

## Do Autoemprego ao Microempreendedorismo Individual: Desafios Conceituais e Empíricos

Antonia de Lourdes Colbari

### Resumo

Trata-se de um estudo exploratório sobre aspectos do processo de institucionalização da categoria trabalhador por conta própria ou trabalhador autônomo (expressões utilizadas para designar o autoemprego), juridicamente incorporado como microempreendedor individual (MEI). Apesar das lacunas do suporte empírico, o tratamento descritivo dos dados à luz de um recorte no *corpus* do debate sobre informalidade e empreendedorismo aflorou algumas reflexões: a conjunção preferência e/ou constrangimento na inserção produtiva fora do regime salarial; a complexidade de motivações manifestas e latentes embutidas na iniciativa de formalizar uma parcela de trabalhadores historicamente associada à informalidade; o delineamento do perfil do MEI; e as problematizações sobre o significado desse fenômeno em que o autoemprego se institucionaliza pela via da “empresarialidade”, na categoria de empreendedor individual (o autoempresariamento).

### Palavras-chave

Microempreendedor Individual. Informalidade. Empreendedorismo. Pequenos Empreendimentos.

### Abstract

This is an exploratory study about the institutionalization process of self-employed workers in Brazil, who have been legally incorporated as individual micro-entrepreneurs (MEI). Despite empirical support constraints, the descriptive data analysis developed in the light of a debate *corpus* on informality and entrepreneurship has touched on a few reflective issues: the conjunction preference and/or embarrassment within the productive work context outside the salary system; the motivation complexity of manifest and latent reasons embedded in the initiative to formalize part of a workforce which has been historically associated with informality; the individual micro-entrepreneur profile design; and the significance problematization of the self-employment phenomena that has been institutionalized through

“self-entrepreneurship” in the individual entrepreneur category.

**Keywords** Individual Micro-Entrepreneur. Informality. Entrepreneurship. Small Businesses.

## INTRODUÇÃO

O universo do trabalho por conta própria e do micro e pequeno empreendimento não instiga a imaginação dos pesquisadores acadêmicos na mesma intensidade observada no segmento das médias e grandes empresas, sobretudo das grandes corporações, consideradas paradigmáticas para a compreensão das inovações tecnológicas e organizacionais, bem como das configurações mais recentes das relações de trabalho e dos perfis profissionais demandados. As interpretações dominantes têm negligenciado a importância econômica e social do autoemprego e das micro e pequenas empresas, suas dinâmicas, padrões organizacionais e realidade cotidiana. No âmbito da tradição sociológica, os clássicos fundadores reforçaram a associação entre a pequena empresa e produção tradicional, um anacronismo cujo destino inexorável estava selado pelo desenvolvimento das relações capitalistas. Essa perspectiva evolucionista permeou os estudos mais contemporâneos e se mantém influente nas abordagens da reestruturação produtiva, em que pese a maior visibilidade adquirida pela economia de pequena escala.

Em alguns autores, uma visão um tanto idealizada tende à ênfase parcial nas associações virtuosas entre pequenas empresas e vitalidade econômica, novas tecnologias, qualificações mais elevadas do trabalho, mercados e padrões de consumo mais diferenciados. Marcadores analíticos, como “trabalho flexível”, “especialização flexível”, “economia flexível”, “distritos industriais” e “pós-fordismo”, entre outros, embutem outras significações na concepção do autoemprego, não mais visto apenas como residual e sob o imperativo do efeito refúgio, do desemprego e da exclusão. Porém, estão longe de fornecer um suporte conceitual e empírico para uma análise substantiva e caracterizada de um universo muito heterogêneo em suas práticas, dinâmicas e referências valorativas e normativas (BÖGENHOLD; STABER, 1991; CURRAN, 1990).

Passados mais de trinta anos do *revival* do pequeno empreendimento no bojo do capitalismo flexível, ainda não há consenso na definição de pequena empresa, prevalecendo critérios quantitativos e generalizadores, como número de empregados e faturamento. Outros critérios mais qualitativos apresentam grande dificuldade de operacionalização, como o *status* legal, o nível de autonomia e de influência na barganha com outras firmas (CURRAN, 1990), bem como a capacidade de inserção em uma rede complexa de empresas, mercados e outras instituições.

O cenário intelectual não é diferente no Brasil, a despeito dos números que mostram os pequenos empreendimentos como um dos principais pilares do desenvolvimento

econômico e como uma ferramenta de inclusão produtiva, principalmente dos indivíduos menos escolarizados e qualificados profissionalmente. As micro e as pequenas empresas (MPE), rubrica na qual se computa também o autoemprego, representam 99% das unidades produtivas brasileiras, 51,6% dos empregos formais não agrícolas e 40% da massa de salários (SEBRAE, 2012a).

Desde a década de 1990, tem sido frequente, nos discursos e nas agendas do setor público e do privado, o destaque das iniciativas dirigidas ao fomento do empreendedorismo individual e de pequeno porte, ora com caráter mais defensivo (programas e projetos voltados para qualificar os empreendimentos e empreendedores motivados pela necessidade), ora com caráter mais ofensivo (ações e programas para despertar “vocações” empreendedoras capazes de identificarem as oportunidades de negócios). Nesses dois vetores — da necessidade e da oportunidade — as atividades autônomas e os pequenos “negócios” ocupam espaços significativos na configuração econômica e social brasileira, tornando compreensíveis as mudanças institucionais e a proliferação de ações de formação e socialização direcionadas ao setor.

Outro aspecto relevante nesse percurso reporta às mudanças institucionais, o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar n.º 123/2006, popularizada como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa), que estabeleceu o tratamento diferenciado aos pequenos negócios por meio de uma série de medidas: redução considerável dos procedimentos burocráticos para abertura, funcionamento e encerramento de uma pequena empresa; redução da carga tributária, facilidades no acesso ao crédito e na participação nas aquisições de bens e serviços pelo poder público; medidas de estímulo à inovação, à educação empreendedora e ao associativismo.

A Lei Geral também criou a figura do microempreendedor individual (MEI), ao definir um regime tributário específico para o autoemprego, além de um sistema simplificado *online* (Portal do Empreendedor) de inscrição dos beneficiários e de sua inclusão no sistema previdenciário. A legislação considera Microempreendedor Individual (MEI) a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. As condições exigidas incluem o faturamento máximo de até R\$ 60.000,00 por ano e a não participação em outra empresa na condição de sócio ou titular. Também pode se cadastrar como MEI um trabalhador assalariado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria e o empresário individual (na legislação anterior chamado de firma individual), designação reservada aos que exercem em nome próprio uma atividade empresarial, na condição de pessoa física (natural) titular da empresa<sup>1</sup>.

Esse é o contexto no qual se situam os objetivos desse estudo exploratório: apresentar um conjunto de dados que retrate facetas significativas do universo do empreendedor individual e da pequena produção no Brasil; e refletir sobre essa construção “empreendedor individual” que incorporou a categoria de trabalhador por conta própria ou trabalhador autônomo, expressões utilizadas para a designação do autoemprego — um fenômeno de precárias definições e difíceis parâmetros de mensuração, além de historicamente negligenciado pelos estudos acadêmicos (HAKAM, 1988). Tratando-se ainda de estudo exploratório, seria

prematureo insinuar resultados conclusivos, pois isso demandaria um suporte empírico mais denso e ampliado que incorporasse também as trajetórias e representações dos integrantes do segmento.

De antemão, cabe não subestimar a complexidade de motivações subjacentes a essas iniciativas de institucionalização de segmentos historicamente destituídos de existência civil legal. Como indicam os dados da PNAD/IBGE (2011), 75% dos empreendedores não estão inscritos no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e não contribuem para o sistema previdenciário. Assim sendo, parece inequívoca a intenção embutida na iniciativa legisladora de se ampliar a base formal da economia e evitar a evasão fiscal e outros efeitos indesejados para a sociedade em geral. Tal constatação, no entanto, não minimiza os impactos benéficos da regulação para os empreendimentos, pois lhes possibilita o acesso ao crédito e à emissão de nota fiscal, além de incluir o empreendedor e seus empregados, quando houver, no sistema de seguridade social (CORSEUIL *et al.*, 2014).

A despeito dessas evidências objetivas que legitimam os esforços de legalização das empresas e das modalidades de autoemprego, observa-se que a formalização de uma parte do segmento informal – os trabalhadores por conta própria – ocorre pela via da “empresarialidade”<sup>2</sup>, na categoria de empreendedor individual (autoempresariamento) juntamente com o empreendedor proprietário de um negócio. Sobre o trabalho autônomo, numericamente expressivo na geração de ocupação e renda, algumas inquietações sugerem indagar se a diluição no trabalho informal não teria contribuído para seu ofuscamento, a sua baixa visibilidade nos estudos acadêmicos mais focados nas relações de trabalho sob o regime salarial. O foco na informalidade associada ou não ao tema da marginalidade social tornou invisíveis as particularidades do trabalho autônomo, um universo heterogêneo que abarca do “virador” ao profissional que porta saberes e habilidades específicas operacionais e de gestão que lhe asseguram uma condição profissional mais estável, mesmo na informalidade.

A estrutura do artigo contempla uma discussão inicial a respeito da concepção de informalidade e de empreendedorismo; breves considerações sobre o autoemprego e a relevância da pequena produção no Brasil; apresentação de indicadores sobre o empreendedor individual e a pequena produção no Brasil; e, por fim, as problematizações sobre o significado desse fenômeno na compreensão das tendências observadas na configuração do trabalho, na sociedade contemporânea.

## **DIMENSÕES DO EMPREENDEDORISMO**

A sociedade ocidental tem reificado o empreendedorismo ao associá-lo a uma cadeia de virtudes, embora tal constatação não autorize uma recepção otimista das elevadas taxas de empreendedorismo, tomando-as isoladamente como indicadores de padrão elevado de prosperidade e de bem-estar das sociedades. Os relatórios anuais da ONG americana – *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) – mostram que a alta taxa de empreendedorismo aparece também nos países mais pobres, carentes ainda da estabilização do crescimento populacional e de um patamar razoável de afluência. Nesse contexto, é comum a motivação

para empreender não estar associada a uma vocação para o mundo dos negócios que facilite a percepção tanto de promissoras oportunidades de geração e aumento de renda quanto de perspectivas de autonomia e liberdade no trabalho.

No relatório divulgado em 2012, a classificação dos países a partir do perfil das respectivas economias situou o Brasil no agregado intermediário dos “países impulsionados pela eficiência” (industrialização, ganhos em economias de escala e presença de grandes empresas intensivas em capital). Os outros dois agregados eram os “países impulsionados por fatores” (“agricultura de subsistência e negócios extrativistas, intensivos em trabalho e recursos naturais”) e os “países impulsionados pela inovação” (negócios mais intensivos em conhecimento e expansão do setor de serviços) (GEM, 2012, p. 20).

Quanto à evolução do total da atividade empreendedora no Brasil (o percentual de empreendedores nascentes, iniciais e estabelecidos em relação à população de 18 a 64 anos)<sup>3</sup>, a taxa registrada, em 2002, foi de 20,9%, subiu para 30,2% em 2012 e atingiu 32,3% em 2013; ou seja, nesse último ano, aproximadamente 40 milhões de brasileiros na faixa etária de 18 a 64 anos estavam envolvidos com o empreendedorismo. Cabe destacar que essa taxa é expressivamente superior aos 20,6% referentes à média do conjunto dos 67 países incluídos na pesquisa e assegura ao Brasil o 10º lugar do *ranking* mundial (GEM, 2012). Define-se empreendedorismo, na mencionada pesquisa, como qualquer iniciativa de um indivíduo, de um grupo ou de uma empresa já estabelecida de “criação de um novo negócio ou empreendimento, como por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente” (GEM, 2012, p. 116).

Classificado entre os dez países com mais iniciativa de empreendedorismo, o Brasil apresenta uma tendência interessante quanto à motivação para empreender e, nesse ponto, a pesquisa do GEM avalia apenas os empreendedores iniciais: no ano 2002, 42,4% desse contingente apontaram a oportunidade como estímulo para empreender; em 2012, esse percentual atingiu 69,2%; e, em 2013, 71,3%. Essa elevação reflete o dinamismo da economia brasileira no período, decorrente da expansão do mercado interno, cujo impacto na geração de negócios foi capaz de minimizar os obstáculos impostos pela complexidade institucional e pelos custos inerentes aos mecanismos regulatórios vigentes para abertura e funcionamento dos negócios no Brasil (GEM, 2012; 2013).

No entanto, a predominância da oportunidade como motivação para empreender ainda carece de uma base empírica específica e de um suporte analítico mais refinado, capazes de captar dimensões ocultas nas percepções dos entrevistados. A situação macroeconômica, a melhoria na distribuição da renda e na expansão do mercado interno, pode estar estimulando também a abertura de empreendimentos voltados para produtos e serviços tradicionais, de baixo valor agregado e com nenhum ou pequeno potencial de expansão de mercado. É o que evidencia a pesquisa GEM (2013) ao apontar a predominância entre empreendedores iniciais (por oportunidade e necessidade) das atividades pouco inovadoras em produtos, serviços e processos. Em geral, as oportunidades múltiplas e diferenciadas, expressivas em termos de mercado, tecnologia e geração de emprego e renda, são típicas de regiões dotadas de uma estrutura produtiva mais competitiva e dinâmica. Nesse aspecto, cabe a crítica ao

sistema educacional brasileiro que, apesar da expansão quantitativa registrada nas últimas décadas, apresenta tímidos resultados no desenvolvimento das capacidades de iniciativa e inovação, assim como na percepção de novas oportunidades de negócios ou de diferentes modalidades de inserção profissional. A maioria dos candidatos a empreendedor ainda adentra no mundo dos negócios sem a devida bagagem de conhecimentos e informações e desprovida de orientação de uma agência especializada (GEM, 2008).

Outro dado relevante para a compreensão da dinâmica empreendedora brasileira é a alta mortalidade no segmento das micro e pequenas empresas, cujas causas aventadas têm sido: oscilações do mercado; juros e tributos elevados; dificuldades de acesso ao crédito; e falta de conhecimento e de experiência dos proprietários para lidar com tarefas de ordem econômica, contábil e gerencial envolvidas no empreendimento (OLIVEIRA *et al.*, 2006). Muitos negócios surgem da necessidade de sobrevivência, portanto desvinculado de perspectivas de capitalização (CACCIAMALI, 1997) e disposições individuais necessárias para empreender. Adiciona-se a esse rol de fatores de insucesso a carência de uma base de capital social (o suporte da família e/ou de uma rede de relações) e o baixo grau de eficácia dos mecanismos institucionais e das políticas públicas dirigidas ao setor.

A polarização entre empreender por necessidade (“efeito refugiado”) e empreender por oportunidade (“efeito empreendedor”) é um recurso analítico recorrente no rastreamento dos elos entre empreendedorismo e dinâmicas econômicas que geram emprego, desemprego e subemprego. Porém, contrapõe construções típicas não reproduzidas fielmente nas motivações presentes nas situações reais, nas quais os impulsos para empreender podem ser desencadeados por uma variedade de combinações de necessidade com oportunidade (BÖGENHOLD; STABER, 1991; COLBARI, 2012). A pesquisa empírica realizada em diversos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) evidenciou a presença de dupla tendência na relação entre desemprego e geração de novos negócios: a positiva decorrente do “efeito refugiado” e a negativa gerada pelo “efeito empreendedor” (THURIK *et al.* 2008).

As situações reais enquadradas em diversos contextos contribuem para o questionamento do caráter exemplar da concepção clássica de empreendedorismo (no sentido conceitual e normativo) que destaca o pioneirismo e a inovação como qualidades por excelência dos empreendedores, uma vez que necessidade e oportunidade podem atuar simultaneamente como motivação para a atividade empreendedora. Ilustra esse argumento o peso do fenômeno do desemprego e/ou da falta de emprego atraente na motivação para abertura de um negócio, pois a necessidade de geração de renda não opera independente das mudanças vividas pelas pessoas desempregadas (OLIVEIRA *et al.* 2006), nelas provocando a mobilização das capacidades individuais em busca de novas oportunidades de inserção produtiva. Há espaço para o empreendedor inovador, embora, como ilustram as pequenas empresas nos setores de tecnologia de ponta (GUIMARÃES, 2011), essas situações tendem a ser mais frequentes entre os segmentos portadores de algum capital e de conhecimento ou de habilidades criativas desenvolvidas nas trajetórias de vida.

O debate atual sobre o empreendedorismo opera com uma concepção abrangente do

fenômeno que permite enquadrá-lo em diferentes contextos, transbordando as áreas dos negócios e se espalhando para várias esferas da vida social. Aos propósitos dessa exposição, interessa destacar a sua vinculação com os desdobramentos do novo paradigma produtivo, em particular como estratégia de enfrentamento das crises do mercado de trabalho, seja pela sua capacidade de impulsionar o progresso econômico a assim gerar empregos, seja como mecanismo meramente defensivo diante da crise do assalariamento. Sob o ângulo de correntes opostas do pensamento econômico – a abordagem neoclássica e a marxista – e da herança teórica da sociologia, incluindo seus fundadores, o trabalho autônomo e a pequena empresa também têm sido rotulados de formas tradicionais, ultrapassadas e declinantes de atividade econômica (CURRAN, 1990; PAMPLONA, 2001), ou então “formas funcionais e dependentes da dinâmica da acumulação capitalista moderna” (WANDERLEY, 1999, p. 15). Alheias às divergências teóricas, as referências empíricas sinalizam que, a despeito da frequente associação entre a presença de pequenas e microempresas aos movimentos da reprodução capitalista, incluindo retração econômica e o desemprego (CACCIAMALI, 1997), elas não podem ser encaradas como um fenômeno transitório ou cíclico, pois seu crescimento também ocorre em momento de expansão econômica, embora o efeito dessa expansão no empreendedorismo não seja consistente. Por sua vez, o desemprego pode desestimular a procura de emprego devido à tendência de rebaixamento de salários e por tornar menos oneroso o processo de se estabelecer por conta própria ou como microempresário. Porém, se no plano macroeconômico, o mercado de trabalho é o principal mecanismo provocador de mudanças no nível de autoemprego e de pequenas empresas, não há passagem automática do desemprego para essas modalidades de inserção produtiva. Não há relação de causalidade entre as duas situações e, no plano microssocial, um conjunto de variáveis desencadeia ou desfavorece essa relação, entre outras o capital humano, as disposições subjetivas, o diferencial de renda e remuneração, as possibilidades de créditos (BÖGENHOLD; STABER, 1991). Daí a necessidade de compreender as condições sociais que estimulam ou impedem essas experiências.

O autoemprego apresenta-se como um fenômeno relevante na história econômica dos países capitalistas avançados e a América Latina e o Brasil não fogem à regra. No primeiro bloco, em recuo no período pós-guerra, voltou a crescer com as mudanças produtivas a partir da década de 1970, sinalizando, em uma perspectiva otimista, a vitalidade macroeconômica e, na pessimista, um sintoma das deficiências do mercado de trabalho (CURRAN, 1990; BÖGENHOLD; STABER, 1991); e, no segundo bloco, a aceleração do processo de industrialização, até aproximadamente as décadas de 60 e 70, teria provocado o seu recuo, porém o crescimento foi retomado a partir dos anos 90 (PRANDI, 1978; PAMPLONA, 2001) e, segundo dados da PNAD (IBGE, 2011), desacelerado em períodos mais recentes.

É pertinente, nesse ponto, o resgate histórico de aspectos dos primórdios do desenvolvimento industrial brasileiro quando se impunha a necessidade de se enfrentar os desafios para a formação de um mercado de trabalho urbano, processo esse dificultado pela mentalidade tradicional herdada da cultura de subsistência — a imaginação popular persistia, povoada de anseios de autonomia e independência, de “não ter patrão”. As aspirações pelo trabalho por conta própria ou ter o próprio negócio atuavam como forma de resistência à integração sociocultural do trabalhador na ordem industrial e à imposição do regime salarial como



mecanismo de acesso às posições valorizadas nas hierarquias de *status* e de construção de identidades sociais legítimas (PEREIRA, 1965; LÓPES, 1971; DURHAN, 1984). Um fenômeno pouco original, considerando a sua incidência em diferentes contextos do desenvolvimento do capitalismo industrial, como atestam vários estudos sobre o assunto, entre os quais se destacam Bendix (1966) e Thompson (1979).

O triunfo do regime salarial, muito mais pelo acesso ao consumo do que pela associação a valores e vocação, fez parte do modelo de organização empresarial e de regulação social, convencionalmente rotulado de fordismo, responsável por consolidar um padrão de emprego (assalariado, tempo integral, estável e com garantia de benefícios, proteção social, etc.). Por sua vez, as bases normativas e as referências morais e culturais coladas a esse padrão de emprego foram erodidas pela crise agravada nos anos de 1970 e 1980 e seus desdobramentos, entre eles a emergência dos modelos produtivos flexíveis.

Uma das dimensões do fenômeno da reestruturação produtiva fartamente explorada pela literatura acadêmica, em várias disciplinas científicas, é a flexibilidade dos processos associada à descentralização e desverticalização das empresas e à tendência de organização de redes e cadeias produtivas. Quanto aos impactos nas formas de trabalho, duas tendências simultâneas ganham visibilidade: o deslocamento dos empregos para as pequenas e médias empresas, reduzindo o segmento enquadrado nos “bons empregos”, em termos salariais e de condições de trabalho, e a emergência de uma pluralidade de tipos de vínculo entre as unidades de produção. A essa pulverização associam-se duas tendências: a promissora, porém seletiva, que favorece a conversão de trabalhadores assalariados, portadores de habilidades específicas, em trabalhadores por conta própria ou microempresários; e a precária, que promove a proliferação de várias formas de ocupação gerando um contingente de trabalhadores “viradores” na condição de autônomos e de assalariados informais (COLBARI, 2007).

No Brasil, sobretudo a partir dos anos 90, as políticas de geração de emprego e renda associadas aos programas de concessão de crédito produtivo popular incentivam a atividade empreendedora como forma de inserção produtiva. Assim sendo, o recente movimento de ressignificação da noção de empreendedorismo coincide com as mudanças no paradigma produtivo-organizacional e no contexto institucional, político e ideológico. Atua simultaneamente como estratégia de combate ao desemprego e à pobreza por meio de “novas combinações dos fatores de produção incluindo novos agenciamentos do próprio trabalho” (MACHADO SILVA; CHINELLI, 1997, p. 37), como o autoemprego e o pequeno negócio; e como preservação de mecanismos de controle social, ao legitimar alternativas de ocupação aos expulsos e aos não incluídos no mercado de trabalho formal.

Nesse viés, fragiliza-se o arquétipo clássico do empreendedor que reporta a algumas características específicas, como sexo masculino, integrante dos grupos étnicos dominantes e portador de atributos psicológicos excepcionais vinculados à capacidade de iniciativa/ inovação e aos anseios de autonomia e liberdade (COLBARI, 2007). Em seu lugar, uma renovada concepção de empreendedor, alimentada pela crença de que habilidades empreendedoras podem ser obtidas por meio de processos de aprendizagem e pela presença



de segmentos mais vulneráveis à exclusão do mercado de trabalho, como mulheres e beneficiários dos programas de inclusão produtiva e social.

Assim, no campo das políticas de formação para o trabalho, sublinha-se a importância de um modelo híbrido que incorpore conteúdos e habilidades profissionais necessários para o indivíduo se manter no mercado formal de trabalho, mas adicionado com as competências dirigidas à preparação para o autoemprego e o micro e pequeno negócio, já antecipando as possibilidades e necessidade de outros arranjos ocupacionais não assalariados como alternativas legítimas de inclusão produtiva.

## **EMPREENDEDORISMO E INFORMALIDADE**

Um breve comentário bibliográfico a respeito da noção de informalidade destaca algumas contribuições que se empenham em refinar um conceito, “empiricamente tão confuso e analiticamente tão ambíguo” (MACHADO DA SILVA, 2002, p. 84-85). Sublinha o autor, a inconsistência e a imprecisão de uma categoria cognitiva cuja generalização e domínio público, desde o seu aparecimento até os anos de 1980, mantiveram uma base consensual quanto aos seus significados no plano teórico, valorativo e político. Segundo Ulysea (2005), a referida década marca o momento em que os estudos relativos à informalidade no mercado de trabalho brasileiro começaram a adquirir densidade, embora ainda de forma dispersa, com frágil base de dados e com pouca organicidade no seu tratamento. Na literatura internacional, também permeada pelo dissenso a respeito do conceito de setor informal, teórica e empiricamente o tema ganhou novos significados a partir da percepção das dificuldades das economias centrais em absorver a população em idade ativa, efeito em parte decorrente da contração do setor industrial, o berço do padrão do típico emprego fordista, e a expansão do setor de serviços, este mais propício à propagação da informalidade.

O setor informal tem sido apresentado como residual, indefinido, característico dos setores marginalizados da população, uma espécie de “guarda-chuva” que abriga situações muito distintas de inserção e de experiências no mundo do trabalho, mas tendendo gradativamente ao inevitável definhamento. Observam, no entanto, Williams e Nadin (2012) que, nas últimas décadas do século passado, vários estudos foram responsáveis por uma releitura que apontou o caráter persistente da informalidade no cenário econômico, independentemente do grau de desenvolvimento e dos regimes produtivos, bem como o complexo de variáveis envolvidas nesse processo, impondo o desafio de superação do simplismo das explicações estrutura/agência e da dicotomia formal e informal. O entendimento da esfera informal apresenta-se como essencial para o entendimento das dinâmicas do mercado de trabalho e dos padrões de organização do trabalho vigentes.

No Brasil, a ênfase na posse da carteira de trabalho assinada, em grande parte, minimizou a polêmica, embora seja frequente o setor informal aparecer, em muitos estudos, abrangendo tanto os sem carteira quanto os por conta própria. No entanto, tais reflexões giraram em torno da caracterização da informalidade, priorizando alguns aspectos, como os diferenciais de salários, segmentação ou não do mercado de trabalho e mobilidade dos trabalhadores. Na

trilha da segmentação, observa Soares (2004) que, no período de 1981 a 1999, caracterizado pela intensidade das reformas pró-mercado, teria havido aumento da informalidade e redução das diferenças salariais entre formalizados e informalizados. A queda desse diferencial fora o segundo fator que mais contribuiu para diminuir a desigualdade salarial, sendo o primeiro a educação. Merece destaque a presença da escolaridade e qualificação profissional como variável associada ao grau de formalização no mercado de trabalho.

Como integrante do mercado, a informalidade relaciona-se a fatores que interferem na oferta e na demanda por trabalho (ambiente macroeconômico, nível de qualificação da mão de obra e ações institucionais) e ao desempenho desse mercado (emprego, geração e distribuição dos rendimentos do trabalho, índices de produtividade e crescimento econômico) (ULISSEYA, 2005). Porém, a base de informações disponível não permite avanços significativos quanto ao discernimento mais preciso das causas da informalidade; ao esclarecimento satisfatório dos impactos da dinâmica econômica sobre o desempenho do mercado de trabalho; e ao entendimento da atuação das instituições do mercado de trabalho na determinação dos mecanismos responsáveis pela alocação e pela mobilidade dos trabalhadores entre os setores formal e informal.

Ilustra essa complexidade de demarcar o tamanho e os critérios da economia informal no país, uma leitura sumária dos resultados da pesquisa ECINF/2003 (IBGE, 2005). Entre os 2,7 milhões de proprietários de microempreendimentos com até cinco anos de atividade no Brasil (27% do total), 43% decidiram empreender, movidos pela dispensa no emprego anterior ou pela impossibilidade de sobreviver com os baixos rendimentos auferidos. Outros fatores responsáveis pelo ingresso na economia informal foram o desejo de independência e de complementação de renda. E mais: trata-se de um contingente que, na maior parte, começou a trabalhar antes dos 15 anos de idade e desenvolveu habilidades básicas e específicas muito mais no decorrer da experiência prática do que por meio de uma formação profissional sistemática em cursos regulares (POCHMANN, 2005).

Nos diversos registros teóricos e empíricos utilizados, efeitos contraditórios são associados à informalidade das relações produtivas, uma vez que atinge de forma diferenciada os segmentos de trabalhadores. Em algumas situações, pesam os constrangimentos provocados pelo desemprego e pela falta de opções mais atraentes de trabalho que produzem os diversos itinerários informais, tanto na condição de assalariados não registrados quanto na de trabalhadores por conta própria ou de microempresário informal (MACHADO DA SILVA; CHINELLI, 1997). Cabe, no entanto, a ressalva de Maloney (2004) de que a passagem do desemprego para a atividade informal não se processa de forma automática. Em outras, além do excesso de regulamentação do mercado de trabalho e a incapacidade dos setores informais em sustentá-la (PASTORE, 2006; SOTO, 1987), tese problematizada por Lautier (1997), fatores não estritamente econômicos podem motivar a criação de microempresa ou do “auto- empresariamento” sem registro formal: a história e os valores familiares, a experiência e a qualificação profissional, a flexibilidade e o desejo de autonomia profissional ou de um cálculo desfavorável à formalização (PERRY *et al.*, 2007).

A constatação de tendências em sentido oposto coloca em xeque a associação inevitável entre

informalidade e precariedade dos postos de trabalho, entre “emprego decente” e cobertura e proteção das instituições do mercado de trabalho. Não se pode menosprezar a existência de um sentimento de desencanto e desconfiança alimentado pelas limitações do sistema de proteção social fundado no contrato de trabalho (SASAKI; MENEZES, 2012). Em muitas situações, a informalidade pode resultar de um cálculo racional entre os custos e os benefícios em que pesam a elevação dos ganhos reais e do bem-estar, bem como a redução de custos do deslocamento para o trabalho e dos encargos trabalhistas e tributários (SOTO, 1987). Adicionam-se a esse cálculo as possibilidades de se contar com outros mecanismos de seguridade social proveniente das redes familiares e de vizinhança, da poupança e da aquisição de bens (MALONEY, 2004; PERRY *et al.*, 2007).

Considerando-se a heterogeneidade do setor, é plausível admitir a presença de situações mais “puras” enquadradas em um dos polos – preferência ou constrangimento – bem como um *continuum* que expresse as possíveis combinações desses elementos variando o peso de cada uma das possibilidades.

## O PEQUENO EMPREENDIMENTO EM NÚMEROS

Acompanha a recente visibilidade econômica e política do pequeno empreendimento a necessidade de se produzir informações sobre as dinâmicas específicas do segmento que favoreçam o ajuste das ações de fomento a essas dinâmicas. No entanto, a carência de uma base sólida de dados e de análises mais apuradas ofusca a avaliação dos impactos das políticas públicas dirigidas ao setor. Essa lacuna tem sido parcialmente suprida com algumas publicações que sistematizam dados originários de diversas fontes<sup>4</sup>, entre elas o *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa* – organizado pelo SEBRAE em parceria com o DIEESE (responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas, gráficos e mapas do banco de dados), publicado anualmente desde 2008; a série de estudos *Os Donos de Negócio no Brasil*; e a série *Perfil do Microempreendedor Individual*.

Na ausência de uma matriz analítica complexa para guiar a leitura de um conjunto de dados extraídos das mencionadas compilações, segue-se a abordagem descritiva desses números, insuficiente, que se reitera, para as ambições de decifrar os impactos sociais e econômicos dos pequenos empreendimentos e de suas tendências não lineares e paradoxais.

## AS MPE E O PERFIL DOS DONOS DE NEGÓCIO

As cinco edições do *Anuário* não explicitam alterações nem oscilações significativas que justifiquem a o recurso a uma análise longitudinal, razão pela qual se optou por uma visão panorâmica e sincrônica do segmento das micro e pequenas empresas na estrutura econômica brasileira e na geração de emprego, tendo como referência a edição da pesquisa publicada em 2012 (ano base: 2011). Inicialmente, a título de informação, o Quadro I apresenta os critérios que são utilizados para classificação dos estabelecimentos nas três categorias: microempreendedor individual, microempresa e pequena empresa.

**Quadro I** - Critérios de classificação dos estabelecimentos produtivos

Porte/Setores	Indústria*	Comércio e Serviços**	Faturamento Bruto (Anual)
Microempreendedor Individual	até 01 empregado	até 01 empregado	60 mil
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas	360 mil
Pequena empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas	Até 3,6 milhões

\*As mesmas delimitações de porte foram utilizadas para o setor da construção.

\*\*O setor Serviços não inclui administração pública e serviço doméstico.

Fonte: Parcialmente reproduzida de SEBRAE/DIEESE (2012a, p. 17).

Na última década, as micro e pequenas empresas (MPE) aumentaram a sua participação na estrutura produtiva brasileira, em parte devido ao bom desempenho da economia e às políticas de crédito direcionadas ao setor, fatores que teriam contribuído para a ampliação do número de estabelecimentos e do emprego gerado, inclusive daqueles com carteira assinada. Alguns números extraídos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), no período 2000-2011 (SEBRAE, 2012a), traduzem esse desempenho: eram 4,2 milhões de estabelecimentos em 2000 e um total de 6,3 milhões em 2011, o que atesta a criação de aproximadamente 2,1 milhões de novos estabelecimentos. A concentração nos setores do comércio e serviços favoreceu a resposta positiva imediata ao crescimento econômico e às mudanças ocorridas no padrão de consumo e distribuição de renda do país.

Quanto ao impacto na geração de emprego, os números também são expressivos: entre 2000 e 2011, foram 7 milhões de empregos com carteira assinada criados pelas MPE, cujo total de empregos era 8,6 milhões de postos de trabalho em 2000, alcançando 15,6 milhões em 2011, um crescimento médio de 5,5% no período de 2000 a 2005, e de 5,1% ao ano entre 2005 e 2011. Em síntese, em 2010, as micro e pequenas empresas correspondiam, no país, a 99% dos estabelecimentos, a 51,6% dos empregos formais privados não agrícolas (41,7% do total de empregos no setor da indústria; 48,1% na construção; 72,4% no comércio; e 42,7% nos serviços) e a quase 40% da massa de salários. Cabe a ressalva quanto a essa expressividade salarial do segmento, considerando-se que 60,4% do contingente das microempresas foram classificadas como “sem empregados”. Outra observação pertinente é que, independentemente da imprecisão entre salário e renda do microempreendedor, o crescimento da massa salarial paga também resultou do movimento de formalização de toda a economia, registrando-se a elevação do número de empregos com carteira de trabalho assinada e do rendimento médio real. Porém, no segmento em questão, a remuneração média real dos empregados cresceu 1,5% ao ano no período de 2000 a 2011, passando de R\$ 1.019 para R\$ 1.203, acusando um resultado superior ao crescimento da renda média real de todos os trabalhadores do mercado formal e daqueles alocados nas médias e grandes empresas (SEBRAE, 2012a).

Considerando-se os setores de atividade, o comércio continua abrigando o maior número de MPE (3,2 milhões de estabelecimentos, ou seja, mais da metade do total das MPE

brasileiras). Porém, relativamente, a sua participação caiu de 54,7% em 2000 para 51,5% do total registrado em 2011. No setor de Serviços, o segundo colocado nesse *ranking*, estavam 2,1 milhões de unidades, registrando-se a elevação de 29,9% em 2000 para 33,3% do total registrado em 2011. A indústria (com 674 mil MPE) sofreu um decréscimo na sua participação relativa, caindo de 11,4% do total verificado em 2000, para 10,7% em 2011. Em contrapartida, o setor da construção (284 mil estabelecimentos) registrou ligeiro crescimento, passando de 3,9% do total, em 2000, para 4,5% do total de MPE, em 2011 (SEBRAE, 2012a).

No Brasil, em 2010, apenas 30,7% das micro e pequenas empresas estavam localizadas nas capitais; 69,3% estavam no interior. Essa tendência repetia-se em relação à distribuição do emprego (p. 56). Em 2011, 65,4% dos empregos no segmento estavam no interior e 34,6% nas capitais (p. 198). Quanto ao local e exercício do trabalho entre os empregadores, a situação em 2010 era a seguinte: “Na residência/ No próprio domicílio” (21,9%); “Município de residência/Fora do domicílio” (67,1%); “Em outro Município” (9,0%); “Em mais de um município ou país” (0,1%); “Em país estrangeiro” (1,9%) (SEBRAE, 2012a).

Quanto aos “donos de negócios”, os dados a seguir são extraídos de SEBRAE (2013a), cuja fonte foi a PNAD (IBGE, 2011). Somando 22,8 milhões de pessoas<sup>5</sup>, trata-se dos indivíduos que se distribuem nessas duas posições: “Conta Própria” (tem o próprio empreendimento sem empregado remunerado); e o “Empregador” (tem o seu próprio empreendimento, com pelo menos um empregado).

Algumas variáveis como sexo, faixa etária e escolaridade e nível de formalização foram destacadas na construção do perfil dos “donos de negócios”. Nesse contingente, 69% são homens e 31% mulheres, predominando a presença masculina, no período compreendido de 2001 a 2011, tanto entre os empregadores quanto nos “conta própria”. Todavia, registrou-se elevação da participação das mulheres em ambas as ocupações.

Na distribuição por faixa-etária, em 2011, 27% dos donos de negócios eram jovens com até 34 anos e 73% tinham 35 anos ou mais (não jovens). No período de 2001 a 2011, entre os empregadores, observou-se ligeira expansão na faixa etária de “40 anos ou mais”: representavam 58,6% em 2001 e atingiram 63,7% em 2011. Tendência semelhante ocorreu entre os “conta própria”: em 2001, 53,4% deles possuíam 40 anos ou mais, proporção elevada para 60,0% do total, em 2011.

No que diz respeito à escolaridade, houve uma elevação significativa nos dois segmentos em questão: em 2001, 51,7% dos empregadores e 18,9% dos “conta própria” possuíam, ao menos, o ensino médio completo; em 2011, 63,6% dos empregadores e 32,2% dos “conta própria” alcançaram essa escolaridade mínima.

Quanto ao nível de formalização, o indicador “contribuição para a Previdência Social” apontou, em 2000, que 71,7% dos empregadores contribuíam e 28,3% não; em 2010, esses percentuais foram, respectivamente, 73,2% e 26,8%. Entre os “conta própria”, a tendência é inversa: em 2000, 21,7% contribuíam e 78,3% não contribuíam; em 2010, respectivamente, os números eram 18,7% e 81,3%, aumentando-se, portanto, a informalidade. Quanto à

situação de registro no CNPJ, outro indicador de formalização, em 2011, apenas 15,6% dos “conta própria” estavam registrados e 84,4% não; entre os empregadores, os respectivos percentuais eram 75,5% e 24,5%.

## **O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI): UM RETRATO ESPECÍFICO**

Nesse momento da exposição, o recorte é mais seletivo ao retratar prioritariamente os microempreendedores individuais, figura jurídica que abriu o caminho para a legalização das atividades exercidas na forma de autoemprego ou empresário individual com até um empregado. De acordo com os dados da Receita Federal, no período de julho de 2009, quando efetivamente começou a ser aplicada a nova legislação, até agosto de 2013, esse contingente somava 3.341.407 registros. Em 2012, em três estados da Federação, o número de MEI já era superior ao de microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional; em 2013, eram 12 estados com mais MEI do que micro e pequenos negócios (SEBRAE, 2013b, p. 9)<sup>6</sup>.

A distribuição desse contingente por estados indica a concentração na Região Sudeste, mas com participação significativa nos estados do Nordeste e do Sul. Os estados que mais se destacam na formalização dos MEI são: São Paulo (24,6%), Rio de Janeiro (12%), Minas Gerais (10,5%), Bahia (6,8%) e Rio Grande do Sul (5,8%) (SEBRAE, 2013b). Esse perfil da distribuição geográfica do MEI não repete a participação das regiões no total de Micro e Pequenas Empresas: a Região Sudeste detém a maior participação no total de MEI e de MPE, mas o percentual de sua contribuição para o número de MEI fica abaixo do das MPE. As Regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte contribuem mais para o total de MEI do que para o número de MPE. À primeira vista, é possível afirmar que a formalização dos MEI é proporcionalmente maior em regiões de menor presença de empresas formais, porém a última pesquisa divulgada, referente ao ano de 2013, aponta alterações nessa tendência: as Regiões Sul e Sudeste mostraram aceleração no processo de formalização do MEI (SEBRAE, 2012b; 2013b).

Em linhas gerais, o perfil do MEI que emerge da pesquisa SEBRAE (2013b) revela-se por meio de alguns indicadores:

1. Quanto ao gênero, 53% são homens e 47% mulheres, mas com ligeira elevação do contingente feminino. Esse dado, quando comparado ao de divisão por gênero dos microempresários, demonstra que a participação das mulheres no universo de empreendedoras individuais é significativamente superior ao total de microempresárias, apesar de serem elas minoria. Insinua-se que a figura do MEI tem promovido uma maior inclusão feminina no empreendedorismo comparativamente às microempresas.

2. As atividades que predominam entre as mulheres estão relacionadas a vestuário, cuidados estéticos e alimentação. São elas: “Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios”; “Cabeleireiros; atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza”; “Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares”; “Fornecimento



de alimentos preparados”; e “Confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas”. Entre os homens, predominam as atividades de construção e de reparação, além do comércio. Na ordem, aparecem “Obras de alvenaria”; “Comércio varejista de artigos do vestuário e acessório”; “Instalação e manutenção elétrica”; “Cabeleireiros”; “Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos”; e “Serviços de pintura de edifícios em geral”.

3. A distribuição por faixas etárias e a escolaridade são indicadores essenciais para a composição do perfil do MEI. Na primeira variável, em ordem decrescente, destaca-se o maior número de MEI (33,6%) na faixa de 30 a 39 anos; 23,8% de 40 a 49 anos; 15,7% de 50 a 64 anos; 15,3% na de 25 a 29 anos; e 9,9% na de 18 a 24 anos. Quanto à escolaridade, a maioria (62,8%) possui ensino médio ou técnico completo ou mais. Detalhando as informações, tem-se: 8% sem instrução formal; 16,5% têm ensino fundamental incompleto; 10,4% têm ensino fundamental completo; 9,5% com médio ou técnico incompleto; 44,1% com ensino médio ou técnico completo; 7,7% com superior incompleto; outros 9,8% com superior completo e 1,2% com pós-graduação. Observa-se um nível de escolaridade mais elevado do que o da população adulta brasileira, na qual 60% possuem ensino fundamental completo ou incompleto e apenas 26% têm ensino médio ou técnico completo contra 44% dos MEI. Pode-se inferir que a busca pela formalidade da atividade foi maior entre os empreendedores informais mais escolarizados e que a instituição da figura do empreendedor individual, ao facilitar a abertura e manutenção do pequeno negócio, pode ter motivado a entrada no ramo de pessoas com mais instrução e que antes não empreendiam.

4. Quanto à distribuição por setores econômicos, 39,3% dos Empreendedores Individuais encontram-se no comércio, 36,7% estão no setor de serviços, 14,7% na indústria e 8,8% na construção civil. Em relação aos anos anteriores, registram-se pequenas reduções nos setores de Comércio e Indústria e ligeira elevação da participação da Construção Civil e Serviços. Essa mesma tendência se repete entre as MPE, mas em escala diferente: respectivamente os percentuais são 49,8% (Comércio); 35,1% (Serviços); 10,6% (Indústria); e 3,7% (Construção Civil). Entre os MEI, a participação maior da indústria em relação às MPE deve-se à presença de atividades que são classificadas como indústria, no entanto, pelo caráter artesanal, preservam características próximas às de serviços. Ilustram essa afirmação, os exemplos de atividades industriais frequentes entre os MEI: “Confecção, sob medida, de peças de vestuário”; “Fabricação de móveis com predominância de madeira”; “Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar” etc.

5. Os cinco segmentos de atividade com maior número de MEI são: comércio varejista de artigos do vestuário e acessório, com 380.117 registros (10,8% do total do Brasil); cabeleireiros, com 246.173 (7,0%); obras de alvenaria, 118.882 (3,4%); lanchonetes, casas de chá, sucos e similares, com 101.309 (2,9%); e outras atividades de tratamento de beleza, 92.625 (2,6%). Desagregada por sexos, a distribuição setorial dos MEI é a seguinte: no contingente feminino, 42% estão no comércio, 39% nos serviços, 18% na indústria e 1% na construção civil; e entre os homens, 37% estão no comércio, 33% nos serviços, 15% na construção civil e 14% na indústria.

6. Quanto à situação anterior à formalização, 40,6% dos MEI eram empregados com carteira; 30,6% eram microempreendedores informais (sem CNPJ); 16,3% empregados sem carteira; 6,5% donas de casa; 2,0% servidores públicos; 1,8% estudantes; 1,1% desempregados, 0,8% microempreendedores formais (com CNPJ) e 0,3% aposentados. Desagregando o segmento dos microempreendedores informais (sem CNPJ) pelo tempo na atividade, constata-se que 44% o foram por 10 anos ou mais; 23,6% entre 5 e 9 anos e 11 meses; 19,3% entre 2 e 4 anos e 11 meses; e 13,0% por menos de 2 anos. Em suma: 30,6% dos microempreendedores individuais declararam possuir um negócio informal (sem CNPJ), sendo a maioria deles (87%), há mais de dois anos, um fato que evidencia a figura do MEI como relevante porta de saída da informalidade.

7. Sobre a motivação para a formalização como MEI, os dados mais significativos destacam que 42,5% estavam interessados em ter uma empresa formal; 21,5% no acesso aos benefícios do INSS; 9,1% na possibilidade de emitir nota fiscal; 7,7% em crescer mais como empresa; 4,9% em “facilidade de abrir a empresa”; 4,1% em “fazer compras mais baratas/melhores”; 2,8% em “evitar problemas com a fiscalização/prefeitura”; 2,6% em conseguir “empréstimo como empresa”; 1,96% em “possibilidade de aceitar cartão de crédito/débito”; 1,5% “em formalizar é muito barato/de graça”; 0,9% em “possibilidade de vender para outras empresas”; e 0,4% em “possibilidade de vender para o governo”. Em síntese: 78,5% dos entrevistados mencionaram razões relativas aos benefícios da formalização para a empresa (ter uma empresa formal, emitir nota fiscal, facilidade em abrir a empresa, possibilidade de conseguir empréstimo e de vender para empresas e para o governo) e não a si próprio.

Na edição da pesquisa de 2011, o cruzamento das respostas sobre ocupação com o principal motivo para formalização sinalizou a presença das duas tendências do empreendedorismo (por necessidade e por oportunidade) na motivação para a formalização da atividade produtiva. A busca pelos benefícios do INSS exerceu forte pressão para a formalização (acima da média registrada) no contingente que estava desempregado; entre os empregados com carteira assinada, a motivação para o registro na condição de MEI deveu-se principalmente ao desejo de possuir um negócio formal (SEBRAE, 2011b).

Alguns dados da pesquisa realizada em 2013 indicam que os empreendedores individuais formalizados até agora constituem um grupo com características mais próximas da concepção clássica do empreendedorismo, ou seja, motivação pela oportunidade e não estritamente pela necessidade de sobrevivência. Nessa trilha, cabe destacar que 68,6% deles afirmaram não estar envolvidos em atividades empreendedoras antes de se registrar; 42,6% eram pessoas que possuíam um emprego formal, incluindo-se os servidores públicos, os quais, possivelmente, aproveitaram as facilidades da legislação para iniciar uma atividade empreendedora. A condição de empregado formal sugere que a motivação para empreender pode estar relacionada à identificação de oportunidade de negócio supostamente mais rentável do que o trabalho assalariado. Uma perspectiva otimista que exige cautela, pois, como

indicam pesquisas em diferentes países, o crescimento do autoemprego pode estar ocorrendo em setores periféricos, tradicionais, impulsionado menos pela sedução das oportunidades e mais pelo desencanto frente à crise dos bons empregos (HAKIM, 1988; BÖGENHOLD; STABER, 1991; POCHMANN, 2005).

8. A relevância do empreendimento como fonte de renda para o MEI pode ser atestada pelos seguintes dados obtidos: a maioria (76%) tinha o empreendimento como única fonte de renda. Entre os que possuíam outra fonte de renda, 7,5% tinham um emprego informal (sem carteira/bico); 7,0% tinham emprego formal; 3,4% tinham outro negócio por conta própria; 3,4% recebiam aposentadoria/pensão; 1,7% recebiam aluguel de imóvel; 1,2% recebiam ajuda financeira de parentes ou amigos; e 0,2% recebiam a Bolsa Família. Se a maioria dos empreendedores individuais retira do negócio a sua fonte de sustento, suas atividades não podem ser classificadas como meros “bicos”, pois configuram formas, mesmo precárias, de inclusão socioeconômica.

9. Sobre a forma como haviam aprendido sua atividade atual, a pesquisa realizada mais recentemente não divulgou informação alguma. No entanto, os resultados apurados pelo SEBRAE (2011b) delineiam um quadro bem heterogêneo: 27% aprenderam a sua atividade por meio de cursos e treinamentos, expressando os níveis de escolaridade do segmento; 22% aprenderam sua atividade observando o trabalho dos outros; 21% aprenderam com familiares; 18% em empregos anteriores; 8% por conta própria; e 4% aprenderam de outras formas. Os dados agregados indicam que pelo menos 69% dos MEI aprenderam suas atividades na prática (observando o trabalho dos outros, com familiares, em empregos anteriores ou por conta própria).

10. A maioria tem como local de trabalho um ponto fixo e não a rua, como consagra o senso comum, no caso do autoemprego: 48,6% afirmaram operar seu negócio em casa; 30,2% em escritório ou estabelecimento comercial; 10,7% na casa ou na empresa do cliente, 8,9% na rua e 1,5% em feira ou shopping popular.

Quanto aos impactos da formalização, destacam-se o aumento das vendas; a melhoria nas condições de compra; aumento das possibilidades de venda para outras empresas. As perspectivas de venda para o governo ainda não se consolidaram e o acesso ao crédito ainda não tem sido algo perseguido pela maioria dos microempreendedores individuais. No entanto, as expectativas de crescimento do empreendimento são acalentadas pela maioria: 84% deles pretendem faturar além do teto 60 mil reais por ano, sinalizando a possibilidade de transição para a condição de microempresário, uma tendência coerente com os motivos associados à formalização, em que prevalecem aqueles relacionados à qualificação do negócio. Trata-se de um indicador de que a opção por empreender não é vista como algo temporário, à espera do retorno ao mercado de trabalho assalariado. É mais: a maioria está satisfeita e recomendaria a formalização para os pares ainda na informalidade, sinalizando que os já registrados como MEI sejam potencialmente multiplicadores desse processo entre o segmento.

Em conjunto, os dados das três edições da pesquisa Perfil do Empreendedor Individual indicam que a formalização do autoemprego atinge o segmento com índices de escolaridade

e renda mais elevados do que a média. A presença feminina é expressiva e os setores de comércio e serviço abrigam a maior parte do contingente. Nos próximos anos, é plausível admitir alterações nessas tendências com o índice de formalização sendo “puxado” pelo segmento situado nos estratos inferiores de nível de educação e rendimento.

O empreendedorismo individual aparece no discurso de autoridades e de formadores de opinião como um importante instrumento de inclusão produtiva e de desenvolvimento social. As modalidades de trabalho autônomo ou trabalho por conta própria foram no passado, e continuam sendo, a condição profissional ou ocupacional de muitos brasileiros. A vantagem imediata do registro na condição de MEI é a saída da informalidade, o que permite pleitear o CNPJ e o ingresso no sistema de proteção social. Um dos objetivos do Plano Brasil Sem Miséria, do governo federal, é a inclusão produtiva por meio da formalização dos trabalhadores autônomos beneficiários do referido programa e do apoio aos que já estão formalizados. Ainda é difícil avaliar o MEI como ferramenta de combate à pobreza e de inclusão social, pois seriam significativos os indícios quanto à baixa formalização entre os beneficiários do PBF, pouco escolarizados e alocados em atividades autônomas.

O fato mais destacável é o percentual de desempregados que se tornou empreendedor individual entre os beneficiários do PBF: se, no universo total de MEI, 12% estavam desempregados, entre os MEI/PBF, o montante representava 23% (quase o dobro). Agregando alguns dados, apenas 9% desse contingente estavam incluídos nesse programa antes de se tornarem empreendedores individuais. Porém, os resultados insinuam que o empreendedorismo, mais especificamente a instituição da figura do MEI, teria favorecido a visualização de oportunidades para a emancipação em relação a esses programas sociais. Observa-se certo otimismo na avaliação de que o BF, ao assegurar um patamar de renda aos seus beneficiários, garantiu as condições mínimas para o início de uma atividade empreendedora (SEBRAE, 2012b).

As pesquisas do SEBRAE (2011b; 2012b; 2013b) identificaram o perfil do MEI beneficiário do Bolsa Família: jovem, pouco escolarizado, chefe de família, residente nos grandes centros urbanos da Região Nordeste; já era um empreendedor informal em atividades de baixo valor agregado, mas portador de expectativa de crescer, ou estava desempregado antes de se formalizar. No entanto, a adesão à formalização ainda é baixa nesse segmento, sinalizando que as potencialidades da institucionalidade específica do MEI como ferramenta de inclusão social dependem de ações direcionadas a esse público em condições socioeconômicas mais vulneráveis, em especial os de baixa escolaridade, com mais dificuldades de acesso às informações e aos conhecimentos específicos de gestão. A falta de estudos específicos dificulta o rastreamento da base de motivações, valores e experiências que explicam a passagem da dependência do benefício para o autoemprego. E mais: as carências e deficiências relativas ao apoio institucional podem ser mais incisivas como entraves à cultura do empreendedorismo (informal e formal) entre os BF do que a influência de mentalidades modeladas pela suposta cultura da dependência dos benefícios, o mote de grande parte das críticas dirigidas a esse tipo de programa redistributivo (MACDONALD, 1996).

No caso dos MEI-PBF, as dúvidas quanto aos impactos das atividades empreendedoras

formais na elevação dos rendimentos e/ou na precarização das relações de trabalho exige um acompanhamento sistemático e mais rigoroso (CORSEIUL; NERI; ULYSSEA, 2013). Pairam dúvidas quanto ao fato de estar sendo o MEI um instrumento de precarização do mercado de trabalho ao facilitar a substituição do contrato de trabalho sob o regime salarial pelo contrato de prestação de serviço, uma tendência anunciada por grande parte da literatura acadêmica, versada sobre os impactos da reestruturação produtiva no mercado de trabalho. No período de 2006 a 2010, o cruzamento entre as bases de dados do cadastro de MEI e da RAIS revela que metade dos MEI estava na condição de empregado formal em pelo menos um dos anos desse interstício e a outra metade provinha do mercado informal (NOGUEIRA; OLIVEIRA, 2013).

Finalizando o comentário sobre os indicadores referentes a um breve período, não é demasiado reiterar a dificuldade de análises mais generalizantes a respeito do segmento, comprovada tanto na exploração das variáveis quantitativas quanto das qualitativas. Nesse caso, trata-se de um contingente bastante heterogêneo em muitos aspectos, sobretudo pelas imagens de suas atividades construídas a partir de um repertório de signos que valora, classifica, aproxima, distancia e polariza – o empresário e o trabalhador assalariado; o trabalhador em geral e o trabalhador assalariado; o formal e o informal. Enquadrados em uma lista com quase 500 ocupações, os empreendedores individuais desempenham algumas atividades cujas representações estão mais próximas do empresariamento, como o *comércio de roupa de confecção, o qual responde pela maior parte das adesões ao MEI. Porém, muitas dessas ocupações, como “construção de muros e paredes”, sempre suscitaram imagens de “trabalho duro” e pouco valorizado socialmente; outras, como ambulantes, doceiras, pipoqueiros, manicures, tradicionalmente estiveram associadas a “bicos”, instabilidade e informalidade.*

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma das lacunas na armação deste artigo está nas imprecisas fronteiras e alinhamentos entre autoemprego, microempresário ou proprietário de pequenos negócios. As tentativas de calibragem conceitual não foram promissoras. O formalismo dos critérios quantitativos – número de empregados e faturamento – propostos pela Lei Geral e utilizados pelo SEBRAE e DIEESE para a classificação das unidades produtivas, dificulta o abrigo da diversidade de situações dos empresários e dos empreendimentos individuais quanto às trajetórias pessoais e projetos de vida; ao estoque de capital humano, social e cultural acumulado e às perspectivas de capitalização; e ao grau de autonomia e de barganha nas relações com outras empresas, organizações e órgãos públicos.

No Brasil, seguindo a tendência verificada em vários países, o autoemprego e os “pequenos negócios” estão distribuídos em um amplo e complexo universo de atividades extremamente heterogêneas, incluindo desde a absorção de desempregados sem alternativas no mercado de trabalho, os artesãos, e os profissionais inseridos em atividades especializadas, inovadoras e/ou com potencial de crescimento e sustentabilidade. Apesar da ampliação e da visibilidade conquistada por esse segmento produtivo, nos últimos anos, essa heterogeneidade, além dos desafios analíticos postos aos pesquisadores, tem sido apontada como um dos fatores

responsáveis pela baixa efetividade da atuação de diversos agentes governamentais e não governamentais em benefício do segmento, nos diversos níveis federativos. As ferramentas políticas tradicionais falham ao se pautarem por critérios únicos que submetem ao mesmo tratamento um público muito diferenciado, sobretudo quanto às particularidades do setor de atuação, ao grau de maturidade organizacional e ao perfil do empreendedor e de seu empreendimento (NOGUEIRA; OLIVEIRA, 2013).

De caráter mais exploratório, a apresentação sumária dos dados sobre o trabalho na pequena e microempresa e sobre os microempreendedores individuais sinalizou algumas trilhas promissoras para o prosseguimento futuro da investigação.

Um desses desafios aponta para a necessidade de apuração mais precisa a respeito da concepção do microempreendedor individual, uma novidade institucional criada pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. O outrora trabalhador autônomo ou “conta própria”, nos termos da Lei Geral, reformata-se no polo da empresarialidade; desloca-se da condição de trabalhador para o registro na categoria de empreendedor. Sua referência institucional no plano do governo federal não é o Ministério do Trabalho e Emprego, mas a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, criada com status de ministério para formular políticas de apoio a microempresas e empresas de pequeno porte e ao artesanato, incluindo a promoção da qualificação, o aumento da competitividade e o incentivo às exportações de bens e serviços produzidos pelo setor.

Se, nos parâmetros formais, os critérios são bem definidos, nos aspectos substantivos, o abrigo na categoria microempreendedor individual de uma diversidade de profissionais identificados como “trabalhador autônomo” ou “trabalhador por conta própria” alimenta a sensação de artificialismo, embora historicamente as imagens desses trabalhadores como “agente poupador e empreendedor” façam parte da ideologia de empreendedorismo (PRANDI, 1978, p. 85). Alimenta esse desconforto a constatação de que a maioria do segmento permanece distante da condição de um típico “empreendedor-empregador” e, também, o enquadramento moral da noção de empreendedorismo que grassa grande parte das abordagens da temática, oscilando do ufanismo à crítica radical.

Ainda nessa trilha, paralelamente à distinção clássica entre empresário e empreendedor, outras demarcações desafiam os esforços dos analistas: as fronteiras entre a “empresarialidade” (o empresariamento de si próprio de quem já era “por conta de si próprio”) e a “profissionalidade”; entre o autoemprego e a atividade empreendedora. A construção do MEI aponta para um híbrido: trabalhador “por conta” (saberes e habilidades operativas e profissionais) e empresário (habilidades de gestão, capacidade de iniciativa e espírito empreendedor).

Compreender esse deslocamento para o universo da empresarialidade exigiria a adição de outros elementos analíticos, como as mudanças na cultura do trabalho, nos padrões de solidariedade social e no referencial simbólico-valorativo que se afasta da centralidade do assalariamento como regime produtivo e/ou como relação contratual. Cabe a observação de Machado e Chinelli (1997) de que a manifestação da “empresarialidade” como preferência dos indivíduos ao se engajarem na atividade econômica é pavimentada pela adesão antecipada



aos significados culturais dessa relação produtiva que modela as percepções, os valores e a racionalidade dos agentes. No esforço de forjar essa adesão antecipada, interagem vários aspectos, tais como: no plano individual, as trajetórias de vida, os itinerários profissionais e as aspirações e representações; e no plano social, os discursos normativos de instituições públicas e privadas sobre o empreendedorismo, retórica essa sempre nutrida pelas histórias exemplares, os relatos de desafios, fracassos e superação. Um conjunto de atitudes, valores, motivações e ambições desvela a visão de mundo que orienta a preferência pelo autoemprego e pela iniciativa empresarial, cuja racionalização se constrói por meio da ênfase em atributos e disposições individuais: o gosto pelo risco em detrimento da segurança e os anseios de independência, autonomia, escolha e liberdade. Reafirmam-se as características atraentes do autoemprego como a flexibilidade de horário, a autogestão da atividade, as possibilidades de quebra da rotina e de recompensas financeiras mais promissoras. São indícios de uma ideologia do autoemprego ou da cultura do empreendedorismo cada vez mais acentuados no discurso contemporâneo (HAKAM, 1988). Não é demasiado sublinhar o alargamento semântico do empreendedorismo nesses discursos bem como seus impactos na esfera das representações sobre o trabalho e da constituição das identidades profissionais e sociais.

Não menos relevante seria a exploração da dimensão política do enquadramento jurídico do autoemprego como microempreendedorismo individual. Observa Lautier (1997, p. 86) que a tradição “marshalliana” associou a “cidadania plena” à “cidadania salarial”, afirmando um conjunto de direitos e deveres como inerentes à condição de trabalho assalariado. O estatuto do MEI indica um movimento de ampliação da racionalidade formal que incorpora à ordem legal segmentos historicamente informalizados, mas remodelados pela proliferação de modalidades de trabalho fora do assalariamento, operada pelo capitalismo flexível. Inaugura uma linhagem de reconhecimento de direitos em outra direção daquela que pavimentou o desenvolvimento dos direitos sociais ligados à generalização do regime salarial. Embute uma dimensão corretiva de distorções na incorporação ao mercado de trabalho, mas as possíveis conexões entre a regulação do autoemprego e a desregulamentação do modelo salarial ainda estão longe de serem satisfatoriamente desvendadas.

## NOTAS

- 1 A fonte dessas informações é o Portal do Empreendedor <[www.portaldoempreendedor.org.br](http://www.portaldoempreendedor.org.br)>, acessado em 10/04/2013.
- 2 A noção de “empresarialidade” foi absorvida de Machado da Silva e Chinelli (1997, p.37), que, por sua vez, reportam a seguinte referência: CAPECCHI, V. *Economia informal y desarrollo de especialización flexible*. In: SANCHIS, E.; MINANA, J. (Org.). **La otra economia**. Trabajo negro y sector informal. Valencia: Editions Alfons El Magnànim, 1988.
- 3 O foco da principal da pesquisa do GEM é o indivíduo empreendedor e não propriamente o empreendimento. Nessa linha, identificam-se três grupos a partir da fase de desenvolvimento dos empreendimentos: “empreendedores de negócios nascentes” (fundados há até três meses);

- “empreendedores de negócios novos” (com até 42 meses); e “empreendedores de negócios estabelecidos” (há mais de 42 meses) (GEM, 2012, p. 20).
- 4 As principais fontes de dados dessas publicações são: a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE; a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego; e a Pesquisa de Emprego e Desemprego do DIEESE/SEADE.
  - 5 Nesse total, estão incluídos também os proprietários de médias e grandes empresas, todavia, considerando que as MPE somam 99% desse total, a exclusão do primeiro contingente não imprimiria mudanças significativas no resultado nos resultados (SEBRAE, 2013a).
  - 6 Trata-se de uma pesquisa realizada pelo SEBRAE por meio de utilização de questionários aplicados e entrevistas realizadas e também da análise dos dados da base de cadastro do Portal do Empreendedor, fornecida pela Receita Federal do Brasil.

## REFERÊNCIAS

BENDIX, R. **Trabajo y autoridad en la industria**: las ideologías de la dirección em el curso de la industrialización. Buenos Aires: Editorial Universitária, 1966.

BÖGENHOLD, D.; STABER, U. The Decline and Rise of Self-Employment. **Work Employment Society**, v. 5, n. 2, p. 223-239, 1991.

CACCIAMALI, M. C. Flexibilidade: maior número de micro e pequenas empresas ou manutenção da concentração de forma descentralizada? **Contemporaneidade & Educação**. Ano II, n. 1, p. 46-57, maio 1997.

COLBARI, A. A retórica do empreendedorismo e a formação para o trabalho na sociedade brasileira. **SINAIS**. Revista Eletrônica de Ciências Sociais. Vitória: CCHN, UFES, Edição Especial de Lançamento, v.1, n. 1, p. 75-111, abr. 2007.

CORSEUIL, C. H. L.; NERI, M. C.; ULYSSEA, G. **Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais**. Texto para Discussão 1939. Rio de Janeiro: IPEA, mar. 2014.

CURRAN, J. Rethinking economic structure: Exploring the role of the small firm and self-employment in the British economy. **Work Employment & Society**, número especial, p. 125-146, 1990.

DURHAN, E. **A caminho da cidade**. São Paulo: Perspectiva. 1984.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor). **Empreendedorismo no Brasil**: 2008. Curitiba: IBQP, 2008.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor). **Empreendedorismo no Brasil**: 2012. Curitiba: IBQP, 2012.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor). **Empreendedorismo no Brasil**: 2013. Relatório Executivo. Curitiba: IBQP, 2013.

GUIMARÃES, S. K. Empreendedorismo intensivo em conhecimento no Brasil. **Caderno CRH**, Salvador, v. 24, n. 63, p. 575-591, set./dez. 2011.

HAKIM, C. Self-employment in Britain: Recent trends and current issues. **Work, Employment & Society**, v. 2, n. 4, p. 421-450, 2008. .

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2011**. Rio de Janeiro, v. 31, 2011.

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). **Economia Informal Urbana 2003**. Rio de Janeiro, 2005.

LAUTIER, B. Os amores tumultuados entre o Estado e a economia informal. **Contemporaneidade & Educação**. Rio de Janeiro, Ano II, n. 1, p. 56-92, maio 1997.

LOPES, J. R. B. **Sociedade industrial no Brasil**. 2 ed., São Paulo: DIFEL, 1971.

MACDONALD, R. Welfare dependency, the enterprise culture and self-employed survival. **Work Employment & Society**, v. 10, n. 3, p. 431-447, 1996.

MACHADO DA SILVA, L. A. Da informalidade à empregabilidade (reorganizando a dominação no mundo do trabalho). **Caderno CRH**, Salvador, n. 37, p. 81-109, 2002.

\_\_\_\_\_; CHINELLI, F. Velhas e novas questões sobre a informalização do trabalho no Brasil atual. **Contemporaneidade & Educação**. Rio de Janeiro, Ano II, n. 1, p. 24-45, maio 1997.

MALONEY, W. F. Informality Revisited. **World Development**, v. 32, n. 7, p. 1159-1178, 2004.

MOREIRA, R. F. Empreendedorismo como ferramenta de inclusão produtiva: Uma análise de perfil do empreendedor individual beneficiário do Programa Bolsa Família. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, n. 25, p. 19-31, abr. 2013.

NOGUEIRA, M. O.; OLIVEIRA, J. M. de. Da baleia ao ornitorrinco: contribuições para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas brasileiras. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, n. 25, p. 7-18, abr. 2013.

OLIVEIRA, J. M. de. Empreendedor individual: ampliação da base formal ou substituição do emprego. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**, n. 25, p. 33-44, abr. 2013.

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

PASTORE, J. **A desproteção do trabalho**, 2006. Disponível em: <[http://www.josepastore.com.br/artigos/rt/rt\\_114.htm](http://www.josepastore.com.br/artigos/rt/rt_114.htm)>. Acesso em: 10 abr. 2014.

PEREIRA, L. **Trabalho e desenvolvimento no Brasil**. São Paulo: Difel, 1965.

PERRY, G. E.; MALONEY, W.; ARIAS, O. S.; FAJNZYLBER, P.; MASON, A. D.;

SAAVEDRA-CHANDUVI, J. **Informality**: exit and exclusion. Washington (D.C.) World Bank Latin American and Caribbean Studies, 2007.

POCHMANN, M. **Economia do microempreendimento informal no Brasil**. (Texto para Discussão nº 2), SEBRAE, ago. 2005. ([www.sebrae.org.br](http://www.sebrae.org.br))

PRANDI, J. R. **O trabalhador por conta própria sob o capital**. São Paulo: Edições Símbolo, 1978.

SASAKI, M. A. **Trabalho informal**: escolha ou escassez de emprego? Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Instituto de Psicologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2009.

\_\_\_\_\_; MENEZES, I. V. Trabalhador informal e Previdência Social: o caso dos trabalhadores por conta própria de Brasília-DF. **Política & Sociedade**, Florianópolis, v. 11, n. 21, p. 173-197, jul. 2012.

SEBRAE (Org.) **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: 2010-2011. 4. ed. / (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.); Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas e gráficos]. – Brasília, DF; DIEESE, 2011a. 204 p. Disponível em: <[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)>. Acesso em: 11 nov. 2012.

SEBRAE (Org.) **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: 2012. 5. ed. / Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [responsável pela elaboração da pesquisa, dos textos, tabelas, gráficos e mapas]. – Brasília, DF; DIEESE, 2012a. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas>>. Acesso em: 10 mar. 2013.

SEBRAE. **Os Donos dos Pequenos Negócios**. Série Estudos e Pesquisa. Brasília: SEBRAE: 2013a. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/perfil-dos-pequenos-negocios/apresentacao/texto-central/os.pdf>>. Acesso em: 26 dez. 2013.

SEBRAE. **Perfil do microempreendedor individual 2011**. Brasília: SEBRAE: 2011b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/pesquisa-mostra-perfil-do-empendedor-individual/perfil-mei-2011.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2013.

SEBRAE. **Perfil do microempreendedor individual 2012**. Brasília: SEBRAE: 2012b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/pesquisa-mostra-perfil-do-empendedor-individual/perfil-mei-2012.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2013.

SEBRAE. **Perfil do microempreendedor individual 2013**. Brasília: SEBRAE: 2013b. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/pesquisa-mostra-perfil-do-empendedor-individual/perfil-mei-2013.pdf>>. Acesso em: 23 dez. 2013.

SOARES, F. V. **Some stylized facts of the informal sector in Brazil**. (Texto para Discussão, 1.020). Brasília: IPEA, 2004.

SOTO, H. **Economia subterrânea**: uma análise da realidade peruana. Rio de Janeiro: Globo, 1987.

THOMPSON, E. **Tradicón, revuelta y consciencia de clase**. Barcelona: Editorial Crítica, 1979.

THURIK, A. R.; CARREE, M. A.; VAN STEL, A.; AUDRETSCH, D. B. Does self-employment reduce unemployment? **Journal of Business Venturing**, 23, p. 673–686, 2008.

ULYSSEA, G. **Informalidade no mercado de trabalho brasileiro**: uma resenha da literatura. Texto para discussão nº 1070. Brasília: IPEA, 2005.

WANDERLEY, F. Pequenos negócios, industrialização local e rede de relações econômicas: Uma revisão bibliográfica em Sociologia Econômica. **BIB – Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais**, n. 48, p. 15-49, 2º semestre de 1999.

WILLIAMS, C. C.; NADIN, S. Work beyond employment: representations of informal economic activities. **Work, Employment & Society**, número especial, p. 1-10, 2012.

**Antonia  
de Lourdes  
Colbari**

Doutora em sociologia pela IUPERJ. Mestre em sociologia pela Universidade Estadual de Campinas. Professora do Departamento de Ciências Sociais e do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Espírito Santo. Desenvolve pesquisas na área de Sociologia sobre diversos arranjos de trabalho na sociedade contemporânea, priorizando as articulações entre políticas de formação profissional, empreendedorismo e desenvolvimento.