda	Empreendedor 20	Falta de emprego
Empreendedor 06	Falta de emprego	Empreendedor 21	Falta de emprego
Empreendedor 07	Falta de emprego	Empreendedor 22	Vontade de empreender
Empreendedor 08	Falta de emprego	Empreendedor 23	Falta de emprego
Empreendedor 09	Desejo de fazer o bem	Empreendedor 24	Tradição Familiar
Empreendedor 10	Completar renda	Empreendedor 25	Não ter um chefe
Empreendedor 11	Falta de emprego	Empreendedor 26	Maior tempo pra família
Empreendedor 12	Falta de emprego	Empreendedor 27	Não ter um chefe
Empreendedor 13	Completar renda	Empreendedor 28	Maior retorno financeiro
Empreendedor 14	Completar renda	Empreendedor 29	Não ter um chefe
Empreendedor 15	Falta de emprego	Empreendedor 30	Não ter um chefe

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Nota-se que entre os empreendedores informais, dois motivos predominaram e se mostraram equilibrados entre si, como principais fatores influenciadores para o empreendedorismo. Sendo para sete empreendedores, a falta de emprego e a necessidade de completar a renda familiar para outros sete, restando apenas uma pessoa citando o seu desejo de fazer o bem como sua motivação, corroborando a visão de Dornelas (2007) de que estas duas primeiras seriam as principais origens do empreendedorismo.

Dessa forma, entre os empreendedores informais predomina a classificação de Empreendedores por Necessidade, pois se enquadram no conceito de Lima (2008) de que teriam sido levados a isso por circunstâncias adversas ao seu controle, e por isso se vêm obrigados a empreender. Sendo essa a sua única alternativa de renda para manter o seu sustendo e da sua família, o que também se assemelha aos dados do último relatório da GEM (2017).

Por sua vez, entre os empreendedores formais, esse quadro se modifica, pois assim como dados do SEBRAE (2017) se constata que cinco empreendedores, ou seja, a maioria, citam o desejo de não ter um chefe como principal motivação para empreender, logo após vem à falta de emprego, citada por quatro empreendedores, seguidas de duas citações quanto a tradição familiar, vontade de empreender e apenas uma pessoa citando a necessidade de maior tempo para família, e também uma para a maior necessidade de retorno financeiro. Esses dados concordam com o conceito de poder como motivação para empreender definindo

por Brito (2016, p. 42), de que este se “Refere-se ao fato de ser o próprio chefe, de ser um líder, de poder tomar as decisões no empreendimento e de poder controlar as práticas de trabalho”.

Posto isto, nota-se que os empreendedores já formalizados de São Cristóvão se aproximam mais de serem classificados como Empreendedores por Oportunidades, visto que segundo Havreluck, *et al.*, (2016), nessa vertente, os empreendedores enxergam uma oportunidade de um possível negócio ou algo novo no mercado, e decidem pô-lo em prática mesmo em alguns casos já tendo outra fonte de renda ou emprego. Além disso, as motivações citadas pelos empreendedores formalizados respaldam as motivações descritas por diversos autores, tais como, Drucker (1987), Schumpeter (1942), Lopes (2010), Vale *et al.*, (2014), Havreluck *et al.*, (2016).

Essa urgência na abertura do seu próprio negócio por falta de emprego e ou por necessidade de reforçar a renda familiar faz com que muitos empreendedores não busquem uma capacitação sobre empreendedorismo e/ou sobre qualificação no ramo de atuação ao qual irão atuar.

Isso se torna evidente diante das respostas dos empreendedores quando perguntados à respeito dessa preparação para empreender, pois entre os 15 empreendedores já formalizados, 7 deles afirmam não ter participado de nenhuma preparação antes de empreender. Esse número é ainda maior quando se trata dos empreendedores informais, visto que dos 15 entrevistados, apenas 4 participaram de capacitação antes de abrir seu próprio negócio, corroborando o que diz Lopes (2010) que em muitos casos, diante da necessidade, esses negócios são iniciados sem um planejamento prévio, o que faz com que muitos não obtenham o sucesso esperado, e pior, se mantenham na “mediocridade”, como a própria autora os classifica.

Essa constatação é interessante, principalmente falando dos empreendedores já formalizados, pois quando empreendedor procura o SEBRAE para se formalizar, são disponibilizados a ele cursos e palestras de capacitação sobre empreendedorismo, mesmo assim, quase a metade afirma não ter participado desses cursos. Uma possível motivação para isso é citada pela Empreendedora 03 que diz que por ter feito o cadastro do MEI pela internet não participou dos cursos oferecidos e por isso passou por alguns problemas depois.

#### 4.2.3. Fatores mais relevantes levam os MEI's a permanecer na informalidade

Para responder a essa questão de pesquisa foram analisadas as respostas dos empreendedores que permanecem na informalidade. Para tanto, a Tabela 2 apresenta essas reformas de forma compacta para facilitar o entendimento dos principais fatores motivadores para que esses empreendedores não busquem a formalização.

Tabela 02 – Fatores influenciadores a permanecer na informalidade

<b>Empreendedores</b>	<b>Motivação</b>
Empreendedor 01	“Por causa dos impostos que são muito altos, só por isso mesmo”.
Empreendedor 02	“Porque eu ainda trabalho de carteira assinada numa empresa, aí não pode”.
Empreendedor 03	“Porque nunca precisei nesse negócio, aí nunca procurei também”.
Empreendedor 04	“Sabe que eu nunca pensei nisso? Nunca passou pela minha cabeça de me formalizar não”.
Empreendedor 05	“Como eu disse eu tenho um outro trabalho, isso aqui é só um complemento, aí não fui atrás disso não”.
Empreendedor 06	“Acredito que por falta de entendimento, por falta de conhecimento, eu tenho que procurar ajuda pra mim me regularizar”.
Empreendedor 07	“Não, não sei não. Eu comecei uma vez, mas não levei à frente, aí eu não sei não como que faz”.
Empreendedor 08	“Não sei não, não pensei nisso não”.
Empreendedor 09	“Pela dificuldade que a gente tem pra legalizar, pela burocracia mesmo”.
Empreendedor 10	“Não porque que eu saiba isso não precisa não. Por que é reforço, não precisa de registro nenhum não”.
Empreendedor 11	“Eu nunca me interessei nisso não, nunca nem procurei saber nada disso”.
Empreendedor 12	“Porque eu nunca me interessei mesmo de ver isso, e ainda tem umas taxas aí que tem que pagar. O negócio é pequeno e ainda tem que ficar dando dinheiro a governo, é complicado”.
Empreendedor 13	“Porque já tenho outra profissão, isso aqui é só pra complementar mesmo”.
Empreendedor 14	“Porque eu tenho pouco tempo de mercado”.
Empreendedor 15	“A gente trabalha em casa mesmo, fazemos e entregamos em domicílio, aí nem nos preocupamos com isso”.

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Apesar das motivações citadas na Tabela 2 serem bem variadas, é importante destacar alguns pontos, como o fato de que pelo menos 7 empreendedores terem afirmado que não sabem responder o porque de não se formalizarem ou não terem buscado saber a respeito do assunto, ou mesmo sequer, nunca terem pensado e se preocupado com isso. De forma

semelhante, a Empreendedora 10 diz acreditar que para o tipo de trabalho dela, ou seja, reforço escolar, não exista a necessidade da formalização. Essa informação coincide com os dados do GEM (2017) que mostraram que a maior parte dos empreendedores não buscava a formalização por falta de conhecimento ou desinteresse a respeito do assunto.

Por outro lado, 3 empreendedores citaram a questão do pagamento de taxas e impostos, bem como a burocracia, como fatores que influenciaram a decidir não se formalizar. Fato este que vai de encontro a um dos objetivos citado por SILVA *et al.*, (2010) de que a criação da figura do MEI também seria vantajosa pois aumentaria a arrecadação pelos governos estaduais e federal, visto que se estivessem na informalidade estariam deixando de recolher os impostos devidos.

Já os empreendedores 02, 05 e 13 afirmam não se formalizarem por possuir vínculo empregatício com uma empresa privada ou pública, ou seja, são impedidos pela Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008 que impede o cadastro como MEI para pessoas com vínculo empregatício em empresas públicas e privadas. Restando apenas o Empreendedor 14 que diz que possui pouco tempo de mercado e por isso ainda não buscou se formalizar.

Esses dados são preocupantes, pois revela uma grande falta de informação do empreendedor do Município de São Cristóvão a respeito do assunto formalização, bem como dos critérios necessários para se tornar um MEI. Esse fato pode estar atrelado ao fato de que, como visto anteriormente, em sua grande maioria, cerca de 74%, em termos numéricos, não terem participado de nenhuma capacitação antes de empreender, e com isso também endossam a visão de Lopes (2010) de que a necessidade faz com que alguns empreendedores dispensem qualquer tipo de preparação ou qualificação. Isso também é corroborado quando verificamos as respostas dadas pelos empreendedores quando são solicitados a explicar como proceder para se tornar um MEI formalizado. A Tabela 3 apresenta as resposta coletadas junto aos empreendedores informais.

Tabela 03 – Procedimentos para se formalizar segundo empreendedores informais

<b>Empreendedores</b>	<b>Respostas</b>
Empreendedor 01	“Rapaz, acho que tem que ir no SEBRAE. E ele tem que ter uma renda. Uma renda não, um dinheiro... Como é que chama? Ele tem que ter uma profissão, e também um dinheiro pra poder investir. Ele tem que divulgar, fazer essas coisas”.
Empreendedor 02	“Ah, hoje tá fácil né? Tem o MEI, que é o Microempreendedor Individual, se você não tem interesse em ter funcionário, mas tem outros. Tem o micro empresário. Então agora tá fácil do cara tornar sua empresa legalizada, porque ficou muito mais fácil

	devido ao incentivo que o governo dá. Aí você procura o SEBRAI, ou até pela internet você se cadastra como MEI, que é o Microempreendedor individual”.
Empreendedor 03	“Acho que o procedimento deve ser com a prefeitura, e cadastrar o negócio”.
Empreendedor 04	“Não sei não. Nunca procurei saber devido à falta de interesse”.
Empreendedor 05	“Sei sim, vai no SEBRAE e leva a Identidade e o CPF que eles fazem lá”
Empreendedor 06	“Então, isso aí eu sou meio leiga, porque eu ainda não sei. Porque ainda tenho que procurar saber como é que faz. Eu vou procurar ajuda pra me especializar nisso”.
Empreendedor 07	Não, não sei não. Eu comecei uma vez, mas não levei à frente, aí eu não sei não como que faz.
Empreendedor 08	Não sei, não faço nem ideia.
Empreendedor 09	“Quando eu tentei me formalizar, pra poder ter a máquina de crédito, eu me senti uma bola de pingue-pongue, pra um lado pra outro, aí na prefeitura, da prefeitura eu ia na receita. Tem um tempinho bom já, mas eu sei que um sempre me empurrava pra outro. Eu sei que eu fui ainda no SEBRAE e eles me disseram que talvez precisasse de um contador. Eu sei que tinha muita exigência, aí acabei deixando pra lá, e fiquei na informalidade mesmo que dava menos dor de cabeça, e eu não tinha tempo pra sair por conta dos clientes que eu não podia deixar esperando”.
Empreendedor 10	“Não sei direito não. Mas se eu não me engano tem o SEBRAE que a pessoa vai lá se informar e saber como que é”.
Empreendedor 11	“Não, não sei nem como é esse negócio, um colega até me chamou uma vez pra abrir mas não levei pra frente esse negócio, porque eu não sei nem pra quê adianta isso”.
Empreendedor 12	“Tem que procurar o SEBRAE e eles fazem tudo lá, se não me engano é assim que faz”.
Empreendedor 13	“Pelo que eu sei é no SEBRAE ou na Prefeitura. Acho que depende do tipo de negócio, mas é em um dos dois”.
Empreendedor 14	“Não tenho conhecimento sobre isso não”
Empreendedor 15	“Pelo que eu sei a pessoa faz isso no SEBRAE”.

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

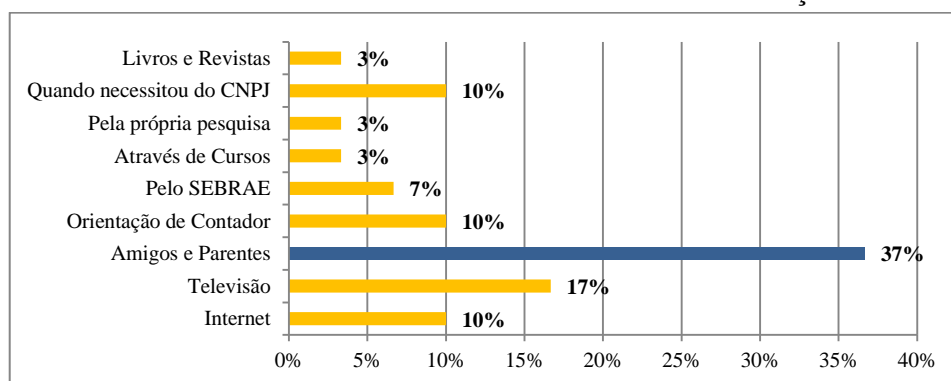
Face às respostas, verifica-se que 7 dos entrevistados, ou seja, os empreendedores 04, 06, 07, 08, 09, 11 e 14 não sabem explicar o procedimento que deveria ser adotado para formalizar seus empreendimentos. A Empreendedora 09 ainda acrescenta a sua dificuldade em saber os procedimentos se dá devido ela já ter procurado se formalizar, mas como foi feita de “pingue-pongue” entre diversos órgãos, segundo as suas próprias palavras, ela acabou desistindo de se formalizar.

Por outro lado, a mesma quantidade, os empreendedores 01, 05, 10, 12, 13 e 15 sabem dizer de forma genérica que a instituição responsável por isso é o SEBRAE, mas não sabem explicar de forma mais detalhada como proceder. Com isso, apenas o Empreendedor 02 demonstrou possuir um conhecimento maior sobre os procedimentos a serem adotados,

inclusive citando a possibilidade de o processo ser aberto via internet e a Microempresa eu é outro enquadramento empresarial oferecido pela legislação brasileira.

Por fim, mesmo diante das respostas apresentadas acima, os empreendedores ainda foram perguntados sobre como tomaram conhecimento sobre a possibilidade de formalização. Essa pergunta foi feita para todos os 30 empreendedores, ou seja, formais e informais, através do qual as suas respostas são apresentadas no Gráfico 6 abaixo.

Gráfico 6 – Meio de conhecimento sobre formalização



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Como podemos ver o principal meio pelo quais os empreendedores pesquisados tomaram conhecimento que poderiam se formalizar foi através de amigos e parentes, seguidos daqueles que viram na televisão, que está à frente da internet, mesmo diante dos avanços tecnológicos na rede e das diversas plataformas digitais oferecidas pelo SEBRAE e Governo Federal, exclusivas para os empreendedores. É importante destacar que apenas 10% deles (3 empreendedores) dizem que souberam dessa possibilidade apenas quando foram solicitados a apresentar o CNPJ para poder fazer algum tipo de negócio. Outro ponto interessante de ser destacado é o fato do Empreendedor 04 afirmar que estava tomando conhecimento do assunto no momento da pesquisa.

Sendo assim, de forma geral podemos concluir que, ratificando os dados do GEM (2017) a falta de informação ou a uma informação de pouca qualidade, tem sido um fator de grande influência para a permanência dos empreendedores do Município de São Cristóvão/SE na informalidade, seguindo como segunda motivação o pagamento de impostos e a burocracia nos procedimentos de formalização.

#### 4.2.4. Fatores mais relevantes levam os MEI's a sair da informalidade

Para conseguir responder a essa questão de pesquisa foram analisadas as respostas de todos os 30 empreendedores, formais e informais. Para tanto, a Tabela 2 apresenta essas reformas de forma compacta para facilitar o entendimento dos principais fatores motivadores para que esses empreendedores não busquem a formalização.

Tabela 4 – Fatores influenciadores a sair da informalidade

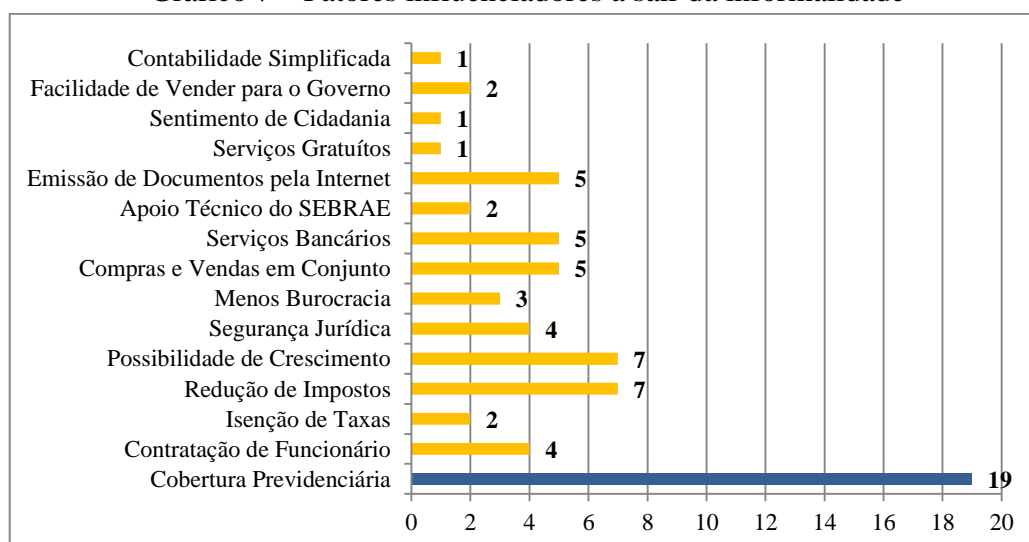
<b>Empreendedores</b>	<b>Fatores influenciadores</b>
Empreendedor 01	Cobertura previdenciária; Possibilidade de contratação de um funcionário; Isenção de taxas.
Empreendedor 02	Redução de impostos; Maior possibilidade de crescimento.
Empreendedor 03	Redução de impostos; Possibilidade de contratação de um funcionário; Maior segurança jurídica; Menos burocracia.
Empreendedor 04	Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores; Serviços bancários.
Empreendedor 05	Apoio técnico do SEBRAE
Empreendedor 06	Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 07	Cobertura previdenciária.
Empreendedor 08	Cobertura previdenciária. Maior segurança jurídica.
Empreendedor 09	Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores; Cobertura previdenciária; Menos burocracia; Serviços bancários.
Empreendedor 10	Isenção de taxas; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 11	Serviços bancários; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 12	Cobertura previdenciária.
Empreendedor 13	Redução de impostos; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 14	Maior segurança jurídica; Redução de impostos; Maior possibilidade de crescimento; Facilidade de vender para o governo; Emissão de documentos pela internet; Acesso a serviços bancários.
Empreendedor 15	Maior possibilidade de crescimento; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 16	Cobertura previdenciária
Empreendedor 17	Maior possibilidade de crescimento
Empreendedor 18	Acesso a serviços gratuitos; Maior possibilidade de crescimento; Emissão de documentos pela internet; Sentimento de cidadania; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 19	Possibilidade de contratação de um funcionário; Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores; Cobertura previdenciária; Apoio técnico do SEBRAE.
Empreendedor 20	Apoio técnico do SEBRAE; Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores;
Empreendedor 21	Emissão de documentos pela internet
Empreendedor 22	Cobertura previdenciária
Empreendedor 23	Maior possibilidade de crescimento; Facilidade de vender para o governo; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 24	Controle de contabilidade simplificados; Menos burocracia.
Empreendedor 25	Segurança jurídica; Redução de impostos; Facilidade de vender para o

	governo; Emissão de documentos; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 26	Cobertura previdenciária; Redução de impostos.
Empreendedor 27	Possibilidade de contratação de um funcionário; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 28	Maior possibilidade de crescimento;
Empreendedor 29	Emissão de documentos pela internet; Cobertura previdenciária.
Empreendedor 30	Redução de impostos; Serviços bancários.

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Analisando a Tabela 4 nota-se claramente que alguns fatores apareceram com mais frequência nas respostas. Todavia, para que se torne mais fácil a visualização, o Gráfico 7 mostra a quantidade de vezes que cada fator foi citado pelos empreendedores

Gráfico 7 – Fatores influenciadores a sair da informalidade



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2018).

Como podemos ver a Cobertura Previdenciária, que é um dos benefícios citados no Boletim Oportunidades e Negócios – SEBRAE (2018), também é fator que mais atrai os empreendedores pesquisados do Município de São Cristóvão/SE, ela aparece quase que o triplo de vezes que as motivações que vem logo atrás, que são a Possibilidade de Crescimento e a Isenção de Taxas, cada uma citada 7 vezes pelos pesquisados.

Logo após, citadas 5 vezes pelos empreendedores vem a Emissão de Documentos pela Internet, os Serviços Bancários e a Possibilidade de Compras e Vendas em Conjunto com Outros Empreendedores. Subsequentemente vem a Segurança Jurídica e a Possibilidade de Contratação de Um Funcionário com 4 citações, Menos burocracia, citada 3 vezes, Facilidade de vender para o governo, Apoio Técnico do SEBRAE e Isenção de Taxas, com 2 citações

cada. E por fim, sendo citada apenas uma vez, a Contabilidade Simplificada, Sentimento de Cidadania e Serviços Gratuitos.

Todavia, também é importante entender se os empreendedores estudados realmente consideram que os empreendedores informais têm mais vantagens em relação aos já formalizados, ou vice e versa. Isso também nos ajudará a reforçar os dados apresentados acima.

Dentro deste aspecto, quando os empreendedores informais foram questionados sobre o assunto, 8 deles responderam que achavam que o empreendedor informal tinha vantagem em relação ao já formalizado. Quando questionados porque consideravam isso, os principais motivos apresentados foram, por ter maior lucro, por não pagar impostos, e não enfrentar burocracia. Por outro lado, 7 achavam que o formalizado tem mais vantagem, por causa da Cobertura previdenciária, maior confiança dos clientes, porque passa a ter benefícios e mais portas se abrem.

Por sua vez entre os empreendedores já formalizados, quando questionados sobre a mesma pergunta, 5 responderam que achavam que o empreendedor informal tinha vantagem em relação ao já formalizado, pois o SEBRAE não oferece ao formalizado tudo que prometem, não existir uma fiscalização, e por não pagarem impostos e com isso, terem mais lucros. Por outro lado, 10 empreendedores achavam que o formalizado tem mais vantagem, por causa da cobertura previdenciária, não ficar preocupado com multas e fiscalizações, por conta dos benefícios adquiridos, suporte do SEBRAE, poder contar com empréstimos.

Dessa forma, conclui-se que o empreendedor do Município de São Cristóvão considera sim, ser mais vantajoso se formalizar, mesmo ainda existindo uma grande parcela que enxerga mais vantagem permanecer na informalidade, e assim sendo, o direito a cobertura previdenciária é a mais lembrada de forma espontânea pelos empreendedores, ou seja, é fator que tem mais influencia na decisão dos empreendedores de sair da informalidade.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo está subdividido em três seções. A primeira seção trata das considerações finais a respeito da compreensão do comportamento do empreendedor no tocante a formalização, bem como a sua visão se esta representa um risco ou uma oportunidade para o seu empreendimento. A segunda seção apresenta algumas limitações e dificuldades encontradas no decorrer deste estudo. E por fim, a terceira seção trará algumas sugestões e indicações para futuras pesquisas.

### 5.1. Considerações finais

Esta pesquisa teve como objetivo geral identificar os motivos que levam os Microempreendedores Individuais de São Cristóvão/SE a permanecer ou sair da informalidade. Dessa forma, é importante destacar que o estudo e análise se concentraram a nível individual. Sendo assim, para o alcance deste objetivo geral, quatro objetivos específicos foram estabelecidos e serviram como norte para a análise proposta, realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, realizadas com os empreendedores em seu local de trabalho, sendo estes, quinze informais e quinze já formalizados.

O primeiro objetivo específico da pesquisa buscou **caracterizar o perfil dos MEI de São Cristóvão/SE**. Face aos dados coletados nas entrevistas foi possível verificar que de modo geral cerca de 53,33%, ou seja, a maioria, são do sexo feminino, e 46,67% do sexo masculino. Por outro lado vale destacar que mesmo assim, os homens representam a maior parte dos empreendedores informais.

Verificou-se ainda que as maiores parcelas dos empreendedores entrevistados são casados, estão na faixa etária entre 35 a 55 anos de idade, e possuem uma renda familiar entre um e três salários mínimos, sendo que também foi possível notar que os empreendedores formalizados apresentam um desempenho financeiro melhor que os informais.

No que tange ao grau de escolaridade, constatou-se que a maior parte dos empreendedores afirma ter concluído apenas o ensino médio. Todavia é importante destacar que referente a este ponto, as mulheres demonstraram possuir um grau de instrução maior em relação aos homens. Isso é corroborado pelo fato de as únicas três empreendedoras que possuem o ensino superior completo serem do sexo feminino.

Se tratando do perfil profissional dos empreendedores, verificou-se que a maior parte, 56,67%, desenvolve sua atividade no ramo de comércio, e 43,33% no ramo de serviços. Quanto à idade dos empreendimentos, nota-se que os empreendedores formais têm mais tempo de serviço e que os informais em sua maioria possuem até três anos de atividade. Nesse mesmo sentido, verifica-se ainda que os homens predominam a mais tempo no mercado.

O segundo objetivo desta pesquisa, buscou **identificar os fatores que levam os MEI a empreender**. Nesse sentido, os empreendedores foram questionados sobre elementos que nos ajudassem a entender esse comportamento, e verificou-se que entre os empreendedores informais prevaleceu a questão do desemprego e a necessidade de complementar a sua renda familiar como principais motivações para empreender, ou seja, foram levados a entrar nesse ramo de atividade devido a circunstâncias adversas ao seu controle e por este motivo, segundo Lima (2008) também podem ser chamados de empreendedores involuntários, ou seja, aqueles que não abriram o seu próprio negócio por vontade própria, mas que foram levados a isso pela necessidade de sustentação financeira.

Observou-se ainda que por sua vez, entre os empreendedores já formalizados, mesmo a falta de emprego também sendo citada em alguns casos, quase em sua totalidade, os empreendedores foram motivados por desejo próprio de empreender, destacando em especial o anseio por não ter um chefe, ter maiores retornos financeiros e mais tempo livre para si mesmo e para sua família, o que se enquadra na definição de Bernhoeft (1996) *apud* Chagas (1999), em que elenca o desejo pelo rompimento do status atual e a realização pessoal como fatores motivadores para o empreendedorismo.

Esse cenário também se ajusta a visão de Havreluck, *et al.*, (2016) sobre o Empreendedorismo por Oportunidade, onde os empreendedores também podem ser chamados de empreendedores voluntários, pois enxergam uma oportunidade de um possível negócio ou algo novo no mercado, e decidem pô-lo em prática mesmo em alguns casos já tendo outra fonte de renda ou emprego.

Face ao exposto, os empreendedores do município de São Cristóvão/SE são levados a empreender pela falta de oportunidades no mercado de trabalho ou necessidade de aumentar a sua renda familiar, bem como pela busca de uma independência e maiores retornos financeiros, além da sensação de liberdade profissional. Tendendo dessa forma, a se manter na informalidade os empreendedores por necessidade, e na formalidade os empreendedores por oportunidade. É importante reiterar que este resultado corrobora com o primeiro objetivo, que trata do perfil do empreendedor, ao identificar que a maioria são casados e com filhos, o que o levar a querer incrementar a renda.

Já o terceiro objetivo, **buscou analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI ficar na informalidade**. Para tanto os empreendedores informais foram questionados a respeito do assunto e pôde-se observar que a maioria de 53,33% afirma não saber responder o porquê de não ter se formalizado, não ter conhecimento sobre o assunto, ou nunca ter tido interesse em procurar saber a respeito.

Outra motivação citada por cerca de 20% dos empreendedores informalizados foi o fato de já possuírem um vínculo empregatício com uma empresa privada ou serem servidores públicos, o que é justificável visto que a legislação não lhes permite o cadastro como Microempreendedor Individual.

Com isso, constatou que de maneira prática que a falta de informação e a existência de dúvidas a respeito do assunto têm sido o principal fator motivador para que os empreendedores de São Cristóvão permaneçam na informalidade. Fato este, que poderia ser minimizado com um maior investimento na divulgação na cidade a respeito dos requisitos necessários para o cadastro, procedimentos a serem adotados e os benefícios e vantagens oferecidas.

Por fim, o último objetivo deste estudo buscou **analisar quais fatores mais relevantes levam os MEI's sair da informalidade**. Desse modo foi possível constatar que a cobertura previdenciária é o fator mais importante para os empreendedores investigados, sejam estes formalizados ou informais. Sendo assim, podemos entender que o empreendedor se preocupa em ter uma segurança previdenciária no futuro que lhe permita gozar de direitos como aposentadoria, auxílio doença, auxílio maternidade, dentre outros.

Destaca-se ainda o fato da maior possibilidade de crescimento e a redução de impostos como fatores motivadores secundários aos empreendedores, o que também demonstra interesse na longevidade e saúde financeira dos seus empreendimentos.

Verificou-se ainda uma insatisfação por parte de alguns MEI's quanto à falta de um apoio técnico mais efetivo por parte do SEBRAE às cidades do interior, e neste estudo específico ao Município de São Cristóvão, surgindo como sugestão dos próprios empreendedores a criação de um polo na cidade para assim se tornar possível um assessoramento mais próximo aos negócios.

As pesquisas sobre empreendedorismo tem se destacado como uma grande fonte informações para estudiosos da área, apesar disso, é importante entender que os conceitos e comportamentos dos agentes envolvidos no tema podem variar de acordo com os fatores geográficos, econômicos e psicográficos do grupo estudado (OLIVEIRA, 2012). Sendo assim

essa pesquisa contribui para que se possa ampliar o leque de conhecimento a respeito dessas mudanças regionais que envolvem o empreendedorismo.

Este estudo também traz uma contribuição à academia, informando que os empreendedores informais ao visualizarem e avaliarem melhor a probabilidade de obterem melhores resultados, optam por sair da informalidade. Além disso, a contribuição se dá no sentido de disponibilizar informações ao poder público do município e ao SEBRAE acerca das demandas do empreendedor São-cristovense, e assim, favorecer e fortalecer a atividade empreendedora na cidade.

## 5.2. Dificuldades e limitações da pesquisa

A pesquisa apresentou algumas dificuldades e limitações durante o seu desenvolvimento. Com relação à primeira dificuldade, ela existiu pelo fato de haver um reduzido acervo literário que tratem especificamente sobre o empreendedorismo informal. Outra dificuldade foi à necessidade de ajuste do instrumento de coleta de dados à linguagem dos entrevistados, visto que conforme apresentado, existiu uma discrepância muito grande entre os níveis de escolaridade de alguns entrevistados.

No que se refere à limitação, se deu pela amostra reduzida para um tema tão amplo quanto o empreendedorismo.

## 5.3. Sugestões para pesquisas futuras

Como sugestão para possíveis pesquisas à cerca do comportamento do empreendedor:

- a) Realização de uma pesquisa quantitativa com um número maior de empreendedores formais e informais;
- b) Realização de um mapeamento do empreendedorismo por ramo de atividade no Município de São Cristóvão;
- c) Realização de estudo sobre diferenças de comportamento sobre o empreendedor da sede do município e os empreendedores das comunidades que fazem divisa com a capital aracajuana, visto que existem diferenças da economia entre essas regiões.
- d) Realização de estudo para entender porque as empreendedoras femininas do Município de São Cristóvão são mais formalizadas que os do sexo masculino.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS. **Mulheres elevam escolaridade do empreendedorismo brasileiro**, 2015. Elaborado pelo SEBRAE. Disponível em: <http://www.pb.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/PB/mulheres-elevam-escolaridade-do-empreendedorismo-brasileiro,71812eb935bcb410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em 22 mar. 2018.

ANJOS, Gilney Christierny Barros dos. **Pesquisa qualitativa em estudos sobre Terceiro Setor: uma análise nos artigos apresentados no Semead**. IV SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Associação Educacional Dom Bosco – AEDB, Resende/RJ, 2007.

ALANO, Juliana.; SPAGNOL, Magno.; GANZER, Paula Patrícia.; NODARI, Cristine Hermann.; PRODANOV, Cleber Cristiano.; OLEA, Pelayo Munhoz.; DORION, Eric Charles Henri. **Evolução do Empreendedorismo no Brasil: Um Estudo do Global Entrepreneurship Monitor no Período de 2001 a 2013**. Conferências UCS - Universidade de Caxias do Sul, XIV Mostra de Iniciação Científica, Pós-graduação, Pesquisa e Extensão, 2014.

AZEVEDO, Denio Santos.; ARAGÃO, Ivan Rêgo. **Turismo e Singularidade no Conjunto Franciscano da Praça: São Cristóvão/SE**. Reviste Eletrônica de Turismo Cultural. ISSN 1981 – 5646. Universidade de Caxias do Sul, 2010.

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGIO, Daniel Knebel. **Empreendedorismo: Conceito e Definições**. Rev. de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia – IMED, 2014

BAKKER, Bruna.; SALGADO, Julia. **“Quando a crise faz o empreendedor”**: desemprego e empreendedorismo no jornal **O Estado de S. Paulo**. Congresso Internacional de Comunicação e Consumo, São Paulo, 2016.

BARDIN, Laurence. **Análise de Conteúdo**. Lisboa, Portugal; Edições 70, 2009.

BARON, Robert A.; SHANE, A. Scott. **Empreendedorismo: Uma visão do processo**. Tradução All Tasks. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BARROS, Aluizio Antônio de.; PERRA, Cláudia Maria Miranda de Araújo. **Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica**. Universidade Presidente Antônio Carlos - Barbacena/MG, 2008.

BEHLING, Gustavo.; PEREIRA, Christiane Mendes Drozdek.; MAZZOLENI, Everton Cordeiro.; BACCIN, Sheila Schilickman.; LENZI, Fernando Cesar. **Microempreendedor individual catarinense: uma análise descritiva do perfil dos empreendedores individuais em Santa Catarina**. NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia. Florianópolis /SC, v. 5, n. 1, p. 65-78, jan./mar. 2015.

BEM, Amilton Barreto de.; LANZER, Edgar Augusto.; FILHO, Elmo Tambosi.; SANCHEZ, Otávio Próspero.; JÚNIOR, Plínio Bernardi. **Validade e confiabilidade de instrumento de**

**avaliação da docência sob a ótica dos modelos de equação estrutural.** Avaliação, v. 16, n. 2. - Campinas; Sorocaba, SP jul. 2011.

BRASIL, Lei Complementar nº 128, de 19 de Dezembro de 2008. **Cria a figura do Microempreendedor Individual - MEI e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - Lei Complementar 123/2006.** Diário Oficial da União. Brasília, DF. 22 de Dezembro de 2008.

BRINGHENTI, Cassiano.; LAPOLLI, Édis Mafra.; BRINGHENTI, Idone.; MENDEZ, Susana Irusta. **Planejamento estratégico e empreendedorismo: uma combinação para alcançar bons resultados.** In: Encontro Nacional de Empreendedorismo, n.3, Anais da Escola de Novos Empreendedores. Florianópolis, 2001.

BRITO, Natália Dinoá Duarte Cardoso de. **Sucesso do microempreendedor individual do Brasil.** Universidade de São Paulo, 2016.

CAMILLO, Eliane Juraski. **A qualidade “de dentro” na/da pesquisa qualitativa em Educação do Sul do Brasil.** Educar em Revista, Curitiba, Brasil, v. 33, n. 65, jul/set.2017.

CAVALCANTE, Ricardo Bezerra.; CALIXTO, Pedro.; PINHEIRO, Marta Macedo Kerr. **Análise de conteúdo: considerações gerais, relações com a pergunta de pesquisa, possibilidades e limitações do método.** Inf. & Soc.: Est., João Pessoa, v.24, n.1, p. 13-18, jan./abr. 2014

CHAGAS, Juárez de O. **A tomada de decisão segundo o comportamento empreendedor: Resultado de uma survey na região das missões.** Projeto de Dissertação – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Santo Ângelo, 1999.

CONAJE – Confederação Nacional dos Jovens Empreendedores. **Perfil do Jovem Empreendedor Brasileiro.** Relatório Executivo, 2ª Edição, 2016.

COSTA, Antônio Tavares. **Empreendedorismo como ferramenta de desenvolvimento econômico e geração de emprego e renda: elaboração de metodologia para criação de micro e pequenas empresas.** Cadernos de Gestão e Empreendedorismo. Universidade Federal do Amapá - Macapá/AP, 2016.

CRESWELL, John W. **Investigação qualitativa e projeto de pesquisa: escolhendo entre cinco abordagens.** Tradução: Sandra Mallmann da Rosa; revisão técnica: Dirceu da Silva. – 3. Ed. – Porto Alegre: Penso 2014.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: Métodos qualitativo, quantitativo e misto.** Tradução: Magda Lopes; Consultoria, supervisão e revisão técnica desta edição: Dirceu da Silva – 1 ed. – Porto Alegre: Artmed, 2010.

CUSTÓDIO, Telma Padilha. **A importância do empreendedorismo como estratégia de negócio.** Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium – Unisalesiano, Lins/SP, 2011.

DATASEBRAE. **Perfil do Micro Empreendedor Individual.** Edição 2017. Disponível em: <<http://datasebrae.com.br/perfil-do-microempreendedor-individual/#infografico>>. Acesso em 30 mar 2018.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. Editora Sextante. São Paulo, 2008.

DRUCKER, Peter. F. **O Gerente Eficaz**. Editora Zahar, São Paulo/SP, 1974.

DRUCKER, Peter. F. **Inovação e Espírito Empreendedor – Prática e Princípios**. Tradução de Carlos J. Malferrari; Edição Revista, Cengage Learning. São Paulo/SP, 1987.

FARIA, Bruno Silva.; MACHADO, Fernanda Silva.; MARTINS, Juliana Leite.; REIS, Thiliane Ribeiro da Silva. **Perfil Do Microempreendedor Individual: Uma Análise na Cidade de Volta Redonda**. XII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Universidade Federal Fluminense – Niterói/RJ, 2015.

GALVAN, Luciane. **O cenário do empreendedorismo no Brasil e a atuação dos empreendedores como gestores**. Artigo de conclusão de curso. Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 2014.

GERHARDT, Tatiana Engel.; SILVEIRA, Denise Tolfo.; [organizadoras]. **Métodos de pesquisa**. Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social** - 6ª Ed. Editora Atlas S.A., São Paulo/SP, 2008.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, **Empreendedorismo no Brasil: 2016**. Coordenação de Simara Maria de Souza Silveira Greco; diversos autores - Curitiba: IBQP. 208 p.: il., 2017.

GOMES, Almiralva Ferraz.; SANTANA, Weslei Gusmão Piau.; ARAÚJO, Uajará Pessoa.; MARTINS, Caroline Miriã Fontes. **Empreendedorismo Feminino como Sujeito de Pesquisa**. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, v. 16, n. 51, ISSN 1806-4892, 2014.

GOMES, Josemeire Alves.; FREITAS, Ana Augustina Ferreira.; JÚNIOR, Emílio Capelo. **O retrato do empreendedor individual**. XXV Encontro Nacional de Engenharia de Produção – Porto Alegre/RS, Brasil, 2005.

HAMMES, Elia Denise. **A política pública do microempreendedor individual e a importância do espaço local na sua implementação**. XI Seminário Nacional de Demandas Sociais e Políticas Públicas na Sociedade Contemporânea. Universidade de Santa Cruz do Sul/RS, 2016.

HAVRELUCK, Bruna Fernanda Valentim.; LEAL, Larissa Estela Berehulka Balan.; BERTOLAZO, Ivana Nobre.; DELBEN, Ana Cleusa. **Oportunidade ou Necessidade? Um Estudo sobre Mulheres Empreendedoras no Segmento de Estética na Cidade de Apucarana/PR**. V Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, Inovação e Sustentabilidade - São Paulo/SP, 2016.

HENRIQUE, Daniel Christian. CUNHA, Sieglinda Kindler. **Motivações para o Empreendedorismo Independente e Corporativo**. V Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas – EGE. São Paulo/SP, 2008.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**; Tradução: Teresa Felix de Souza. – 7. Ed. Bookman. Porto Alegre/RS, 2009.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estatísticas por Cidade e Estado**. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/se/sao-cristovao/panorama>>. Acesso em: 10abr. 2018.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cadastro Central de Empresas 2015**. Rio de Janeiro/RJ, 2017.

IPHAN - Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional. **Praça São Francisco, em São Cristóvão (SE)**. Disponível em: <<http://portal.iphan.gov.br/pagina/detalhes/43>>. Acesso em 11 abr. 2018.

IBQP - Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade IBQP, 2014. Disponível em <<http://www.ibqp.org.br/>>. Acesso em 21 mai. 2018.

JARDIM, Anna Carolina Salgado.; PEREIRA, Viviane Santos. **Metodologia qualitativa: é possível adequar as técnicas de Coleta de dados aos contextos vividos em campo?**. 47º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Universidade Federal de Lavras, Lavras/MG, 2009.

LIBÓRIO, Daysy.; TERRA, Lucimara. **Metodologia Científica**. Editora Laureate International Universities, 2015.

LIMA, Aguinaldo Luiz de. **Os riscos do empreendedorismo: a proposta de educação e formação empreendedora**. Universidade de São Paulo, 2008.

LIMA, Edmilson de Oliveira.; NELSON, Reed.; NASSIF, Vânia Maria Jorge. **Gênero, classe social e empreendedorismo: foco nas estudantes universitárias de um país emergente**. Rev. Adm. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria/RS, v. 9, número 4, p. 579-605, SET - Dez. 2016.

LOPES, Filipe Charone Tavares. **Análise da Figura do Microempreendedor Individual (MEI) nas Leis Complementar Nº 123/06 e 128/08**. Revista Contábil & Jurídica, v. 1, n. 1, 2012.

LOPES, Rose. **Educação Empreendedora: Conceitos, Modelos e Práticas**. Editora Elsevier Brasil, 2010.

MOZZATO, Anelise Rebelato.; GRZYBOVSKI, Denize. **Análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da administração: potencial e desafios**. Revista de Administração Contemporânea – ANPAD - Curitiba, v. 15, n. 4, Jul./Ago. 2011.

OLIVEIRA, Cristiano Lessa de. **Um apanhado teórico-conceitual sobre a pesquisa Qualitativa: tipos, técnicas e características**. Revista Travessia: educação, cultura e arte, 2009.

OLIVEIRA, Fabiana Morais de. **Empreendedorismo: teoria e prática**. Revista Online Especialize, Instituto de Pós-Graduação e Graduação – IPOG. Maceió/AL, 2012.

OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. **Metodologia científica: um manual para a realização de pesquisas em Administração**. Universidade Federal de Goiás, Campus Catalão. Goiânia/GO, 2011.

OLIVEIRA, Roberto Vêras de.; GOMES, Darcilene.; TARGINO, Ivan. (org.). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens**. Editora Universitária. João Pessoa/PB, 2011.

MAFFEZZOLLI, Eliane Cristine F.; BOEHS, Carlos Gabriel Eggerts. **Uma reflexão sobre o estudo de caso como método de pesquisa**. Revista da FAE – Centro Universitário, v.11, n.1, ISSN: 2447-2735 – Curitiba/PR, jan./jun. 2008.

MANZINI, Eduardo José. **Entrevista semi-estruturada: análise de objetivos e de roteiros**. Programa de Pós Graduação em Educação - Universidade Estadual Paulista, Marília/SP, 2004.

MORAES, Roque. **Análise de conteúdo**. Revista Educação, Porto Alegre, v. 22, n. 37, 1999.

OLLAIK, Leila Giandoni.; ZILLER, Henrique Moraes. **Concepções de validade em pesquisas qualitativas**. Educação e Pesquisa, São Paulo, v.38, n.1, 229-241, 2012.

Portal do Empreendedor – MEI. **O que é ser um MEI?**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas/quero-ser/formalize-se/O-que-e-ser-um-mei>>. Acesso em 30 mar 2018.

Portal do Simples Nacional. **O que é o Simples Nacional?** Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>. Acesso em 08 jun. 2018.

POTRICH, A. C. G.; RUPPENTHAL, J. E. **Empreendedorismo na informalidade: um estudo de caso no Shopping Independência de Santa Maria-RS**. GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas, Bauru, Ano 8, nº 3, jul-set/2013.

RUTHES, Neimar Arailton. **Micro Empreendedor Individual**. 1ª Edição. Ed. Francisco Beltrão/PR. Clube de Autores, 2009.

SALIM, Cesar.; NASAJON, Claudio.; SALIM, Helene.; MARIANO, Sandra. **Administração Empreendedora: teoria e prática usando o estudo de caso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

SANTANA, João. **Como entender o mundo dos negócios: qualidade do empreendedor, a empresa, o mercado**. Edição SEBRAE, Brasília/DF, 1994.

SANTOS, Carlos José Giudice dos. **Tipos de Pesquisa**. Disciplina Metodologia Científica - Oficina da Pesquisa, 2010.

SANTOS, Lourival Santana.; ARAÚJO, Ruy Belém de. **História Econômica Geral do Brasil**. Economia Colonial I, CESAD - Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão/SE, 2013.

SARKAR, Soumodip. **O empreendedor inovador: faça diferente e conquiste seu espaço no mercado**. Editora Elsevier. Rio de Janeiro/RJ, 2008.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2018.

SEBRAE. **Boletim de Oportunidades e Negócios** - Formalização: o caminho para o crescimento do Microempreendedor Individual, 2018.

SENGER, Igor.; PAÇO-CUNHA, Elcemir.; SENGHER, Carine Maria. **O estudo de caso como estratégia metodológica de pesquisas científicas em administração: um roteiro para o estudo metodológico**. Revista de Administração, v. 3, n.4, 2014, ISSN online 2317-6083. Disponível em: <<http://revistas.fw.uri.br/index.php/revistadeadm/index>>. Acesso em 27 jun. 2018.

SILVA, Alessandra Brasiliano da.; LOPES, Jorge Expedito de Gusmão.; FILHO, José Francisco Ribeiro.; PEDERNEIRAS, Marcleide Maria Macêdo. **Um estudo sobre a percepção dos empreendedores individuais da cidade de Recife quanto à adesão a Lei do Microempreendedor Individual (Lei MEI – 128/08)**. Revista Micro e Pequena Empresa. ISSN1982-2537, Faculdade Campo Lindo Paulista, Campo Lindo/SP, 2010.

SILVA, Kênia Lara.; RODRIGUES, Andreza Trevenzoli.; BELGA, Stephanie Marques Moura Franco. ARAÚJO, Fernanda Lopes de.; BACILIERE, Juciara. **Estudos de casos múltiplos: uma estratégia para investigação em saúde e enfermagem**. 17º Seminário Nacional de Pesquisa em Enfermagem – SENPE, - Natal/RN, 2013.

TELLES, Renato.; ROCHA, Joyce Silva L. da.; SIQUEIRA, João Paulo L. de.; JÚNIOR, Flavio Hourneaux.; CARDOSO, Sarah Ribeiro. **Formalidade ou informalidade? Análise sobre os fatores Presentes na decisão do microempreendedor brasileiro**. Revista Alcance, ISSN: 1983-716X, 2016.

TENCONI, Cristina Defreyn.; PETRI, Sérgio Murilo. **Um estudo sobre as vantagens e desvantagens da lei do microempreendedorismo individual para os trabalhadores informais**. 4º Congresso de Controladoria, Finanças e Iniciação Científica em Contabilidade. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis/SC, 2011.

TOLEDO, Luciano Augusto.; SHIAISHI, Guilherme de Farias. **Estudo de caso em pesquisas exploratórias qualitativas: um ensaio para proposta de protocolo do estudo de caso**. Rev. FAE, Curitiba, v.12, n.1, p.103-119, jan./jun. 2009

ULLRICH, Danielle Regina.; OLIVEIRA, Josiane Silva de.; BASSO, Kenny.; VISENTINI, Monize Sâmara. **Reflexões teóricas sobre confiabilidade e validade em pesquisas qualitativas: em direção à reflexividade analítica**. Revista de Administração da PUCRS - Porto Alegre, v. 23, n. 1, p. 19-30, jan./abr. 2012.

UNIFAP – Universidade Federal do Paraná. **Instrumentos e Técnicas de Coleta e Análise de dados**. Disciplina de Metodologia da Pesquisa Científica – UNIFAP, Macapá/AP, 2012.

VALE, Gláucia Maria Vasconcellos.; CORRÊA, Victor Silva.; REIS, Renato Francisco dos. **Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade Versus Oportunidade?**. Revista de Administração Contemporânea - ANPAD, Rio de Janeiro/RJ, 2014.

VIEIRA, Alice Rodrigues da Silva.; VALÉRIO, Jociley Freitas.; MOURA, Rafael Matos de .; ALMEIDA, Fernanda Matos de Moura.; JÚNIOR, Dário Moreira Pinto. **Benefícios Propostos pela Lei Complementar 128/2008: Análise da Sua Efetividade em um Município do Interior do Espírito Santo**. IX Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – SEGeT – Rezende/RJ, 2012.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. **Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor**. RAM – Revista de Administração Mackenzie, V. 9, N. 8, Edição Especial, 2008.



**5. Qual o seu grau de escolaridade?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mestrado            | <input type="checkbox"/> Ensino Médio Incompleto       |
| <input type="checkbox"/> Especialização      | <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Completo   |
| <input type="checkbox"/> Superior Completo   | <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Incompleto |
| <input type="checkbox"/> Superior Incompleto | <input type="checkbox"/> Não Alfabetizado              |
| <input type="checkbox"/> Ensino Médio        |  |

**6. Qual a sua renda familiar mensal?**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Até 1 salário mínimo     | <input type="checkbox"/> De R\$ 3.001 a R\$ 4.500 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.000 a R\$ 1.500 | <input type="checkbox"/> De R\$ 4.501 a R\$ 6.000 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.501 a R\$ 3.000 | <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 6.000       |

**7. Você possui alguma renda extra fora do seu negócio?**

- Sim  Não

**Se sim, qual origem dessa renda:**

- carteira assinada de empresa privada  
 Servidor Público municipal  
 Servidor Público estadual  
 Servidor Público federal  
 outros, relate: \_\_\_\_\_

**Se você respondeu sim na questão 7, marque a alternativa do valor aproximado dessa sua renda extra.**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Até 1 salário mínimo     | <input type="checkbox"/> De R\$ 3.001 a R\$ 4.500 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.000 a R\$ 1.500 | <input type="checkbox"/> De R\$ 4.501 a R\$ 6.000 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.501 a R\$ 3.000 | <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 6.000       |

**BLOCO II – PERFIL EMPRESARIAL****8. Qual o seu ramo de atividade?**

Descreva: \_\_\_\_\_

**9. A quanto tempo atua nesse ramo?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Até 05 anos     | <input type="checkbox"/> De 16 a 20 anos |
| <input type="checkbox"/> De 06 a 10 anos | <input type="checkbox"/> De 21 a 25 anos |
| <input type="checkbox"/> De 11 a 15 anos | <input type="checkbox"/> 26 anos ou mais |

**10. Você é um empreendedor formalizado, ou seja, com CNPJ e registro nos órgãos competentes?**

- Sim  Não

**Se SIM, qual o principal motivo que o levou a se tornar um empreendedor?**

**Se NÃO, quais os fatores que influenciam você a decidir NÃO se formalizar? Marque quantas alternativas achar necessário.**

11. Comente sobre sua preparação para empreender, ou seja, participou de treinamento, cursos ou palestras sobre empreendedorismo e/ou sobre seu ramo de atividade?

### **BLOCO III – CONHECIMENTO**

12. Com base no seu conhecimento, explique como proceder para ser tornar um Microempreendedor Individual.
13. Como você soube que poderia se tornar um empreendedor individual formalizado (MEI)?

### **BLOCO IV – PERCEPÇÃO**

14. Considerando que o empreendedor informal é discriminado, relate casos que ocorreram com você, ou que tenha presenciado em virtude de estar na informalidade.
15. Você considera que o empreendedor que não é formalizado tem mais vantagens em relação ao formalizado? Porque?
16. Você considera que o empreendedor que é legalizado tem mais vantagens em relação ao que não está legalizado?
17. Dentre os benefícios de se formalizar que o SEBRAE apresenta, quais fatores que determinaram ou determinaria sua decisão de se formalizar? Marque quantas alternativas achar necessário
- Acesso a serviços gratuitos
  - Maior segurança jurídica
  - Redução de impostos
  - Maior possibilidade de crescimento
  - Facilidade de vender para o governo
  - Isenção de taxas para registro da empresa
  - Emissão de documentos pela internet
  - Controles de contabilidade simplificados
  - Contratação de um funcionário
  - Compras e vendas em conjunto com outros empreendedores
  - Cobertura previdenciária (aposentadoria, auxílio doença, e outros benefícios)
  - Sentimento de Cidadania
  - Menos burocracia
  - Apoio técnico do SEBRAE
  - Acesso a serviços bancários

**Obrigado por sua colaboração!**