

EMPREENDEDORISMO, STARTUPS E INOVAÇÃO

**PRIMEIRO NEGÓCIO: A VISÃO DE JOVENS EMPREENDEDORES INFORMAIS
SOBRE A INFLUÊNCIA DO ESTADO EM SEUS NEGÓCIOS**

RESUMO

O nível de empreendedorismo no Brasil tem crescido a cada ano, novos empreendedores têm entrado no mercado de trabalho, e dentre estes, muitos encontram-se na informalidade. Neste contexto, definiu-se como objetivo de pesquisa analisar a percepção do jovem empreendedor informal sobre a influência do Estado em seu negócio, além de compreender as razões da informalidade. Para tal, foi realizada uma pesquisa descritiva de cunho qualitativo por meio de entrevistas semiestruturadas com 10 jovens empreendedores informais. Foi realizada uma análise qualitativa livre. Os resultados mostram que a percepção do empreendedor informal sobre o Estado é muitas vezes negativa, principalmente no âmbito de tributações e de liberdade. A percepção sobre o Estado também é retratada por meio das ações tomadas em meio a pandemia do Covid-19, onde os resultados demonstram falta de confiança e de coerência como principais percepções dos entrevistados. E as razões para a informalidade seguem o mesmo sentido, incertezas, liberdade administrativa e orçamentária. O que se enquadra com os dados e estudos já feitos nesse sentido.

Palavras-chave: Informalidade. Jovem. Empreendedor. Covid-19. Estado.

ABSTRACT

The level of entrepreneurship in Brazil has grown every year, new entrepreneurs have entered the labor market, and among these, many are in the informal sector. In this context, the research objective was to analyze the perception of young informal entrepreneurs about the influence of the State on their business, and to understand the reasons for informality. To this end, a descriptive qualitative research was conducted through semi-structured interviews with 10 young informal entrepreneurs. The data analysis was done by means of content analysis. The results show that informal entrepreneurs' perception of the State is often negative, especially in the area of taxation and freedom. The perception about the State is also portrayed through the actions taken in the midst of the Covid-19 pandemic, where the results show lack of trust and coherence as the main perceptions of the interviewees. And the reasons for informality follow the same direction, uncertainties, administrative and budgetary freedom. Which fits with the data and studies already done in this regard.

Keywords: Informality. Young people. Entrepreneur. Covid-19. State.

1 INTRODUÇÃO

Desde o final do ano de 2019, o mundo passou pela pandemia do Covid-19, a qual atingiu um número recorde de pessoas, gerando uma crise sanitária e biomédica única, que em muitos países foi enfrentada através, mas não limitada a, de medidas de lockdown e restrição de atividades. Como consequência, houve uma grande recessão econômica, aumento das taxas de desemprego e pobreza, principalmente no Brasil, onde o governo tomou medidas tardias, fomentando crises políticas e socioeconômicas (SANTOS et al., 2020).

Contudo, uma das características marcantes do Brasil, é ter uma população empreendedora e criativa, sempre pronta a explorar alternativas e a buscar esperança mesmo nas situações mais controversas. Além disso, é um dos países mais empreendedores do mundo segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2019). Essas características seriam algo a se comemorar, caso não houvesse um detalhe: a grande maioria desses empreendedores decidiram empreender por escassez de emprego e não apenas por oportunidade, muitas vezes recorrendo à informalidade (GEM, 2019)

De acordo com dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) Contínua, acerca do primeiro trimestre de 2020, a força de trabalho no Brasil é constituída por 105 milhões de pessoas. Deste grupo, 12,8 milhões estão desempregados. Dos que estão trabalhando, 11,8 milhões são empregados do setor privado, sem carteira assinada; 4,3 milhões são trabalhadores por conta própria sem CNPJ; e 1,9 milhão são trabalhadores familiares (IBGE, 2018).

Existiam, no Brasil, 10.335.962 empreendimentos informais (IBGE, 2003). Para conter esse número que vinha crescendo, o governo criou o Microempreendedor Individual (MEI), por meio da Lei Complementar 128/2008, pretendendo regularizar a atividade de milhões de empreendedores informais. A partir dessa ação, os trâmites para a formalização das atividades do microempreendedor foram simplificados, além de facilitar o acesso a serviços bancários, tributos federais foram isentos e foi criado um valor fixo de imposto para a Previdência Social, Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Imposto Sobre Serviços (ISS). Mesmo assim, o Brasil possui cerca de 39,1% de trabalhadores na informalidade, o que mostra que, apesar das ações tomadas pelo Estado, muitos ainda optam pela informalidade (GEM, 2019). A porcentagem de empreendedores informais cresceu no período da pandemia como alternativa a alta de desemprego e a crise econômica subsequente, como apontam dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua), apurada pelo IBGE. Os dados apontam que entre os empreendedores analisados, aproximadamente 73% não obtiveram CNPJ (GEM, 2019).

O maior motivo para a abertura de novos negócios tem sido “para ganhar a vida porque os empregos estão escassos”, o que demonstra que os empreendedores estão à procura de uma solução alternativa às condições de mercado. Ainda, entre os estudantes, esse número torna-se ainda maior, de forma que 91,4% deles são motivados por essa razão (GEM, 2019). Por que este número aumenta entre os estudantes? Quais as condições que favorecem esta situação?

Sendo assim, este trabalho busca analisar a percepção do jovem empreendedor sobre a influência do Estado em seu negócio e a possibilidade de formalização, como forma de responder às questões: a) Qual é a percepção do novo empreendedor informal sobre o Estado; b) Quais são os fatores da informalidade nos novos empreendedores.

Entre os motivos encontrados para a diminuição da vontade dos empreendedores em se formalizar, pode-se citar: a) falta de informações sobre o processo, b) dificuldade própria de lidar com os custos tributários, c) fiscalização inepta por parte do Estado, levando o empresário a permanecer informal (SILVEIRA; TEIXEIRA, 2011, p. 26). Esses fatores induzem o brasileiro a buscar soluções, tendo como objetivo o intuito de ter sua renda própria, pagar suas contas e superar a falta de oportunidades.

Um número grande de empreendimentos informais pode significar problemas para o país ou até mesmo ser resultado de problemas anteriores (PRATAP; ERWAN, 2006). A economia informal tende a ser pequena em países com um regime regulatório favorável aos negócios e com uma carga tributária comparativamente leve. Ademais, a segurança dos direitos de propriedade e a qualidade do sistema legal representam uma fração significativa da variação entre países no tamanho do setor informal, no qual os índices de corrupção estão negativamente relacionados com o tamanho do setor informal (PRATAP; ERWAN, 2006). Os empreendimentos informais estão muitas vezes ligados a menos oportunidades, menos segurança, e crises econômicas. A informalidade cresce em pessoas que ganham menos de um salário mínimo, pessoas com menos escolaridade, e em regiões mais pobres (IBGE, 2018).

Com a crescente do trabalho informal no Brasil, aliada às dificuldades sanitárias, políticas e econômicas que o país tem passado, é de suma importância entender e documentar a percepção dos empresários deste setor, como forma de obter insumo e entendimento suficientes, acerca do ambiente informal e os fatores que levam ao constante crescimento deste.

Por ser um tema muito abrangente, com estudos e dados globais complexos, não seria possível oferecer informações definitivas sobre o assunto através do presente estudo, mas pretende-se trazer esclarecimentos relevantes sobre a percepção e subjetividade do empresário informal no Brasil.

Diante das dificuldades apontadas em relação ao advento da pandemia e das ações de isolamento social, algumas ações paliativas foram tomadas pelo Estado. Os trabalhadores informais foram contemplados com a criação de um benefício assistencial pela Lei n. 13.982, de 2 de abril de 2020, no valor de R\$ 600,00 (seiscentos reais) mensais, por três meses, prorrogáveis a juízo do Poder Executivo, desde que esse trabalhador informal tenha renda familiar mensal per capita de até 1/2 (meio) salário-mínimo ou a renda familiar mensal total de até 3 (três) salários mínimos. Cabe um destaque para a previsão, contida na referida norma legal, no sentido de que a mulher provedora de família monoparental receberá 2 (duas) cotas do auxílio (BRASIL, 2020).

Considerando que o nível de empreendedores informais segue sendo grande, 26,1% dos empreendedores estavam formalizados no Brasil, destes 21,8% era de empreendedores em estágio inicial do negócio, é importante entender o perfil desses empreendedores, e as principais razões para que eles permaneçam na informalidade assumindo riscos e se abstendo dos benefícios de trabalhar dentro da regularidade (GEM, 2019). Para destacar ainda mais a importância do estudo e a grandeza da força informal no Brasil, simulações indicam que caso todos os ocupados do setor informal perdessem o emprego, a taxa de desemprego iria partir de 22% para 28%, a renda média cairia 8,4%, já a pobreza iria aumentar de 17% para 23%, enquanto a desigualdade partiria de 0,55 para 0,59 (KOMATSU; FILHO, 2020).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

É possível encontrar exemplos da palavra empreendedor sendo usada desde 1709, no que tange a alguém que controla uma empresa, as menções datam de 1770. Contudo, foi no século XVIII que as coisas começaram a mudar. Na Europa começaram a surgir fábricas e manufaturas, juntamente com unidades de produção artesanal, começando a surgir de fato empresas de características capitalistas. Ao decorrer do tempo alteraram-se as definições, com o desenvolvimento de novas ideias e a criação de novos conceitos, quando enfatizaram que o termo empreendedor é dinâmico e sofreu influência de diversas revoluções sociais e tecnológicas (ZEN; FRACASSO, 2008).

O empresário foi o ponto central do desenvolvimento do capitalismo e da revolução industrial. Ele representava a base da economia, já que possuía centralidade nas decisões das firmas. Nesse panorama a grande contribuição teórica sobre a definição do termo empreendedor é colocá-lo relacionado à atividade empreendedora de fato, desta forma diferenciando do sentido de investidor (ZEN; FRACASSO, 2008).

Pode-se descrever a figura do empreendedor como a de um executivo, pessoa que assume riscos, que decide em tempos de incerteza, que está sempre atento a oportunidades e que é capaz de inovar no mercado (HISRICH; PETERS, 2014). O empreendedorismo inicia-se no momento em que uma oportunidade lucrativa se encontra com um indivíduo empreendedor. Essa oportunidade é definida como “situações nas quais novos bens, serviços, matérias-primas e métodos organizacionais podem ser introduzidos e vendidos por um valor maior do que seu custo de produção” (HISRICH; PETERS, 2014).

Na pesquisa PNAD Contínua define-se que existem no mercado de trabalho duas posições que estão associadas a atividade empreendedora: a) o empreendedor deve ser empregador, pessoa que trabalha explorando seu próprio empreendimento, sendo ele formal ou informal, com pelo menos um empregado; ou b) pode ser considerado por conta própria, pessoa que explora seu empreendimento sozinha ou com um sócio, sem ter nenhum empregado e podendo contar ou não com ajuda de um trabalhador familiar auxiliar (IBGE, 2018).

“O empreendedor não é um estado fixo de existência, mas o empreendedorismo é um papel que os indivíduos se propõem a criar organizações.” (GARTNER, 1989). Destarte, o empreendedorismo é a criação de organizações, de forma que o que diferencia um empreendedor de um não empreendedor é que o primeiro cria organizações e o segundo não. Em um aspecto comportamental do estudo do empreendedorismo, o empreendedor é visto como um conjunto de atividades envolvidas na criação de organizações.

Nesse contexto, Hespanha (2009) discorda das correntes de pensamento que trazem como características de um empreendedor ser inovador, disposto a correr riscos e estar atento a oportunidades. O empreendedor não se limita apenas ao conceito de ser o responsável por uma grande firma, ou uma grande instituição, ele também é o pequeno dono de uma microempresa, alguém que se aproveita de oportunidades para atingir certos objetivos, sejam estes grandes ou pequenos (HESPANHA, 2009).

Em sociedades periféricas, o empreendedor muitas vezes é movido por uma racionalidade econômica não lucrativa, desenvolvida por pessoas com recursos

limitados. Existem quatro padrões distintos nos empreendedores típicos, no que tange aos microempreendedores. Em primeiro lugar aquele que empreende em atividades com baixa criação de valor em setores tradicionais. Depois, os que empreendem em atividades de baixa inovação, tanto na gestão quanto no produto. Em terceiro, os empreendimentos movidos por necessidade e não por oportunidade. Por fim, os que empreendem em atividades de baixo risco (HESPANHA, 2009).

É comum que existam alguns perfis de empreendedores em situações reais, fora da teoria tradicional trazida pelos autores: a) jovens recém-graduados ou com altos níveis de escolaridade que percebem certa dificuldade em encontrar emprego, ou por conta de algum outro motivo, decidem criar seus próprios negócios; b) pessoas com experiência profissional em áreas específicas que criam seus negócios a partir de sua experiência e clientela; c) pessoas que estão desempregadas e não obtêm sucesso na procura por oportunidades e por isso são levadas a montar um negócio; d) pessoas sem recursos que normalmente recorrem a algum microcrédito para montar um negócio próprio e; e) pessoas que buscam por uma atividade independente e colocam todo seu capital nisso (HESPANHA, 2009).

O autor aponta, entre os perfis de empreendedores, os jovens que decidem empreender por oportunidade para suprir alguma necessidade de emprego ou pessoal (HESPANHA, 2019). Ademais, o autor também relaciona a educação superior à atividade empreendedora, o que também é observado no perfil encontrado neste estudo, onde 9 dos 10 empreendedores estão cursando o Ensino Superior. Em 2019, 24,3% da população brasileira com idade entre 18 e 25 anos era composta por empreendedores iniciais, bem como 26,1% da população com idade entre 25 e 35 anos (GEM, 2019).

2.2 Trabalho Informal

O trabalho informal está fortemente presente na história do Brasil. Na década de 80, o país já possuía um grande número de trabalhadores sem contratos formais de trabalho. Na década seguinte, esse número disparou por consequência do crescimento da proporção de trabalhadores por conta própria e dos sem carteira assinada (ULYSSEA, 2006).

Para definir o que é o trabalho informal, é importante definir o que é o trabalho formal. Segundo Weeks (1975), empresas formais são empresas reconhecidas, alimentadas e reguladas pelo Estado. É comum na literatura brasileira definir trabalho formal como aquele que é feito com carteira assinada e o trabalho informal aquele que não há carteira assinada. Desta forma, os trabalhadores que não estão amparados pelo estado e que não estão registrados de alguma forma em nenhuma formalidade burocrática, são considerados informais (IBGE, 2018). No que concerne às definições do conceito de trabalho informal, no final dos anos 70, em países industrializados, é delineado o setor informal como aquele que não cumpre regulações institucionais em diversos aspectos, como trabalhista, tributária, financeiras e outros (SILVA, 1997).

Diversos estudos realizados no Brasil têm demonstrado que a informalidade cresce em momentos de crise econômica, por ser fonte de geração de postos de trabalho (PERO, 1994). Sobre o perfil do trabalho informal, é possível perceber que o trabalhador informal é comumente menos qualificado, possuindo menores níveis de escolaridade. Em contrapartida, esses mesmos trabalhadores possuem mais experiência no mercado de trabalho do que os formais; normalmente o trabalho

informal tem salários menores do que o formal, sendo mais comum encontrar o trabalho informal em locais menos desenvolvidos economicamente (IBGE, 2018).

Outrossim, o setor informal cresce quando regulações e impostos excessivos são estabelecidos pelo governo, impedindo que os empreendedores cumpram as exigências determinadas. Desta forma, nesses tipos de sistemas governamentais, a formalidade se torna pouco atrativa, pois exige, através de licenças, um alto custo para se manter legal. Há também o fato de que, depois de formalizado, mais custos e barreiras surgem, por meio de impostos, burocracia, regulações trabalhistas e outros (LOAYZA, 1996).

É claro que, se por um lado o empresário informal está abrindo mão de ser formal para reduzir custos ou por outro motivo qualquer, ele está abdicando de diversos outros benefícios que vêm com a formalidade. Por ser uma atividade não regulamentada pelo governo, estes empreendedores informais podem ser multados e penalizados pela sua atividade. Além disso, os informais não desfrutam dos serviços oferecidos pelo Estado, como os que permitem direito à propriedade sobre seu capital de produção. Outro fator é que o empreendimento informal é pouco protegido pela polícia e pelo poder judicial, em caso de roubos e crimes contra a sua propriedade. Há também dificuldade em entrar em contratos legais, de conseguir certos tipos de financiamentos, parcerias contratuais, dentre outros aspectos (LOAYZA 1996).

Todavia, por diversas vezes as atividades informais, principalmente aquelas de pequeno porte, são as únicas alternativas possíveis para grande parte das pessoas, sendo uma forma de obter renda quando outras opções se tornaram escassas ou indisponíveis. É comum que, para pessoas que tenham falta de conhecimento, falta de oportunidades sociais e falta de recursos financeiros, a formalidade seja um cenário distante. Não é possível para estas pessoas correr o risco de se formalizar, arcar com os custos da formalização, passar por todo esse processo e não ter certeza do sucesso do empreendimento (HESPANHA, 2009).

Ademais, a insatisfação com a situação empregatícia formal, que pode estar ligada à vontade de se tornar independente, aumentar ou complementar a renda, frequentemente torna a decisão de empreender de maneira informal a melhor forma de se iniciar um negócio (WILLIAMS; NADIN, 2010). De modo igual, a economia informal favorece grandemente o desenvolvimento de pequenos negócios, sendo comum que a informalidade aconteça justamente em um período de consolidação do empreendimento, como um momento de maturação, aquisição de clientela e experiência, atuando comumente como um estágio para a formalização deste negócio (HESPANHA, 2009).

3 METODOLOGIA

A pesquisa realizada possui abordagem qualitativa, tendo o objetivo de identificar a percepção dos jovens empreendedores informais sobre o Estado e entender os fatores da informalidade. O Quadro 1 mostra quais foram os procedimentos metodológicos para a realização do estudo.

Quadro 1- Procedimentos metodológicos de pesquisa

Etapa s	Objetivos de pesquisa	Abordage m	Instrumentos	Amostragem	Amostra	Análise
--------------------	----------------------------------	-----------------------	---------------------	-------------------	----------------	----------------

1	Identificar a percepção dos jovens empreendedores informais sobre o Estado	Qualitativa	Roteiro semiestruturado de entrevista	Saturação teórica	Empreendedores informais	Análise Qualitativa livre
2	Perceber as razões da informalidade desses empreendedores					

Fonte: Elaboração própria.

Para que fosse alcançado o objetivo, um roteiro de entrevista semiestruturado (Apêndice A) foi desenvolvido, embasado nos conceitos abordados no referencial teórico e nas perguntas de pesquisa, para obter as percepções dos jovens empreendedores informais sobre as ações do Estado durante a pandemia e as razões para a informalidade. A entrevista, que foi dividida em 3 partes, buscou identificar a percepção dos jovens empreendedores informais sobre o Estado durante a pandemia do Covid-19 (parte 1) e entender as razões da informalidade desses empreendedores (parte 2), além de outras perguntas de aspecto geral para entender escolaridade, raça, sexo e outros fatores importantes para a pesquisa a análise do grupo de pesquisa (parte 3).

Adotou-se uma amostragem por conveniência, para que fossem selecionados casos mais facilmente acessíveis, sendo muitas vezes a única forma de se realizar um estudo com tempo limitado e com empecilhos para utilizar uma estratégia mais sistemática de amostragem, principalmente considerando as restrições impostas pelas medidas de enfrentamento à pandemia de COVID-19.

Para que a entrevista fosse feita, foi utilizado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) (Apêndice B), dando conhecimento aos entrevistados sobre a forma que a entrevista e a pesquisa seriam conduzidas. Neste documento, o entrevistado é convidado a participar de maneira voluntária e livre, especificando também a natureza e objetivo do estudo. As entrevistas foram realizadas através da ferramenta Google Meet e ocorreram entre o dia 05/04 e 30/04, com tempo médio de 11 a 15 minutos para cada entrevista individual.

Para a realização deste trabalho houve a limitação da amostra aos seguintes critérios: (1) ser empresário sem CNPJ; (2) residir no Brasil; (3) produzir ou gerar algum produto ou serviço; (4) estar em atividade neste negócio no período da entrevista. Ao longo do estudo foram realizadas 10 entrevistas com integrantes que atendem aos critérios citados acima.

O Quadro 2 mostra o perfil das pessoas entrevistadas, considerando idade, classe social, status civil, raça, sexo, forma de trabalho durante a pandemia, fonte de renda da sua casa e se tem interesse em se formalizar.

Quadro 2 - Perfil dos entrevistados

Nº	Idade	Classe Social	Status Civil	Raça	Escolaridade	Sexo	Mobilidade do trabalho	Fonte exclusiva	Interesse em se formalizar
----	-------	---------------	--------------	------	--------------	------	------------------------	-----------------	----------------------------

1	27	Média Baixa	Solteiro	Preto	Superior Incompleto	Masculino	Home office	Não	Sim
2	25	Média	Solteiro	Branco	Superior Incompleto	Masculino	Presencial	Não	Sim
3	21	Média Alta	Solteira	Branca	Superior Incompleto	Feminino	Home Office	Não	Não
4	23	Média	Solteira	Parda	Superior Incompleto	Feminino	Home office	Não	Sim
5	23	Média Alta	Solteira	Branca	Superior Incompleto	Feminino	Home office	Não	Sim
6	24	Média Alta	Solteiro	Pardo	Superior Incompleto	Masculino	Presencial	Não	Sim
7	31	Baixa	Casada	Branca	Superior incompleto	Feminino	Home office	Não	Sim
8	21	Média	Solteira	Preta	Superior Incompleto	Feminino	Home Office	Não	Não
9	23	Baixa	Solteira	Preta	Superior Completo	Feminino	Home Office	Não	Sim
10	21	Média Baixa	Solteira	Branca	Superior Incompleto	Feminino	Home Office	Não	Sim

Fonte: Elaboração própria.

O Quadro 2 demonstra um perfil bem definido: a maior parte dos entrevistados têm menos de 30 anos, são em sua maioria solteiros e não tem o empreendimento próprio como fonte exclusiva de renda em suas casas, além de ser em sua maioria de classe média, o que se encaixa com o perfil de empreendedor descrito por Hespanha (2009). Todos os entrevistados têm os empreendimentos como segunda fonte de renda, mesmo os que se consideram de baixa renda. Segundo o Quadro 2, as pessoas têm interesse em se formalizar e a vontade de fazê-lo.

Os resultados foram coletados até que houvesse a saturação teórica, que se caracteriza por não haver mais variações significativas nas respostas, ocorrendo repetição destas (FONTANELLA et al., 2011). Além disso, a análise dos dados foi feita através da seleção dos trechos mais relevantes percebidos nas entrevistas, de acordo com as respostas que respondessem à questão da pesquisa. A análise qualitativa livre

Os dados coletados foram divididos em 2 tópicos. A primeira trata da percepção dos jovens empreendedores informais sobre o Estado, sua compreensão acerca da presença do Estado em suas vidas e em seus empreendimentos, principalmente levando em conta o cenário pandêmico presente. A segunda categoria corresponde às razões da informalidade, visando entender o motivo que leva empresários a optar pela informalidade em detrimento da formalidade.

A discussão dos resultados está ordenada conforme a apresentação das categorias identificadas. Para facilitar a apresentação dos resultados, foram atribuídos números para cada pessoa entrevistada, de 1 a 10. A classificação dos entrevistados ocorreu pela ordem cronológica das entrevistas.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este trabalho buscou identificar quais são as principais percepções dos jovens empresários informais sobre as ações do Estado em seus empreendimentos, levando em conta principalmente o contexto da pandemia do Covid-19. Ademais, buscou-se compreender também os fatores da informalidade e quais são as principais razões para que os empreendedores permaneçam na informalidade. Através da realização das entrevistas, foi possível perceber alguns pontos-chave que vão ao encontro de teorias e percepções de autores e pesquisas anteriores. Os resultados das entrevistas foram divididos em 2 partes, seguindo a estrutura do roteiro pré-definido. A primeira parte trata da percepção dos novos empreendedores sobre o Estado e a segunda sobre os fatores da informalidade.

4.1 Percepção dos empreendedores informais sobre o Estado

No que se refere à influência do Estado nos negócios dos empreendedores informais entrevistados, vigorou a noção de que existia influência direta em seus negócios por parte do Estado. Contudo, esta influência seria negativa. Essa influência era percebida ainda mais fortemente em casos de fiscalização e controle, como em empresas ligadas à produção de alimentos e a promoção de saúde.

Desta forma, os entrevistados percebem que o Estado influencia sim nos seus negócios de forma direta, com apenas dois participantes não percebendo essa ligação direta. Além disso, na maioria dos relatos percebe-se a influência negativa do Estado, com regulações e impostos sendo fatores citados. Essas percepções corroboram com Loayza (1996), quando diz que ser muito comum que, em países menos desenvolvidos e com um Estado muitas vezes desorganizado e burocrático, os empresários prefiram se manter informais, principalmente em seu início como empreendedores, evitando tributações e deveres que vem com a formalização.

Quando questionados sobre o processo de formalização e como o Estado favorece isso, os respondentes entendem de maneira geral que o Estado não fornece muitas possibilidades boas para a formalização. Porém, na maioria dos casos os empreendedores percebem a formalização como algo bom e têm interesse em se formalizar para usufruir das melhores possibilidades dessa decisão.

Os empreendedores analisados entendem que o processo atual de formalização não oferece obstáculos, em quase nenhum dos casos esse foi um problema. Entretanto, a manutenção da formalidade de torna um problema a médio e longo prazo, fazendo com que os empreendedores prefiram permanecer na informalidade no início de seus empreendimentos. Assim, segundo os respondentes, apesar das facilidades recentes do Estado para o MEI, os empreendedores entrevistados não percebem que muitos incentivos são dados, ao passo que esses empresários se sentem muitas vezes desamparados pelo Estado.

Compreendendo esses fatores sobre o Estado e os negócios destes empreendedores, é necessário entender se esse desamparo, percebido pelos entrevistados, também se estende às percepções durante a pandemia do Covid-19. Por isso, foi proposta uma análise da percepção dos empreendedores sobre as ações do Estado durante a pandemia do Covid-19. Desta maneira, o intuito do estudo foi entender como os entrevistados perceberam as decisões dos governantes neste contexto, ao perguntar sobre os decretos, normas e coerência nas ações tomadas pelo Estado neste período. A percepção geral foi de que o Estado poderia ter agido melhor no contexto da pandemia. A maioria dos participantes acredita que

mais estabilidade nas decisões seria necessária na hora de pesar as decisões. Eles consideraram que as atitudes do Estado não foram coerentes com o momento, o que atrapalhou ou impediu, de alguma forma, os negócios.

Isto reflete percepções de que o Estado não foi eficiente em suas escolhas. Enquanto uma parte do Estado defendia e decretava fechamento e ações de lockdown, outra parte do governo defendia abertura de mercado e decretava o contrário. Esta dualidade de percepções trouxe instabilidade e falta de confiança ao mercado. Para além disso, há também o fator da ajuda de custo do Estado, acerca da qual os empresários entrevistados acreditam que o valor não era suficiente para manter o funcionamento do negócio, isso fez com que no comércio as inseguranças aumentassem. O que já impedia os empresários de se arriscar e tentar se formalizar, piora na situação controversa da pandemia.

Os entrevistados mencionam várias vezes o auxílio emergencial de R\$ 600, liberado pelo governo para ajudar as pessoas que necessitavam de amparo econômico neste período de pandemia. Segundo o que foi percebido pelas entrevistas feitas, poucos receberam esse auxílio, às vezes por não necessitarem e às vezes por não se enquadrarem no perfil dos beneficiários.

Com auxílio ou não, a grande maioria dos entrevistados se sentiu desprotegida pelo Estado, e percebe a ausência dele na grande parte das vezes, mesmo que não tenham passado por dificuldades por estabilidade em suas casas, as atitudes do Estado não foram vistas com bons olhos. É importante ressaltar que o sentimento de vulnerabilidade dos entrevistados, não está diretamente ligado aos auxílios financeiros disponibilizados pelo Estado, muitos dos empreendedores entrevistados sequer se encaixavam no perfil para receber tal auxílio. Entretanto, a instabilidade de mercado, a imprevisibilidade de curto prazo faz com que os entrevistados não sejam capazes de se organizar e gerir de forma efetiva seus negócios.

4.2 Razões da informalidade

Para entender as razões da informalidade, os entrevistados foram questionados acerca das principais razões trazidas dos referenciais teóricos e pesquisas realizadas em estudos anteriores sobre a informalidade. Dentre estes tópicos alguns foram citados com uma constância maior, segundo o que mostra o quadro 3.

Quadro 3 - Principais razões para a não formalização

Principais razões	Entrevistados									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Medo de assumir os riscos dos custos da formalização.	X					X				X
Cargas tributárias altas.		X	X	X		X		X	X	

Liberdade e flexibilidade no trabalho					X		X	X	X	
Controle de gastos e cuidados com a parte contábil	X				X					X

Fonte: Elaboração própria.

Dentre as perguntas, os entrevistados foram questionados sobre as dificuldades da formalização. Um desses fatores são as cargas tributárias, problema mais citado entre os entrevistados como a principal razão para a não formalização, assustando muitas vezes o empreendedor e o impedindo de se formalizar (LOAYZA, 1996).

Para esta amostra, segundo o que demonstra o quadro 3, os impostos pesam sim na decisão de se formalizar, mesmo com a percepção de alguns entrevistados sobre as vantagens de ser formal, como segurança jurídica, o custo de ter um CNPJ ainda é visto como um empecilho para estes empreendedores. Esse aspecto pode ser explicado pela noção de que esses empresários não entraram no mercado ou começaram a empreender de forma organizada e pré-definida. Pelo contrário, eles iniciaram seus empreendimentos por necessidade e oportunidade, diante de um momento de crise, não estando dispostos a arriscar, ainda mais tendo que pagar mais impostos, encarecendo seus produtos e aumentando as dificuldades (HESPANHA, 2009). Segundo Tiryaki (2008) a informalidade está ligada aos altos custos trabalhistas, impostos, corrupção estatal e também burocracia, esse último é um dos fatores principais citados pelo autor como razão da informalidade e do trabalho autônomo.

Outro ponto importante colocado por alguns entrevistados, foi o fato de que a formalização exige mais organização financeira, com controles mais claros e efetivos, pois devem ser repassados ao Estado. Isso geraria mais dificuldades ao empreendimento, além de mais custos, o que impede a formalização. Como o que expõe Hespanha (HESPANHA, 2009), os empresários não estão dispostos a arcar com os custos de se formalizar pelo medo de seu empreendimento não ter o sucesso esperado.

A criação do MEI facilitou muito a formalização das empresas, o que gerou um maior número de formalizações, por ser um processo simples e relativamente rápido de se fazer na plataforma, isso é percebido pela maioria dos empreendedores, que não sentem que a burocracia seja um impedimento para a formalização. No quadro 3 entre as principais razões para permanecer informal, nenhum entrevistado citou a burocracia como um fato. Porém, o que é citado e frisado por alguns dos entrevistados, são as dificuldades de se manter formal, a necessidade de cumprir com exigências do governo que são burocráticas e geram custos. Nesse caso a facilidade de se formalizar por meio do site e do sistema fica evidente, mas a continuidade disso e os valores que são oriundos dessa formalização impedem o empresário, de acordo com o que foi afirmado pelos entrevistados.

Entendendo este contexto da burocracia e dos impostos, é importante compreender se os empresários informais têm percepção das possíveis vantagens de se formalizar. Loayza (1996) afirma que os empresários informais abrem mão das

vantagens da formalidade por necessidade e se entregam a condições adversas, com riscos maiores do que na informalidade.

Entre os entrevistados, apesar de seguirem na informalidade, fica claro que a maioria tem conhecimento sobre as vantagens de se formalizar, sendo que a percepção deles parece ser mais empírica, com enfoque na relação com o cliente, maior facilidade de divulgação e possibilidade de concorrer com empresas que já são formais. Além disso, há a segurança de estar resguardado de alguma forma perante a lei. Destarte, ser informal é apenas uma solução momentânea para os entrevistados. Isso comprova que a informalidade não é uma opção por preferência, mas sim por circunstância. Os empresários decidem permanecer na informalidade para evitar impostos, para ter maior flexibilidade, não ter responsabilidade fiscal.

Como forma complementar, os entrevistados foram perguntados sobre as percepções deles acerca das vantagens de se manter informais ou desvantagens de se formalizar. Em detrimento às percepções das vantagens de ser formal, as vantagens de se manter informal ou as desvantagens de se formalizar estão muito relacionadas à liberdade e flexibilidade; não ter a necessidade de prestar contas tributárias ou ter todo o lucro resguardado a si; e maior facilidade de controle. Estes fatores corroboram para a informalidade em empreendimentos de pequena escala, ao passo que os empresários não veem como prioridade a formalização, já que a prioridade é conseguir manter a renda desse negócio, gerir os recursos e colher os frutos do trabalho.

Para aprofundar nessa questão, os entrevistados foram perguntados sobre qual seria a principal razão para permanecer na informalidade. E como esperado, as respostas refletem o que foi demonstrado no quadro 3: flexibilidade e questão financeira são os principais pontos. Conforme apresentado no Quadro 3, os entrevistados entendem em sua maioria que as taxas para formalizar e as responsabilidades contábeis após a formalização são pesos que eles ainda não estão dispostos a pagar. De resto, a flexibilidade de controle e organização na informalidade fazem com que eles percebam ser mais vantajoso permanecer nesta categoria.

5 CONCLUSÃO

Para entender a percepção dos jovens empreendedores sobre o Estado e as razões da informalidade, o estudo buscou alcançar empreendedores com negócios nascentes, que fossem jovens e que não tivessem tomado a decisão de se formalizar. O estudo feito, teve como contexto a pandemia do Covid-19 no Brasil, contexto este que é essencial para a presente análise e influenciou na percepção dos empreendedores sobre o Estado.

Constatou-se no presente estudo que os novos empreendedores percebem que o Estado não tem uma interferência positiva em relação aos seus negócios. Entre os fatores mais citados para essa percepção, estão impostos, a carga burocrática e incertezas quanto ao futuro do mercado e de seus negócios. A pesquisa aponta também que manter-se na informalidade não é para estes empreendedores um peso, mas sim uma escolha racional em meio às suas circunstâncias pessoais. Além disso, os entrevistados não percebem urgência para se formalizar e entre escolher a responsabilidade da formalização, pagamento de tributos e taxas, controle financeiro mais apurado e outros, preferem a flexibilidade e a maior tranquilidade em ser seu único regulador. É evidente também, segundo as entrevistas e revisão de literatura, que a segurança jurídica e os benefícios da

formalização são diversos. Esses benefícios são percebidos pelos empreendedores, mas não são grandes o suficiente para fazer com que pensem em fazê-lo no momento. Contudo, a formalização também é vista como parte do próximo passo a ser tomado pelo negócio, quando este estiver com um nível de maturação mais alto.

Com relação ao contexto da pandemia de Covid-19, fica evidente a falta de segurança trazida pelas ações do Estado, que com discursos dúbios e ações tardias e um mercado ainda mais vulnerável, gerou incertezas sobre o futuro do mercado e dificuldades. Essa percepção alia-se a um dos fatores da informalidade, que é o medo de se arriscar, de forma que as incertezas fazem com que os custos do negócio se tornem ainda maiores e impedindo a decisão de se tornar formal.

Como limitação deste estudo, pode-se citar o fato de que todos os empreendedores têm o empreendimento como fonte de renda secundária. Realizar uma pesquisa com novos empreendedores que assumiram risco total no negócio pode trazer uma visão mais clara e mais diversa, enriquecendo a discussão sobre os fatores da informalidade. Outra limitação foi a grande maioria dos entrevistados ser de classe média, de maneira que ter uma parcela maior de entrevistados de classes sociais mais baixas seria importante para entender o reflexo deste estudo de maneira mais holística. Contudo, as entrevistas buscaram trazer a maior diversidade possível de entrevistados, tanto em relação à raça, sexo e classe social.

A pesquisa é de suma importância por trazer um recorte específico acerca de um tipo de empreendedor informal, o qual é pouco explorado hoje. As percepções e as opiniões destes empreendedores podem trazer um novo entendimento sobre o ecossistema trabalhista brasileiro, podendo influenciar ações futuras, a fim de mitigar dificuldades para o empreendedorismo e facilitar o desenvolvimento de novos negócios.

Como agenda futura, sugere-se aumentar a amostra de entrevistados, alcançando uma maior proporção de outras classes sociais que não sejam a Classe Média, para que se alcance resultados com dados suficientes para ações mais assertivas e um entendimento mais amplo. Ademais, seria interessante ampliar a pesquisa aos outros tipos de empreendedores informais, não só aqueles analisados no presente estudo, o que traria apontamentos acerca de toda a categoria, não apenas de uma parcela menor.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 13.982, de 02 de abril de 2020**. Dispõe sobre parâmetros adicionais de caracterização da situação de vulnerabilidade social para fins de elegibilidade ao benefício de prestação continuada (BPC). Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/l13982.htm. Acesso em: 15 abr. 2021.

FONTANELLA, Bruno José Barcellos *et al.* Amostragem em pesquisas qualitativas: proposta de procedimentos para constatar saturação teórica. **Cadernos Saúde Pública**, v. 27, n. 2, p. 388-394, 2011. Disponível em <https://doi.org/10.1590/S0102-311X2011000200020> . Acesso em: 29 abr. 2021.

FRACASSO, Edi M.; ZEN, Aurora C. Quem é o empreendedor: as implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **Revista de Administração Mackenzie**, Porto Alegre, v. 9, n. 8, p. 135-150, 2008. Disponível em

https://www.researchgate.net/publication/26614401_Quem_e_o_empreendedor_As_implicacoes_de_tres_revolucoes_tecnologicas_na_construcao_do_termo_empendedor. Acesso em: 20 mar. 2021.

GARTNER, William B. "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. **American Journal of Small Business**, p. 47-67, 2 jan. 1989.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**: relatório nacional. 2019. Disponível em: <https://ibqp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/Empreendedorismo-no-Brasil-GEM-2019.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2021.

HESPANHA, Pedro. Microempreendedorismo. *In*: CATTANI, A. *et al.* (orgs.). **Dicionário internacional da outra economia**. São Paulo: Almedina, 2009. p. 248-254. Disponível em <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/80222/1/Microempreendedorismo.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2021.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: AMGH, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580553338/>. Acesso em: 15 mar. 2021.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo 2003. **Economia informal, urbana**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo 2018. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua**. Rio de Janeiro: IBGE, 2018.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo 2020. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua**. Rio de Janeiro: IBGE, 2020.

KOMATSU, Bruno Kawaoka; MENEZES FILHO, Naercio. **Simulações de Impactos da COVID-19 e da Renda Básica Emergencial sobre o Desemprego, Renda, Pobreza e Desigualdade**. São Paulo: Insper, 2020, n. 43, abr. 2020. Disponível em: <https://www.insper.edu.br/wp-content/uploads/2020/04/Policy-Paper-v14.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2021.

LOAYZA, Norman A. The Economics of Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. **Carnegie Rochester Series in Public Economics**, v. 45, p. 129-162, 1996. Disponível em <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167223196000218>. Acesso em: 14 abr. 2021.

PERO, Valéria L. A carteira de trabalho no mercado de trabalho metropolitano brasileiro. **Revista de Estudos Sociais e Econômicos**, v. 1, p. 159-169, 1994. Disponível em <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/5466>. Acesso em: 17 abr. 2021.

PRATAP, Sangeeta; QUINTIN, Erwan. The Informal Sector in Developing Countries:

Output, Assets and Employment. **World Institute for Development Economic Research**, p. 1-34, 2006. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/23547726_The_Informal_Sector_in_Developing_Countries_Output_Assets_and_Employment. Acesso em: 08 mar. 2021.

SANTOS, Kionna Oliveira Bernardes *et al.* Trabalho, saúde e vulnerabilidade na pandemia de COVID-19. **Cad. Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 36, n. 12, e00178320, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/0102-311x00178320>. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-311X2020001203001&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 07 mar. 2021.

SILVA, Nancy de Deus V. **Mercados de trabalho formal e informal: Uma análise da discriminação e da segmentação**. Piracicab: Nova economia, 1997. Disponível em <https://pdfs.semanticscholar.org/8db4/668f72435862d7c8df1f3217acbb9d449fe0.pdf>. Acesso em: 20 de abr. 2021.

SILVEIRA, Jane Paula; TEIXEIRA, Milton Roberto de Castro. Empreendedor individual e os impactos pós-formalização. **PERQUIRERE Revista do Núcleo Interdisciplinar de Pesquisa e Extensão**, Patos de Minas: UNIPAM, v. 8, n. 8, p. 223-225, jul. 2011. TIRYAKI, G. F. A Informalidade e as flutuações na atividade econômica. **Estudos Econômicos**, v. 38, n. 1, p. 97-125, 2008.

ULYSSEA, Gabriel. Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma resenha da literatura. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 4 (104), p. 596-618, out./dez. 2006. Disponível em <https://www.scielo.br/pdf/rep/v26n4/08.pdf>. Acesso em: 17 abr. 2021.

WEEKS, John. Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies. **International Labour Review**, v. 111, p. 1-13, 1975. Disponível em https://www.researchgate.net/publication/283027057_Policies_for_Expanding_Employment_in_the_Informal_Urban_Sector_of_Developing_Economies. Acesso em: 12 abr. 2021.

WILLIAMS, Colin C; NADIN, Sara. Entrepreneurship and the informal economy: An overview. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 15, n. 4, p. 361-378, 8 dez. 2010. DOI 10.2139/ssrn.2290544. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/227652567_Entrepreneurship_and_the_informal_economy_An_overview. Acesso em: 6 abr. 2021.