



UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA – UNEB
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ANA MARIA CARDOSO RODRIGUES
ARONILSON DOS SANTOS ARAUJO

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL:
UM ESTUDO DO PERFIL ECONÔMICO DE PALMAS DE MONTE ALTO-BA

GUANAMBI-BA

2012

**ANA MARIA CARDOSO RODRIGUES
ARONILSON DOS SANTOS ARAUJO**

**EMPREENDEDOR INDIVIDUAL:
UM ESTUDO DO PERFIL ECONÔMICO DE PALMAS DE MONTE ALTO-BA**

Monografia apresentada ao Curso de Administração da Universidade do Estado da Bahia - UNEB, *campus XII*, como requisito parcial para obtenção do título em Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. M.Sc. Euclides Santos Bittencourt
Prof. Tec. M.Sc. Carlos Fernando Farias Leite

GUANAMBI-BA

2012

FICHA CATALOGRÁFICA
Elaboração: Sistema de Biblioteca da UNEB
Bibliotecária: Maria das Mercês Valverde – CRB 5/1109

Rodrigues, Ana Maria Cardoso

Empreendedor individual: um estudo do perfil econômico de Palmas de Monte Alto - BA. /
Ana Maria Cardoso Rodrigues, Aronilson dos Santos Araújo. – Guanambi, 2012.
59 f.

Orientador: Euclides Santos Bittencourt

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade do Estado da Bahia.
Departamento de Ciências Humanas. Campus XII. 2012.

Contém referências, anexos e apêndices

1. Empreendedores - Condições econômicas - Palmas de Monte Alto (BA). 2.
Empreendedorismo. 3. Trabalhadores autônomos. 4. Palmas de Monte Alto (BA) - Aspectos
econômicos. I. Bittencourt, Euclides Santos. II. Universidade do Estado da Bahia.
Departamento de Ciências Humanas. Campus XII.

CDD: 658.421

FOLHA DE APROVAÇÃO

**ANA MARIA CARDOSO RODRIGUES
ARONILSON DOS SANTOS ARAUJO**

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL: UM ESTUDO DO PERFIL ECONÔMICO DE PALMAS DE MONTE ALTO-BA

Monografia apresentada ao Curso de Administração da Universidade do Estado da Bahia – UNEB, Campus XII como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração. Aprovada em 21/12/2012.

BANCA EXAMINADORA / COMISSÃO AVALIADORA

Prof^a. Ms. Euclides Bittencourt.
Universidade do Estado da Bahia - UNEB
(Orientador)

Prof^a. Esp. Marcelo Neves Costa
Universidade do Estado da Bahia - UNEB
(Examinador)

Prof^a. Ms. Marcus Vinícius Fagundes
Universidade do Estado da Bahia - UNEB
(Examinador)

À Deus
À Família
Aos Amigos
Aos Professores do Curso de Administração

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus pela vida e por nos proporcionar forças nos momentos difíceis, iluminando nossos caminhos passo a passo para o término desta fase tão importante em nossas vidas.

Em segundo, agradecemos aos nossos pais, que viveram conosco o sonho da busca pelo ensino superior e nos proclamaram palavras de sabedoria e afeto nos momentos de turbulência e fraqueza.

Aos nossos irmãos que sempre nos deram o apoio e souberam entender os momentos de ausência por conta dos estudos.

Aos amigos que contribuíram para a nossa luta ser menos árdua e promoveram momentos de lazer em meio à dificuldade encontrados nos últimos anos, e que também compreenderam nossa ausência por razão do período de estudo.

Aos amigos de sala de aula que compartilharam conosco todos os angústias e alegrias ao longo de toda a graduação.

Ao nosso orientador Euclides Bittencourt, pelas inúmeras contribuições, apoio e atenção dada para consolidação deste trabalho.

Ao professor da disciplina Carlos Fernando Farias Leite, que contribuiu como nosso co-orientador auxiliando-nos também na consolidação do presente estudo.

A todos os professores do Curso de Administração, pela paciência, dedicação e ensinamentos disponibilizados nas aulas, que cada um de forma especial, contribuiu para a conclusão desse trabalho e, conseqüentemente, para a nossa formação profissional.

As amigas Vaniclézia de Andrade Melo e Priscila Sampaio que nos auxiliaram na construção do Abstract, mediante domínio da língua estrangeira.

Ao amigo Isaias Maciel que colaborou com a pesquisa de maneira direta e incentivou a realização do trabalho.

Aos empreendedores individuais que não mediram esforços para responder a pesquisa.

Enfim a todos que participaram desta jornada, diretamente ou não, mas que nos proporcionaram apoio e confiança, os nossos eternos agradecimentos.

Sonhos inspiram a realidade. O
negócio é acreditar.

(SEBRAE, 2011).

RESUMO

Este trabalho tem como principal razão o estudo do Empreendedor Individual, instituído pela Lei Complementar nº 128/2008, que surge com o advento de um benefício e esperada alteração nos meios legais que regem as relações econômicas de produção e distribuição de bens e serviços no Brasil. O presente estudo objetivou identificar e comparar o perfil econômico dos empreendedores individuais formais da cidade de Palmas de Monte Alto-Ba, bem como evidenciar a percepção dos mesmos quanto sua formalização e comparar tais informações com dados de pesquisa a nível nacional. Pretendeu-se, ainda, analisar o conceito do empreendedorismo, o perfil do empreendedor, e suas características. Para consolidação deste trabalho foi desenvolvida uma pesquisa exploratória descritiva atrelada a um levantamento bibliográfico. Como resultado da pesquisa observou-se que o perfil dos empreendedores individuais montealtenses quando comparado aos empreendedores individuais a nível estadual e nacional, os mesmos possuem características similares, visto que sua maioria se formalizou objetivando obter um registro formal acoplado aos benefícios oriundos desta. Com este estudo foi possível mostrar a importância do empreendedor individual no cenário econômico local e nacional, bem como entender o comportamento dos mesmos para a viabilidade de futuras políticas públicas de fomento e desenvolvimento.

Palavras-Chave: Economia; Empreendedor Individual; Empreendedorismo.

ABSTRACT

This work has as main reason the study of the Individual Entrepreneur introduced by Complementary Law No. 128/2008, that comes with the advent of a benefit and expected changes in legal requirements governing the economic relations of production and distribution of goods and services in Brazil. This study aimed to identify the economic profile of individual entrepreneurs formal in Palmas de Monte Alto-Ba, as well as highlight their perception as its formalization and compare that information with data from the national survey. It was intended to also examine the concept of entrepreneurship, the entrepreneur's profile, and its features. To consolidate this work we developed a descriptive exploratory research linked to a bibliography. As a result of the research showed that the profile of individual entrepreneurs montealtenses individual entrepreneurs when compared to the state and national level, they have similar characteristics, since it is mostly formalized aiming to obtain a formal record coupled with the benefits from this. This study was able to show the importance of the individual entrepreneur in the local and national economic environment, as well as understand their behavior for the future viability of public policies for promotion and development.

Keywords: Economy; Individual Entrepreneur; Entrepreneurship.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- APEX – Agência de Promoção de Exportações do Brasil
- CM – Contribuição Mensal
- CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas
- CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
- COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
- EI – Empreendedor Individual
- EIs – Empreendedores Individuais
- EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisas agropecuárias
- FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
- FGV - Fundação Getúlio Vargas
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços
- INSS – Instituto Nacional do Seguro Social
- IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
- LC 128/08 – Lei Complementar 128/08
- MEI – Micro Empreendedor Individual
- MPEs – Micro e Pequenas Empresas
- PIB – Produto Interno Bruto
- PIS – Programa de Integração Social
- PMA – Palmas de Monte Alto
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1: Atributos e Características do Empreendedor.....	25
Tabela 2: Participação Estadual no Total de MEI.....	30
Figura 1: Relação Contribuintes/Beneficiários.....	32
Tabela 3: Total de Empresas Optantes EI por Atividade Econômica.....	35
Figura 2: Cobertura Previdenciária e Carência.....	36

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Gênero.....	40
Gráfico 2: Escolaridade.....	41
Gráfico 3: Local do Negócio.....	43
Gráfico 4: Principais Atividades Econômicas – EI PMA.....	44
Gráfico 4.1: Principais Atividades Econômicas – EI Bahia.....	44
Gráfico 4.2: Principais Atividades Econômicas – EI Brasil.....	44
Gráfico 5: Tempo de Atividade.....	46
Gráfico 6: Como Aprendeu a Atividade.....	47
Gráfico 7: Motivos da Formalização.....	49
Gráfico 8: Vendas Pós Formalização.....	50
Gráfico 9: Apoio na Formalização.....	51
Gráfico 10: Recomendação do EI.....	53
Gráfico 11: Controle Financeiro.....	54
Gráfico 12: Outras Fontes de Renda.....	55
Gráfico 13: Ocupação Antes do EI.....	57
Gráfico 14: Pretensão de Expansão.....	58
Gráfico 15: Evolução do PIB Brasileiro.....	64

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.2 Objetivos	17
1.3 Hipótese	17
1.4 Justificativa	17
2 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	20
2.1 A História das lutas das antigas profissões	21
2.1.2 Conceitos de Empreendedor	22
2.1.3 Empreendedor x Administrador	24
2.2 As Micro e Pequenas Empresas no Brasil	26
2.3 O Empreendedor Individual	28
2.3.1 A formalização do EI	29
2.3.2 Previdência Social	31
2.3.3 Perfil Empreendedor	32
2.3.4 O Perfil do Empreendedor Individual	34
2.3.5 Geração de Emprego	35
2.3.6 Benefícios a quem se formaliza	36
3 METODOLOGIA	38
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	39
4.1 Perfil do Empreendedor Individual	40
4.1.1 Quanto ao Gênero	40
4.1.2 Escolaridade	41
4.1.3 Local do Negócio	42
4.2 Distribuição por Atividade Econômica	43
4.2.1 Principais Atividades Econômicas	44
4.2.2 Tempo de Trabalho na Atividade	45
4.2.3 Como aprendeu sua atividade econômica	47
4.3 Quanto a formalização do EI	48
4.3.1 Motivos que levaram a formalização	49
4.3.2 Vendas pós Formalização	50
4.3.3 Apoio na formalização	51
4.3.4 Recomendação do EI	52
4.4 Outras Informações sobre o EI	53
4.4.1 Controle financeiro	54
4.4.2 Outras fontes de renda	55
4.4.3 Ocupação antes do EI	56
4.4.4 – Pretensão de Expansão	57
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	59
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61
ANEXO	63
APÊNDICE	65

1 INTRODUÇÃO

O Brasil é um país emergente, entretanto os problemas sociais se tornam cada vez mais relevantes no cenário econômico nacional. Dentre os principais problemas pode-se destacar o desemprego, devido à má distribuição de renda e de terra, a inflação e os baixos recursos repassados pelo poder público.

O fator comum das desigualdades sociais condiz com fato de todos estarem relacionados à informalidade de empresas. Um estudo realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) mostrou que existem duas empresas informais para cada empresa formalizada no Brasil. Esse quadro passou a ser alvo de políticas que objetivavam proporcionar aos tais empreendedores informais as condições ótimas de funcionamento independentemente de seu porte ou poder econômico. Assim em Dezembro de 2008, foi lançada a Lei Complementar Nº. 128/08 que regulariza a formalização do Empreendedor Individual (EI) mediante sítio da Receita Federal.

A população brasileira é empreendedora por natureza. Dados da pesquisa “Empreendedorismo no Brasil” (2011), também conhecida como “Pesquisa GEM” mostram que o Brasil é o décimo país mais empreendedor do mundo e que em 2010 mais de 20 milhões de brasileiros pretendiam abrir seu próprio negócio ou a menos de três anos já trabalhavam por conta própria. Assim sendo, considerando a relação 2/1 de empresas informais por empresas formais no Brasil, subintende-se que haja milhões de empreendedores informais no país.

Na região do sertão produtivo, Serra Geral da Bahia, a figura do empreendedor individual formalizado tem sido cada vez mais presente no mercado de produtos e serviços ali oferecidos. Embasado neste contexto, a relevância de estudar o perfil econômico do Empreendedor Individual do Município de Palmas de Monte Alto abrange aspectos influenciáveis no concernente à sua figura no contexto social.

Munidos de grande influência de órgãos como o SEBRAE e Prefeituras Municipais, esses empreendedores vêm cada vez mais aderindo ao programa com o intuito de fortalecer seu comércio através dos benefícios oriundos da Lei Complementar Nº. 128/08.

A formalização dos EI na microrregião da cidade de Guanambi vem trazendo benefícios não somente para os próprios empreendedores, mas também para a

sociedade como um todo. Soma-se a isso principalmente pelo fato que a formalização traz consigo uma cadeia de benefícios que vai desde a geração de novos empregos até o profissionalismo do mercado, que conseqüentemente gerará produtos e serviços de qualidade.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), um empreendimento não formalizado é aquele que não possui CNPJ ou registro de produtor rural. Os baixos custos, os benefícios atribuídos e a facilidade de formalização sem burocracia são os principais atributos que fazem com que os empreendedores individuais não formais busquem a formalização. Assim, a Lei Complementar Nº. 128/08 não serve somente como instrumento legal de formalização mais também como ferramenta incentivadora da prática empreendedora no Brasil.

No influxo das discussões suscitadas a respeito de que o Empreendedor Individual é um ser que exerce atividade própria e se legaliza como pequeno empresário se torna evidente que a lei subjacente a esta nova categoria garante melhorias no concernente à previdência, dando oportunidade a milhões de brasileiros que outrora eram desprovidos de auxílios, proteção ou vantagens. Tal lei proporciona aos empreendedores individuais um sistema de inscrição totalmente diferenciado, simplificando o processo de abertura dessas empresas mediante inscrição online, desburocratizando o procedimento de formalização.

Nesta perspectiva, quando o empreendedor adere à formalidade, consegue não somente executar o empreendedorismo como também ganha acesso a um ambiente seguro através da inclusão previdenciária, econômica e social. Essa política tem o objetivo de reduzir o quadro de informalidade, fortalecendo suas atividades e promovendo o combate aos problemas sociais.

É importante salientar, não porque são dados obviamente precisos estatisticamente, mas pela tendência das pesquisas anteriores, que segundo SEBRAE (2011), 78% dos empreendedores individuais têm como fonte de renda somente sua atividade própria, relevância essa dada pela implementação da LC 128/08, que assegura aos mesmos benefícios básicos. Entretanto o empreendedor individual, em sua maioria, tem como objetivo principal ao se formalizar acumular benefícios relacionados ao seu negócio, sendo assim não apenas objetiva os direitos como pessoa física. Adiciona-se a essa evidência o dado do SEBRAE que

87% dos EI tem a pretensão de expandir seu negócio, transformando-o em microempresa, o que se pressupõe que como empreendedores legítimos almejam alcançar o sucesso de sua empresa.

Esta lógica possibilita afirmar que a instituição da figura do Empreendedor Individual no processo intermediário de potencialização do empreendedorismo, está conquistando seu espaço visto que este atingindo seus objetivos promove o combate ao problema da informalidade e propicia a geração de mais ensejos e renda para os empreendedores brasileiros.

No Município de Palmas de Monte Alto, sudoeste baiano, não tem sido diferente. Os empreendedores individuais têm trazido melhorias socioeconômicas para o comércio local ao tempo que garantem um futuro melhor para os mesmos, para os seus familiares, para seus próprios estabelecimentos e para a população que o mesmo atende e se insere. Diante disso, surge a necessidade de estudar: Qual o perfil econômico do Empreendedor Individual deste Município.

Muito embora o papel do empreendedor individual seja de extrema relevância, assim como se evidenciou no contexto das linhas iniciais deste trabalho, ainda fica a dúvida em relação a sua sustentabilidade econômica, tendo em vista que seu status é um processo intermediário na relação subsistência e permanência econômica no tecido social. Diante desta problemática, nasce o questionamento sobre a permanência do EI, não obstante ainda é muito cedo para levantar conjecturas, mas, a escolha deste trabalho tem um papel endógeno na vida dos pesquisadores, uma vez que, os mesmo se identificam nessa constante dúvida.

O projeto EI nasce no ambiente político, ou melhor, na política de inclusão, pelo trabalho, do governo do presidente Luís Inácio Lula da Silva, que com o seu populismo exacerbado propunha uma quebra de paradigma enigmático em relação ao binômio histórico “capital x trabalho”. Esta assertiva, ainda é o lema do atual governo, que na medida do possível vem ampliando, ou destacando a figura do empreendedor para outros projetos audaciosos no contexto político que foge do controle dos observatórios econômicos, os institutos de pesquisa. O empreendedor individual é um projeto político de governo que tem início e fim, ou se mostra como uma modalidade que rompe com a subordinação do trabalho, pelo viés do emprego?

1.2 Objetivos

O tópico em questão tem como intuito apresentar os objetivos geral e específicos, necessário para o desenvolvimento do presente estudo. Em princípio pretende-se em termos gerais, ou objetivo geral, **Identificar e comparar** o perfil econômico do Empreendedor Individual do Município de Palmas de Monte Alto-BA nos meses de Novembro/2011 e Novembro/2012, de modo a ter uma visão de permanência dessa modalidade de trabalho. Em outra perspectiva subjacente, considerando a proposta que originou tal pesquisa, também se pretende:

- ✓ Levantar informações econômicas do Empreendedor Individual Montealtense;
- ✓ Identificar as principais atividades econômicas do Empreendedor Individual Montealtense;
- ✓ Caracterizar as vantagens e desvantagens do Programa EI.
- ✓ Comparar o perfil do EI Montealtense com o perfil do EI Estadual e Nacional.

1.3 Hipótese

O principal fator de motivação para o empreendedor individual montealtenses é de deixar a informalidade e passar a ter registro empresarial, via de regra, é a possibilidade de emitir nota fiscal e, conseqüentemente, obter passe para as vendas ao primeiro setor, sobretudo almeja outros benefícios oriundos da formalização empresarial.

1.4 Justificativa

O notável desenvolvimento brasileiro nos anos 2000 não se dá por acaso ou mesmo por um passo mágico. Medidas públicas de incentivo ao empreendedorismo trouxeram ao país um sustentáculo primordial para sua imunidade perante a crise mundial em 2008, bem como o crescimento de seu PIB nos últimos anos, conforme anexo A.

Um bom exemplo para ilustrar tais medidas foi à redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) como estímulo ao consumo, o que manteve aquecido a cadeia econômica nacional, desde as grandes corporações, até os menores fornecedores de mão-de-obra e produtos semi-acabados. Englobando, neste último caso, os empreendedores individuais em todo Brasil.

Esta pesquisa provém da busca do entendimento sobre a figura de tal comerciante antes e depois da formalização, suas atividades, os aspectos econômicos, políticos, culturais, sociais, entre outros, que pode ser de fundamental relevância para a construção do conhecimento do comércio local como um todo. Além é claro de identificar tendências que possam servir para cada vez mais melhorar o mercado de produtos e serviços locais, bem como traçar políticas públicas que incentivem a prática comercial de tais empreendedores buscando a melhoria não somente do mercado de produtos e serviços mais também da qualidade de vida da população local.

Com o advento da LC nº. 128/2008, esses trabalhadores ganharam o direito de serem valorizados e reconhecidos na sociedade como Empreendedores Individuais. Sendo assim, a finalidade deste estudo é que os empreendedores individuais montealtenses tenham conhecimento de todos os benefícios da legislação supracitada.

Neste sentido, com a possibilidade de formalização dos negócios constituída pela legislação, constatar-se então a necessidade de instruir os trabalhadores que estão à procura da legalização de suas atividades, de forma clara e objetiva para que os mesmos possam ter noções de como proceder sua formalização e quais os direitos e obrigações que estes terão após ter seus negócios legalmente instituídos. Diante disso, almeja-se conhecer quais os benefícios que estão levando empreendedores que atuaram durante muitos anos na informalidade a buscar a legalização, ou até mesmo aqueles que veem no EI a oportunidade de abrir seu próprio negócio com o apoio do SEBRAE.

Em meio aos benefícios oferecidos ao Empreendedor Individual estão os direitos previdenciários, a baixa burocratização, isenção de taxas, possibilidade de emissão de nota fiscal, acesso a créditos e financiamentos bancários, redução da carga tributária, acessória gratuita, entre outros. Sendo realizado um levantamento

destes benefícios, os quais são objeto de estudo desta pesquisa, torna-se possível apontar qual a motivação da legalização por parte dos trabalhadores informais.

No concernente aos aspectos pessoais e acadêmicos, a motivação ao realizar esta pesquisa vem do fato de que seus realizadores serem bacharelados do curso de Administração, residentes no local a ser pesquisado e ex-estagiários do SEBRAE. Outrossim, os pesquisadores veem neste estudo a possibilidade de crescimento pessoal visto que o tema abordado merece uma atenção especial em virtude de elucidar informações econômicas de tal figura que nos últimos anos vem conquistando seu espaço no mercado local. Assim o conhecimento de tais informações lhes trarão subsídios complementares á sua formação acadêmica ao tempo que proporcionará satisfação pessoal.

O respectivo trabalho monográfico aborda no primeiro capítulo a introdução, na sequência o segundo capítulo é todo conceitual, caracterizando o que é o empreendedorismo, sendo então feita uma abordagem teórica sobre esse estudo. O terceiro capítulo apresenta a metodologia da pesquisa enfocando os meios utilizados para o alcance dos objetivos. Enquanto que o quarto capítulo, trata da pesquisa realizada na cidade de Palmas de Monte Alto/Ba, objetivando definir o perfil econômico do empreendedor individual local. Por fim, no último capítulo encontram-se as considerações finais sobre o tema estudado e elucidado.

2 O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Definir o empreendedorismo no Brasil não é uma tarefa fácil, visto que muitos são os conceitos, cada um com sua particularidade, todavia todos são considerados de grande valia para o presente estudo, sendo que será mencionado perante o decorrer deste trabalho. Assim sendo o presente capítulo trata sobre o empreendedorismo, características e perfil do empreendedor.

O empreendedorismo no Brasil tomou forma na década de 1990, em que o cenário político e econômico do país não eram favoráveis à prática empreendedora, o que tornava impossível este ter acesso às informações que serviriam de suporte para exercer suas atividades. Neste sentido Dornelas (2004, p. 10), argumenta que:

Os ambientes político e econômico do país não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada empreendedora.

Diante disso, é relevante salientar que atualmente no Brasil existem órgãos como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) que propicia uma base ao empreendedor mediante o acesso as informações necessárias para iniciar seu negócio, bem como há consultorias que objetivam resolver problemas pontuais nas empresas.

Em suma, no Brasil a prática empreendedora vem se consolidando possibilitando uma revolução silenciosa que será para o século XXI mais contrastante do que a Revolução Industrial foi para o século XX. O que outrora empreender era uma atividade difícil, no momento atual a realidade é outra fazendo com que a “arte de empreender”, de arriscar coisas grandiosas e de antecipar os fatos esteja acessível a todos que buscam construir o futuro desta nação. O empreendedorismo, assim como a maioria das invenções emana uma revolução quanto ao estilo de vida das pessoas, eliminando por sua vez, barreiras comerciais e culturais, globalizando, encurtando distâncias e renovando conceitos econômicos. A revolução do empreendedorismo que propiciou o seu crescimento no mundo, ocorreu nos anos 2000 em que o mesmo passou a ser o centro das políticas públicas na maioria dos países.

Considerando as várias leituras empreendidas para delinear o escopo deste trabalho, em sua maioria paradoxal, embora complementares em dados instantes

dedica-se neste capítulo, traçar o perfil do objeto de estudo com base nas proposições de alguns autores.

2.1 A História das lutas das antigas profissões

Nos anos de 1750 a 1790 o trabalho nas cidades era realizado em galpões onde havia dezenas de trabalhadores que exercia atividades manuais, utilizando apenas algumas ferramentas e máquinas movidas com a força das águas ou com os pés e mãos de homens e mulheres. Outrora, as antigas profissões, consideradas como atividades inferiores (sapateiro, carpinteiro, cabelereiro, ferreiro, entre outras) serviam como meio de subsistência na vida dos trabalhadores. Sendo estas atividades, consideradas muito penosas em virtude da jornada de trabalho ser indefinida, a remuneração incerta e muitas vezes irrisória, o que era comum que tais trabalhadores não obtivessem “direitos” como carteira profissional registrada, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), previdência social e determinados benefícios oriundos das contribuições mensais ao INSS.

Neste contexto, devido o trabalho ser incerto, abrangendo condições penosas e com remunerações insuficientes, estes trabalhadores tinham um modo de vida carente de moradia, alimentação, acesso à saúde, educação e lazer. Diante deste quadro o trabalhador viu no surgimento das fábricas a oportunidade de mudar este cenário, visto que estas ofereciam a garantia de trabalho formal o que possibilita ao mesmo um sentimento de segurança diante de uma vida repleta de incertezas.

Com isso o pequeno barracão de trabalhadores, onde eram exercidas atividades inferiores, se transformou em enormes construções cheias de máquinas e de gente, nascendo então à classe operária por volta de 200 anos atrás. Inicialmente os trabalhadores enxergavam nesta oportunidade de trabalho uma “tábua de salvação” diante de uma vida precária ao qual vivia. A este respeito Borsoi (2005, p. 5) afirma que:

Frente a esse novo momento da vida e ao fato de que, para esses trabalhadores, as fábricas estão oferecendo uma condição de trabalho bem menos penosa que a vivida anteriormente, as primeiras expressões para qualificarem o novo trabalho eram sempre carregadas de relativa positividade.

Os trabalhadores então no decorrer do trabalho perceberam que nem tudo condizia com o esperado, sendo que o trabalho em algumas fábricas era penoso quando não muito insalubre e a jornada de trabalho era percebida como extenuante, não só por causa dos ritmos intensos, mas principalmente pela excessiva exigência de horas-extras que podem chegar a quatro horas diárias, durante cinco dias por semana, dependendo da demanda em determinados períodos do ano.

E, diante deste quadro, a classe operária que surgiu há 200 anos, se uniu em prol de uma luta por direitos. A primeira luta da classe operária ocorreu no fim do século XVIII, na Europa, e ficou conhecida como a revolução industrial caracterizada pela passagem gradual da manufatura para a indústria.

A classe operária por sua vez, demorou algumas décadas para criar suas primeiras associações e seus sindicatos para se defender, enquanto isso os patrões impunham suas leis. No começo da industrialização até por volta de 1850, podemos dizer que não havia nenhuma lei para a classe operária.

No início da exploração capitalista, aos trabalhadores não eram permitidos direitos, apenas deveres, pois a filosofia política que dominava a cabeça da burguesia europeia e americana era o liberalismo, que significava liberdade total às forças produtivas: capital e trabalho, sendo que na prática, significava liberdade aos patrões para exercer seu poder, podendo explorar os trabalhadores, sem limite nenhum.

Em suma, o fato das fábricas oferecerem aos trabalhadores um trabalho formal com a certeza de uma jornada de trabalho, alimentação dentro do próprio espaço de trabalho, a carteira profissional devidamente preenchida garantindo o direito ao FGTS, à previdência e ao seguro-desemprego, em caso de demissão; não era suficiente para satisfazer os trabalhadores, visto que a jornada de trabalho era intensa e as atividades exigiam ritmos acelerados, fazendo com que a classe operária viesse a lutar no intuito de reduzir a jornada de trabalho que ultrapassava 12 horas diárias.

2.1.2 Conceitos de Empreendedor

A construção do conceito de empreendedorismo não se dá tão simples como em outras áreas do conhecimento, é necessário mais que somente buscar

informações sobre teorias de administração ou economia. Isso se dá principalmente porque se trata de um assunto de interesse de diversas áreas da ciência. Os economistas e psicólogos são os que mais contribuíram para tal, visto que a inovação e aspectos atitudinais como criatividade e a intuição são respectivamente enfatizados por eles. Para Dolabela, a palavra empreendedor é utilizada para designar principalmente a pessoa que se dedica à geração de riqueza, seja na transformação de conhecimentos em produtos ou serviços, na geração do próprio conhecimento ou na inovação em áreas como marketing, produção, organização, etc.

Richard Cantillon (1680-1734) *Apud* Leite (2011), um economista e banqueiro irlandês, chamou de empreendedores aqueles que compravam matérias-primas por um preço certo e as vendiam a terceiros por preços incertos depois de processá-las, pois identificava uma oportunidade de negócio e assumiam riscos. Ele entendia, no fundo, que se o empreendedor lucrara além do esperado, isto ocorrera porque ele havia inovado: fizera algo de novo e de diferente.

Em meados do século XX, confirmou-se a noção de empreendedor como inovador, como afirma Hisrich (2009, p. 29):

A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um método tecnológico não experimentado, para produzir um novo bem ou um bem antigo de uma maneira nova, abrindo uma nova fonte de suprimento de materiais, ou uma nova comercialização para produtos, e organizando um novo setor.

Baseado nesta ideia, a figura do empreendedor como um indivíduo inovador mostra-se como sendo alguém que desenvolve algo único, trabalhando com recursos escassos e técnicas de administração de empresas. Sendo assim, o modo como Fillion (1999, p. 19) conceitua o empreendedor, os aspectos econômicos e psicológicos são colocados de modo claro e objetivo, conforme afirmação:

O empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios.

No intuito de deixar um legado, o empreendedor não se agrada em ser mais um na multidão, busca ser reconhecido e admirado pelo o que faz, imitado e até mesmo referenciado, tendo uma motivação singular, visando revolucionar o mundo

com suas ideias e seu comportamento diferenciado. Em suma o empreendedor inventa e reinventa, torna algo diferente do visto, tem uma visão especial, aventurando-se da forma mais inovadora objetivando obter seu espaço no mercado.

Ainda que o empreendedor utilize de algumas técnicas administrativas na realização de suas atividades econômicas, é uma figura que se difere do administrador pelo fato do primeiro obter características a mais que o segundo.

2.1.3 Empreendedor x Administrador

O empreendedor é um objeto de estudo há menos tempo que o administrador. Sendo então necessário um entendimento dos papéis do administrador e do empreendedor numa visão minuciosa objetivando detectar possíveis similaridades e diferenças entre os mesmos.

Embasado neste contexto torna-se possível constatar que todo empreendedor para obter o sucesso almejado tem por obrigação que ser um bom administrador, enquanto que nem todo bom administrador é um empreendedor. Por esta razão, observa-se que o empreendedor tem algo a mais, algumas características e atitudes que o distingue do administrador tradicional. A este respeito Dornelas (2004, p. 17), afirma que:

O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa.

Por tais evidências, torna-se possível destacar algumas das características pessoais dos empreendedores, podendo observar que não há um conjunto de atributos que permita identificar a combinação destas de maneira a formar perfil(is) unânime(s). Sendo assim, o estudo realizado por Dornelas (2008), apresentado na tabela 1 a seguir, aborda tais características e atributos do empreendedor, observando nesta as similaridades e diferenças existentes entre o administrador e o empreendedor.

Tabela 1	- Atributos e Características do Empreendedor
-----------------	---

Atributos	Características
São visionários	<i>Têm visão de como será o futuro para o seu negócio.</i>
Sabem tomar decisões	<i>Sabem tomar decisões na hora certa, inclusive em momentos de adversidade.</i>
São indivíduos que fazem à diferença	<i>Transformam algo difícil em definição, sabem agregar valor.</i>
São determinados e dinâmicos	<i>Implementam ações com comprometimento e cultivam certo inconformismo.</i>
São dedicados	<i>São comprometidos com o trabalho.</i>
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	<i>Adoram o trabalho que realizam e enxergam sempre o sucesso, e não o fracasso.</i>
São independentes e constroem o próprio destino	<i>Querem criar algo novo e determinar seus próprios passos.</i>
São líderes e formadores de equipes	<i>Procura influenciar pessoas a fim de que elas busquem o mesmo objetivo.</i>
São bem relacionados	<i>Sabem construir uma rede de contatos que o auxiliem em qualquer ambiente.</i>
Planejam	<i>Planejam cada passo de seus negócios.</i>
São organizados	<i>Obtêm e alocam recursos humanos, materiais e financeiros racionalmente.</i>
Criam valor para a sociedade	<i>Geram emprego, dinamizando a economia e inovando sempre.</i>
Assumem Riscos calculados	<i>Assumem e sabem o risco, avaliando as reais chances de sucesso.</i>
Possuem Conhecimento	<i>São sedentos pelo saber e aprendem continuamente.</i>

Fonte: Dornelas, 2008.

A partir de tais proposições percebe-se que o empreendedor e o administrador com suas semelhanças e/ou diferenças têm o mesmo objetivo, que é alcançar o sucesso de sua organização, somado as suas características sem demérito de nenhuma destas que servirão de suporte ao alcance deste.

2.2 As Micro e Pequenas Empresas no Brasil

Um dos principais pilares de sustentação da economia brasileira é as micro e pequenas empresas, quer pela sua capacidade de gerar empregos, quer pelo contínuo número de estabelecimentos desconcentrados geograficamente. Embasado em termos estatísticos, tal segmento empresarial representa atividades que apoiam ao negócio principal, com 20% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, a geração de mais de 15 milhões de empregos, isto é, 60% do emprego formal no país, constitui mais de 90% dos 6 milhões de estabelecimentos formais existentes, segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2005). Sendo então demonstrada a partir dos dados a importância das MPEs no concernente a economia brasileira.

A potencialidade das MPEs ultrapassa as fronteiras do território nacional, visto que em 2001, 64% das firmas exportadoras brasileiras se encaixavam no padrão de micro e pequeno negócio. O dado supracitado pode ser confirmado pelo fato de que tais firmas negociavam US\$ 8 bilhões em vendas para o mercado externo, que representaram 12% das exportações nacionais, segundo dados da Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX). Havendo então uma extrema relevância deste segmento no cenário mundial.

É relevante ressaltar que este tipo de negócio, entretanto, possui fragilidades, visto que dados comprovam altos índices de mortalidade das MPEs logo no primeiro ano de sua existência. Isto se dá não somente em virtude dos desafios encontrados na estrutura financeira, nos recursos humanos, mas também na falta de suporte por parte do estado fazendo com que reduza a competitividade das mesmas. Takeshy Rachizawa e Marília Faria (2004) confirmam tal contexto mediante pesquisa, e através deste quadro fica evidente o fato das grandes oportunidades afrontarem com as dificuldades estruturais.

Em contrapartida, outro aspecto que leva as MPEs fecharem suas portas antes mesmo de engatinharem, condiz com o fato destas não conhecerem o sentido de empreender. Shumpeter (1982) definiu o empreendedor sendo como o indivíduo que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos ou materiais.

Com base neste contexto de empreendedorismo, Hisrich (2009, p.30), define empreendedorismo sendo como:

[...] O processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

Essa definição propicia compreender de que forma o empreendedorismo nato dos gestores das MPEs são relevantes, servindo como suporte no concernente à competitividade, a globalização e as mudanças tecnológicas que trazem junto à crise para aqueles que não têm em sua base o espírito empreendedor, sendo que a sobrevivência das MPEs no mercado atual pode ser dificultada pela alta competitividade com as grandes organizações. Segundo Coutinho e Ferraz (1994) a competitividade deve ser entendida como a capacidade da empresa formular e programar estratégias que lhe permitam manter, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado.

Segundo Porter (1989), as maiores virtudes de perspectiva de futuro estão na questão da obtenção de maior conhecimento das variáveis em jogo, que venham a influenciar as empresas. Mediante o conhecimento de tais variáveis, a empresa pode se prevenir, evitando o imprevisto e a falta de planejamento que produz resultados inesperados. Já Silva (2004) busca comparar incerteza e risco empresarial, afirmando que na incerteza nos encontramos diante do desconhecimento, por outro lado quando encontramos alguma forma de mensurar o grau de incerteza, estamos diante do risco.

A partir desta premissa, alguns estudos tem o intuito de demonstrar que as MPEs são mais ativamente organizadas em redes de negócios regionais, visto que esta forma de cooperação favorece sua capacidade estratégica de inovação (TEIXEIRA, 2005). A formação de redes que favorecem a interação entre empresas ocorre através da proximidade, principalmente no caso das MPEs (STERNBERG, 1996) *Apud* Fagundes (2009). Sendo assim, no concernente às inovações que se beneficiam da aprendizagem no contexto regional de múltiplas MPEs, Mitra (2000) *Apud* Fagundes (2009) conclui que as inovações podem ser resultantes das relações entre as MPEs, tomadas de maneira individual, com o aglomerado regional de empresas do qual fazem parte. Através deste panorama, em que as grandes

oportunidades desafiam e afrontam as dificuldades estruturais, passam a existir, de forma contínua, alianças estratégicas, parcerias, redes de empresas e outros tipos de cooperação empresarial. De fato a cooperação existente contribui para a aprendizagem inter-empresas, visto que essa adjacência enraíza as MPEs com relação aos aspectos socioeconômicos, fazendo com que beneficie o cenário nacional.

2.3 O Empreendedor Individual

No Brasil, principalmente a partir do século XIII, a atividade comercial tem sido opção para milhões de pessoas superarem as dificuldades causadas pelo desemprego oriundo da revolução industrial. Entretanto, já faz algum tempo que nesse cenário de busca por sobrevivência, é comum encontrar uma figura empresarial diferente das mais convencionais existentes até então. Trata-se da empresa informal constituída apenas por um individuo e que, apesar disso, é capaz de gerar um fluxo de caixa considerável para a economia em todas as suas esferas. Essa figura se comportou de maneira tão relevante no mercado que era questão de tempo a regularização de uma lei para reger suas atuações.

De fato, o Brasil tem apresentado um cenário econômico em que as classes D e E, das qual fazem parte tais empreendedores, vem ganhando a atenção principalmente por parte do governo federal, com estímulos à educação, cultura, empreendedorismo e acesso às tecnologias. Assim, os trâmites da regularização de tais empreendedores não poderiam ser de forma diferente se não simplificada e rápida. O principal agente de divulgação, estímulo, formalização e amparo aos comerciantes e prestadores de serviços individuais no Brasil atualmente, é o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

A exemplo disso, podemos citar o Programa EI criado pelo SEBRAE que dá auxílio ao empreendedor individual, uma figura que trabalha por conta própria de forma individual e se dedica as atividades de comércio, indústria ou serviços, exercendo atividade econômica como o varejo de produtos estrangeiros adquiridos em zona franca (sacoleiros), confecções de bijuterias, de doces para restaurantes ou bufês, bancas de frutas ou pastelarias em feiras semanais, etc.

Desde julho de 2009, os chamados Empreendedores Individuais, são apoiados por um sitio na internet, que além de informar tudo a respeito de quem

pode se formalizar, benefícios, responsabilidades e quanto custa, realiza a formalização dos EIs informais. O que proporciona ao mesmo um meio de formalização desburocratizada, podendo ser realizada por conta própria, promovendo assim um ambiente acessível a todos que pretendem obter um registro formal.

2.3.1 A formalização do EI

O programa foi lançado em 1º de julho de 2009 com o objetivo de legalizar aqueles que trabalham por conta própria, têm faturamento de no máximo R\$ 60 mil por ano e possuem até um empregado contratado que receba salário mínimo ou piso da categoria. O interessado, também, não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular.

A formalização do EI se dá somente pela Internet, através do endereço www.portaldoempreendedor.gov.br, podendo o mesmo caso não tenha acesso às novas tecnologias da informação, buscar apoio no SEBRAE, em um contador que realizará a formalização gratuita, ou buscar a ajuda de amigos ou familiares que possam apoiá-los no momento da obtenção de seu registro formal.

Neste sentido, diante da facilidade que o empreendedor encontra no momento de sua formalização, constata-se que há uma tendência de crescimento do número de empreendimentos formais optantes pela modalidade EI. Sendo esta afirmação comprovada por pesquisa realizada pelo SEBRAE (2012).

A tabela 2 abaixo representa o número de optantes da modalidade EI por Unidade da Federação, abordando nesta o universo de EI por UF e por sua vez, destaca o crescimento desta modalidade de Maio de 2011 a Abril de 2012.

A participação estadual no total de MEI, representado nesta tabela mostra que no estado de São Paulo houve um crescimento significativo quanto ao número de empreendedores individuais formais, visto que quanto ao seu percentual houve um aumento de quase 100% de um período a outro. No estado da Bahia, houve um crescimento de 60%, um percentual considerável que mostra a força desta nova modalidade de formalização neste, gerando assim um impacto positivo no concernente sua a economia.

Segundo estudo do SEBRAE (2012), o número de formalizações de EIs no Brasil nos últimos anos vem crescendo gradativamente, principalmente pela disseminação das informações e benefícios que o programa oferece.

Tabela 2 – Participação Estadual no total de MEI.

Posição	UF	Universo	%	Crescimento 2011 x 2012
1	SP	488.209	23,70%	98%
2	RJ	255.616	12,40%	74%
3	MG	207.052	10,10%	94%
4	BA	159.277	7,70%	60%
5	RS	114.379	5,60%	90%
6	PR	105.952	5,20%	82%
7	GO	78.530	3,80%	80%
8	PE	71.985	3,50%	84%
9	SC	68.123	3,30%	81%
10	CE	59.824	2,90%	111%
11	PA	56.100	2,70%	82%
12	ES	53.497	2,60%	87%
13	MT	42.632	2,10%	81%
14	DF	38.394	1,90%	87%
15	MS	30.671	1,50%	48%
16	MA	30.614	1,50%	75%
17	RN	29.310	1,40%	91%
18	PB	28.244	1,40%	82%
19	AL	27.333	1,30%	93%
20	AM	22.856	1,10%	61%
21	TO	18.553	0,90%	53%
22	RO	17.289	0,80%	70%
23	PI	17.236	0,80%	117%
24	SE	15.451	0,80%	70%
25	AC	7.674	0,40%	71%
26	AP	6.694	0,30%	63%
27	RR	4.519	0,20%	77%
Total	-	2.056.015	100%	84%

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Embora exista um número considerável de optantes pela modalidade EI na Bahia, posicionada na referida tabela como a quarta Unidade da Federação, há uma tendência que este número venha a aumentar visto que neste estado onde muitos buscam a sobrevivência no mercado competitivo, existe a necessidade de um

suporte que a formalização dará aos mesmos através dos benefícios oriundos desta legalização.

2.3.2 Previdência Social

A regularização do empreendedor individual informal não apenas traz benefícios para o próprio, mas também desafoga uma previdência social brasileira que anda próximo de um colapso já faz algum tempo. Durante o seminário internacional Projeções do Custo do Envelhecimento no Brasil (São Paulo, Novembro 2012), o pesquisador Kaizô Iwakami Beltrão, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV), apresentou um estudo indicando que os gastos previdenciários e assistenciais do país deverão chegar a 46,1% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2030. Em 2010, essas despesas representavam 18,1% do PIB.

Veja em quando, o cidadão depara-se com novas discussões em torno de uma reforma previdenciária. A necessidade de equilibrar as contas da sempre deficitária previdência social, de adaptar-se a novas realidades socioeconômicas e de atentar-se ainda às próximas gerações, faz com que o governo estude e tente negociar mudanças na legislação vigente.

Incentivos não faltam. Em maio de 2011, por exemplo, segundo dados da Previdência Social o EI passou a pagar 5% de INSS sobre o salário mínimo. Esse atual valor é menos da metade do valor inicial pago pelo mesmo EI no início das formalizações, 11%.

No entanto, essas políticas de benefícios previdenciários a baixo custo podem sacramentar de uma vez por todas a degola do sistema previdenciário brasileiro. Um estudo do Banco Mundial alerta que os gastos com a previdência social poderão chegar a 22,4% do PIB brasileiro em 2050.

Na opinião do economista Melo (2011), é imprescindível que o Brasil prepare-se para esse momento através da constituição de uma poupança. A Previdência é um grande gargalo e a importância de discuti-la é livrar a arrecadação de um dia ter de sustentar apenas os aposentados, pensionistas e servidores públicos.

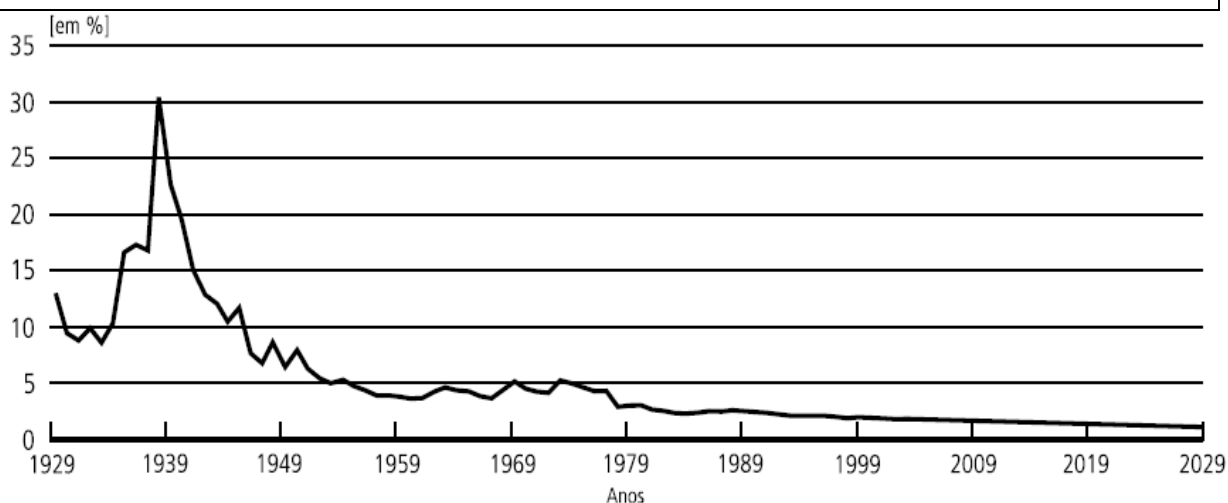
Se por um lado, incentivos fiscais motivam os brasileiros a aderirem as políticas da previdência social no momento presente, por outro, é difícil prever como

se dará a participação das gerações futuras uma vez que, teoricamente, elas seriam as financiadoras dos benefícios conquistados com as atuais contribuições.

Assim, é possível termos um ambiente previdenciário ainda mais deficitário que o atual, algo que vai de encontro ao que planeja o governo com a facilitação do direito previdenciário ao EI.

Neste contexto, a situação supracitada pode ser visualizada na Figura 1, que apresenta um declínio significativo quanto ao percentual de contribuintes/beneficiários para os próximos anos.

Figura 1 – Relação contribuintes/beneficiários



Fonte: Oliveira, Beltrão e Ferreira (1997).

Com base neste panorama, os planos do governo com relação aos direitos adquiridos pelo EI com sua formalização pode-se apoiar em uma medida preventiva que vise alterar este cenário. Por outro lado, o número de empreendedores tende a aumentar visto que a arte de empreender é algo intrínseco que não deve ser afetado diante deste declínio. Neste sentido, a importância de traçar o perfil empreendedor requer um estudo contínuo haja vista que não é uma tarefa fácil e unânime.

2.3.3 Perfil Empreendedor

No intuito de definir o perfil empreendedor, os economistas e as escolas comportamentalistas mediante literatura abordam características que identificam o espírito empreendedor. Sendo assim, Shumpeter define empreendedor interligando

o mesmo à inovação, ao crescimento e à exploração de oportunidade enxergando uma lacuna nunca vista por ninguém.

A este respeito Dornelas (2004, p. 5) contribui com a seguinte afirmação, visando traçar o perfil empreendedor:

[...] invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes, mas que ninguém antes ousou olhar de outra maneira. Por trás dessas invenções, existem pessoas ou equipes de pessoas com características especiais que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem.

O perfil empreendedor atrelado ao espírito empreendedor não é uma característica da personalidade, uma vez que a qualquer momento um indivíduo que necessite tomar uma decisão pode aprender a se comportar de forma empreendedora.

Filion (1999, p. 19) afirma que:

[...] Um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel empreendedor.

Embasado na abordagem de Filion identifica-se então as características encontradas em indivíduos empreendedores, como: criatividade; estabelecimento de objetivos que sejam claros para a empresa, tanto de longo como de curto prazo; capacidade de detectar oportunidades, em virtude de está atento ao ambiente; busca constante de aprender, não apenas sobre o que está acontecendo no seu ambiente, para detectar oportunidades, mas também sobre o que fazem, para que possa agir e ajustar-se de acordo com a situação; disposição de assumir desafios e responder a eles, calculando os seus riscos no intuito de minimizar as incertezas no seu processo de decisão; e desejo por inovação sempre contribuindo com algo novo.

Os comportamentalistas, por sua vez, contrapondo a visão dos economistas impõem uma série de características aos empreendedores, tais como: inovação, liderança, riscos calculados, independência, criatividade, tenacidade, originalidade, otimismo, orientação para resultados, flexibilidade, capacidade para conduzir situações, necessidade de realização, autoconsciência, autoconfiança, tolerância à

ambiguidade e à incerteza, iniciativa, habilidade de aprendizagem, habilidade na utilização de recursos, sensibilidade a outros, agressividade e dinheiro como medida de desempenho. Porém mediante essas características não é possível traçar o perfil psicológico absoluto científico do empreendedor.

2.3.4 O Perfil do Empreendedor Individual

O fato de trabalhar de forma individual e ter um faturamento anual considerado baixo em comparação às demais empresas, fazem do empreendedor individual uma pessoa jurídica diferenciada não somente no aspecto econômico, mas também nos aspectos qualitativos do empreendedor e na forma como que o mesmo administra sua empresa.

Dados da Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual, realizada pelo SEBRAE com base em entrevistas com 10.585 empreendedores individuais (EI) em todas as unidades da federação, em junho de 2011, mostram que a participação das mulheres e dos jovens é maior nesta categoria do que no segmento de microempresas. O estudo também revela que o perfil de atividades inseridas no EI é mais heterogêneo. Nas microempresas, há maior concentração de profissionais do setor de comércio (Tabela 3).

O presidente do SEBRAE (2011, p. 1) Nacional Luiz Barretto reafirma a importância da possibilidade da formalização do EI para os brasileiros mensurados na pesquisa:

Os resultados mostram que o principal motivo para o empreendedor se formalizar é a vontade de legalizar seu empreendimento, o que era impossível antes da criação da figura jurídica do Empreendedor Individual, São empresários com vontade de crescer e de participar cada vez mais na cadeia produtiva, querendo chegar a ter uma micro ou pequena empresa.

Nesta perspectiva de obter um registro formal, conquistando por sua vez, os benefícios oriundos da formalização, o empreendedor traz consigo a pretensão de crescer e participar constantemente da cadeia produtiva, exercendo sua atividade econômica alcançando, portanto o sucesso almejado. Assim sendo a tabela 3 apresenta o total de empresas optantes EI por atividade econômica, evidenciando quais são as principais atividades exercidas pelo EI.

Tabela 3

Total de Empresas Optantes EI em 01/01/2011 por atividade econômica	
CNAE	Total de Optantes
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	84.821
Cabeleireiros	61.653
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	25.613
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	24.784
Confecção, sob medida, de peças do vestuário, exceto roupas íntimas	22.169
Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	21.747
Obras de alvenaria	19.880
Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos	18.083
Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	15.378
Serviços ambulantes de alimentação	15.297
Atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza	13.788
Instalação e manutenção elétrica	13.746
Comércio varejista de bebidas	13.408
Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal	12.969
Serviços de organização de feiras, congressos, exposições e festas	12.050
Serviços de manutenção e reparação mecânica de veículos automotores	11.473
Comercio varejista de artigos de armarinho	10.885
Fabricação de produtos diversos não especificados anteriormente	10.719

Fonte: SEBRAE, 2011.

Com relação à tabela, um ponto importante a ser levado em consideração é o total de empreendedores individuais que exercem sua atividade econômica no comércio varejista de artigo do vestuário e acessórios, sendo este um número considerável, abordando a força desta atividade econômica entre os empreendedores individuais.

2.3.5 Geração de Emprego

Segundo dados do Ministério de Indústria e Comercio Exterior, em janeiro de 2011, o EI já empregava mais de 20 mil pessoas. Naquele mês, dos 809.416

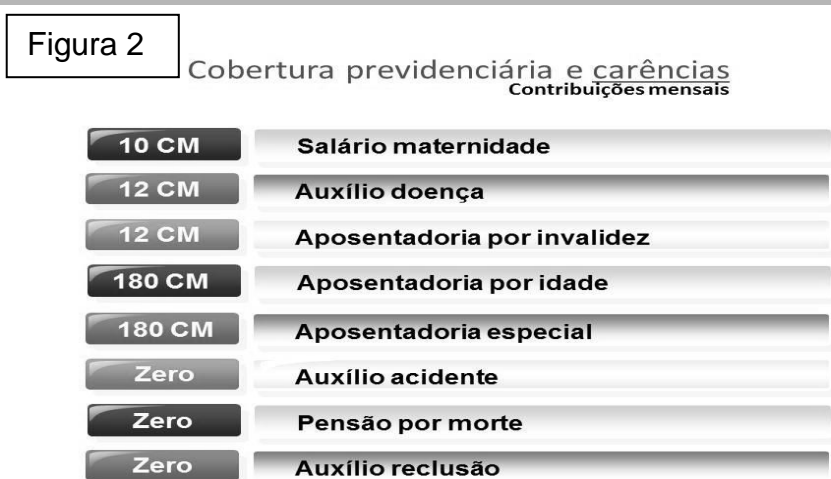
inscritos no programa, 2,5% (20.235) dos empreendedores individuais possuíam um empregado contratado, recebendo salário mínimo ou piso da categoria.

As pesquisas sobre o constructo mostra que a figura do empreendedor individual proporciona um impacto concernentemente à economia do país, haja vista que mesmo sendo um pequeno empresário que identifica oportunidades, de forma direta possibilita uma oportunidade de emprego, sendo relevante salientar que esta geração de emprego além de aquecer a economia como um todo faz com que sejam reduzidos consideravelmente alguns problemas sociais trazendo benefícios não só ao empreendedor que se formaliza, mas as pessoas que são contratadas por estes.

2.3.6 Benefícios a quem se formaliza

Além de conseguir o CNPJ em alguns minutos, o empreendedor individual recebe atrelado mediante a formalização alguns benefícios pessoais que são levados em conta no momento de decidir a favor de inscrever-se. A isenção de tributos federais como o Imposto de Renda, PIS e COFINS, é um destes benefícios.

Outro ponto importante é o valor de 5% do salário mínimo vigente cobrado como INSS, que é pago mensalmente e garantirá a seguridade social do empreendedor quanto à aposentadoria por idade, invalidez, pensão em caso de morte, auxílio reclusão, auxílio maternidade, entre outros. (Período de carência vide Figura 1). O valor de ICMS é fixado em R\$1,00 e será cobrado quando o mesmo exercer atividades comerciais e/ou industriais, e de R\$5,00 quando a atividade for prestação de serviços.



Fonte: SEBRAE, 2011

A cobertura previdenciária proporcionada pela formalização, leva em consideração a quantidade de contribuições mensais, sendo que o empreendedor individual poderá se beneficiar com tais direitos caso cumpra seus deveres. Em contrapartida, benefícios como: Auxílio acidente, Pensão por morte e Auxílio reclusão, passa por período de carência sendo concedido no instante da formalização.

A abordagem teórica do presente estudo propôs explicar se forma sucinta o empreendedorismo com base nas visões dos mais renomados autores e sobre o objeto de estudo que é o empreendedor individual, uma figura nova que vem conquistando seu espaço no mercado competitivo. Desta forma, torna-se necessário traçar um conjunto de métodos e técnicas aplicadas visando alcançar os objetivos pretendidos neste estudo. Assim sendo, o capítulo a seguir apresenta a metodologia utilizada na pesquisa empírica que por ser um estudo de extrema importância quanto ao cenário econômico local, requer a utilização dos meios objetivando alcançar os fins.

3 METODOLOGIA

A pesquisa caracteriza-se como descritivo-exploratória, buscando em seu contexto observar, descrever, registrar, analisar e correlacionar fatos ocorridos bem como os desdobramentos desses. Igualmente, caracteriza-se como qualitativa, entretanto não foram dispensadas, em algum momento, análises quantitativas.

As unidades de investigação e de observação são os empreendedores da cidade de Palmas de Monte Alto/BA que optaram pela modalidade de Empreendedor Individual.

Inicialmente a coleta de dados teve em foco dados secundários mediante pesquisa em referencial bibliográfico, internet e documentos no intuito de formular um panorama teórico sobre Empreendedorismo e o Empreendedor Individual. Em seguida o instrumento de coleta de dados consistiu como fonte primária, visto que foram aplicados questionários compostos por dezessete questões objetivas e uma questão subjetiva estruturados junto aos Empreendedores Individuais de Palmas de Monte Alto – BA (Vide Apêndice A).

Os dados foram analisados baseados nos cadastros disponíveis no Portal do Empreendedor, fornecida pela Receita Federal do Brasil e mediante a análise documental embasando o perfil do empreendedor individual da cidade de Palmas de Monte Alto. Para tanto foram utilizados os dados de pesquisa realizada *in loco* no mês de Novembro de 2011 e comparados ao mesmo mês do ano subsequente.

A técnica de amostragem se deu de forma a minimizar o fato de existir um universo desconhecido, uma vez que o EI pode se formalizar por conta própria e conseqüentemente não ter dados cadastrais disponíveis ao acesso dos pesquisadores. Assim a amostra fora induzida ao grupo de empreendedores individuais formalizados com o auxílio do ponto de atendimento da prefeitura municipal, cujo pesquisador é colaborador. Entretanto, de acordo com o site da Receita Federal, o número de EIs formalizados até o mês de Novembro/2012 é 124 cadastros. Assim, a amostra de 50 EIs corresponde a 40,32% do universo de empreendedores do município baiano.

Como não foi possível obter um número maior de elementos pesquisados, os dados usados nessa pesquisa dão um nível de confiança de 90% e erro amostral de 10%.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A pesquisa foi realizada no Município de Palmas de Monte Alto, com aproximadamente 22.000 habitantes e 2.789,417 km², sendo a unidade de investigação os Empreendedores Individuais.

A cidade-evento é um município que dispõe de uma população afixada em sua grande maioria na zona rural. Conseqüentemente, sua atividade econômica se dá em torno da produção de bens de consumo agrícola, principalmente o feijão, milho e o algodão. Este último marcou época no cenário econômico regional.

A cidade de Palmas de Monte Alto se localiza na microrregião do vale do Iuiú, região sudoeste da Bahia, tradicionalmente conhecido como uma das áreas propícia à grande produção de algodão do Brasil. Essa microrregião alavancou o estado baiano ao segundo lugar no ranking de unidades federativas produtoras de algodão na década de 90, ficando atrás apenas do estado de São Paulo de acordo com a Empresa Brasileira de Pesquisas agropecuárias (EMBRAPA).

Entretanto, o aumento da concentração de produtores com grande potencial tecnológico e maquinário no oeste baiano atrelado ao aparecimento de pragas danosas à cotonicultura, fizeram com que as grandes produções de algodão dessem lugar a outras produções menos rentáveis e de caráter subsistenciais.

A não existência de fábricas na região tornou o vale do Iuiú uma área economicamente subdesenvolvida, uma vez que toda a produção era escoada e beneficiada em outras cidades do oeste baiano e sul de Minas Gerais. Essa perspectiva fez com que grande parte de seus habitantes migrassem para outros estados em busca de emprego e renda, deixando como fonte de emprego regional apenas o comércio e a prestação de serviços manuais.

É neste cenário que o empreendedor individual vem tendo uma condição ótima para solucionar um grande problema no vale do Iuiú. Preencher uma lacuna no que diz respeito à formalização dos comércios de bens e prestação de serviços que até então se emperravam em condições impróprias à formalização. Seja pelo alto valor imposto pelo governo, seja pela dificuldade de formalizar uma empresa.

A coleta de dados baseou-se numa amostra por acessibilidade, uma vez que não é possível obter o número exato de empreendedores individuais da Cidade de Palmas de Monte Alto em virtude dos mesmos dispuserem de uma formalização por

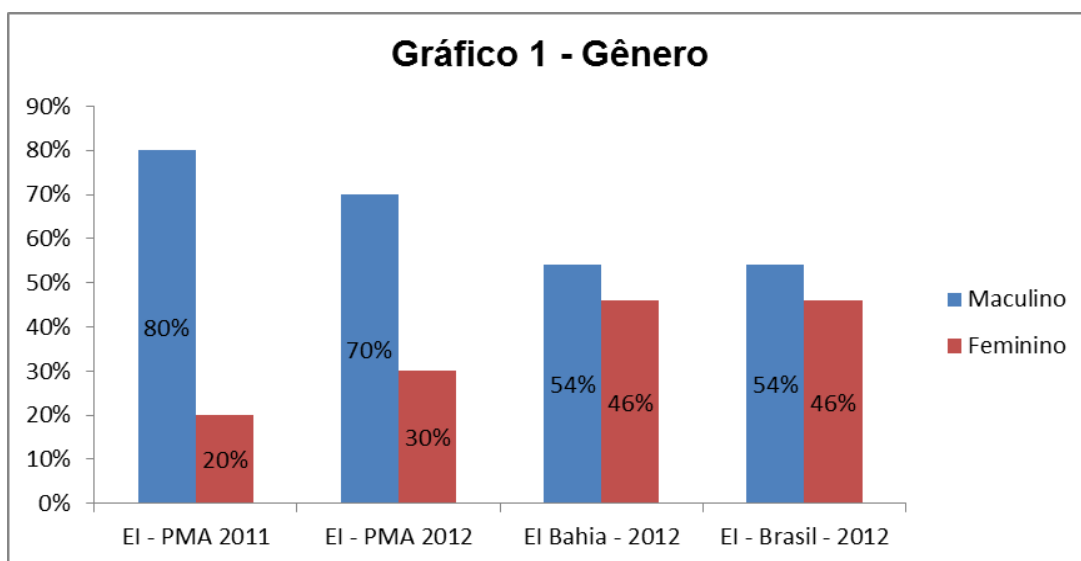
conta própria mediante portal do empreendedor disponibilizado no site do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

4.1 Perfil do Empreendedor Individual

Com base nos dados primários e secundários (Registros da Receita Federal) analisou-se o perfil do empreendedor Individual quanto ao gênero, escolaridade e local do negócio. No intuito de complementar as análises, sempre que possível, o perfil do EI Montealtense foi comparado com o perfil do EI estadual e nacional.

4.1.1 Quanto ao Gênero

Os dados primários da pesquisa apontam que o percentual de mulheres entre os empreendedores individuais teve um acréscimo de 10% de 2011 para 2012. Em 2011, 20% de EI eram do sexo feminino aumentando para 30% no presente ano (Gráfico 1). Diante deste quadro, nota-se que a participação das mulheres tem aumentado, ainda que de forma gradual.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

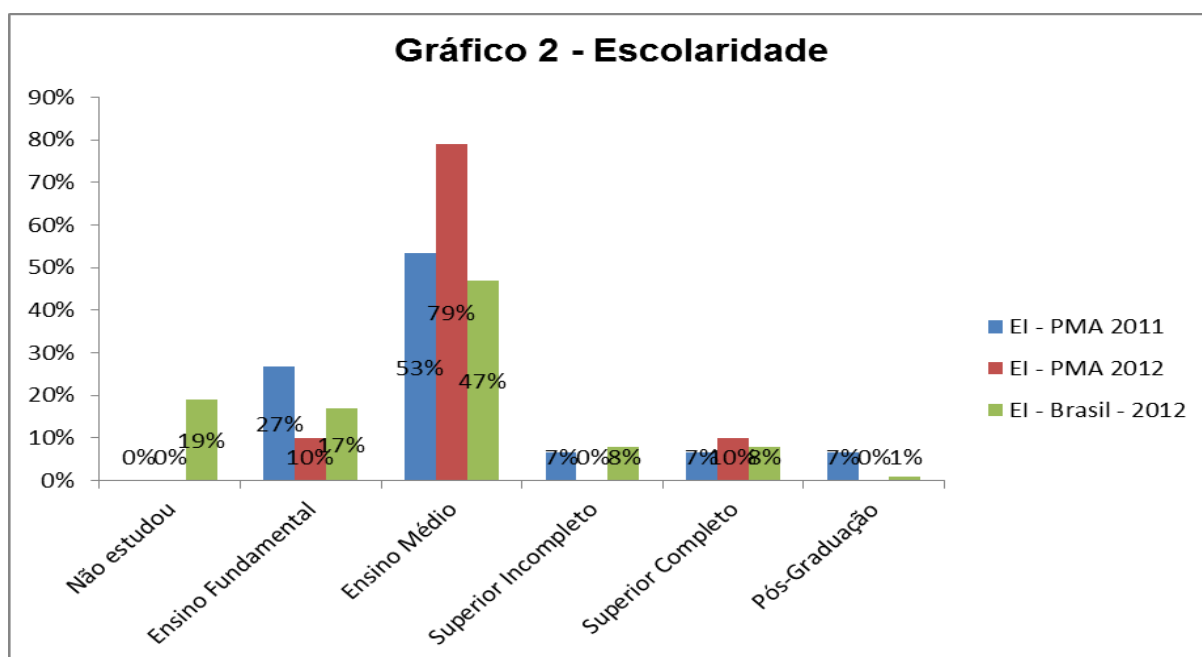
Quanto aos dados secundários, observa-se que o total de EI registrados na Bahia e a nível nacional, 54% são do sexo masculino e 46% do sexo feminino

(Gráfico 1). Esse dado mostra que mesmo sendo menor o número de EI do sexo feminino, quando comparados os percentuais, não há uma diferença significativa, nota-se então que a figura do EI tem promovido uma maior inclusão feminina no empreendedorismo nacional.

Um dos fatores analisados na pesquisa foi que o número de pessoas formalizadas como EI é na maioria, do sexo masculino, evidenciando por sua vez, que muitas vezes como em outros setores, os homens saem de casa em busca de renda para ganhar o sustento da família. Outro fator que poderia ser levado em conta é que a maioria das atividades econômicas listadas na Lei Complementar 128/08, abrangem atividades historicamente desenvolvidas por homens.

4.1.2 Escolaridade

Com relação à escolaridade do EI, com base nos dados secundários a nível nacional verifica-se que 47% de EI já concluíram o segundo grau (Ensino Médio) e 19% não estudou. Quanto aos dados primários desta pesquisa, mostra que 79% de EI montealtenses tem o ensino médio, havendo um aumento significativo quando comparado com o percentual de EI montealtense em 2011 conforme exposto no (Gráfico 2).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Um dos principais aspectos analisados diante destes dados é que o pequeno empreendedor em sua maioria apresenta grau de escolaridade médio e um percentual significativo de EI são portadores do ensino fundamental, supondo então que há certa dificuldade no concernente a capacidade de prestação de contas tanto a pagar como a receber, visto que a falta ou pouco conhecimento administrativo pode conduzir o empreendimento ao fracasso. Sendo assim, o fato desses empreendedores individuais não serem obrigados a terem um contador acabam por conta própria preenchendo os relatórios mensais de forma inadequada, visto que ignoram sua importância, resultando em atraso na declaração anual do empreendedor individual bem como divergências no valor declarado.

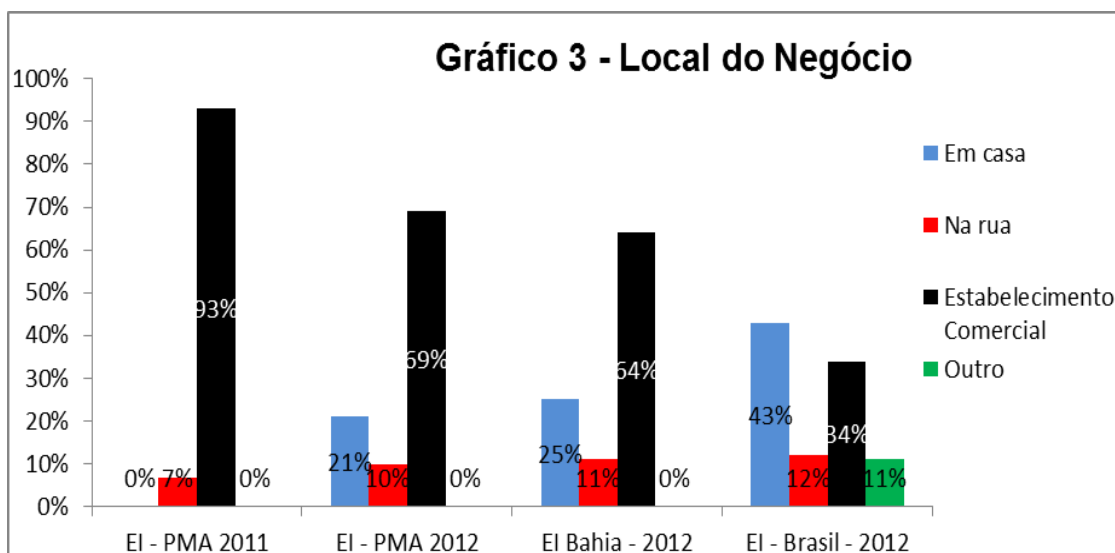
Embasado nos dados apresentados, torna-se relevante salientar que a parte mais escolarizada dos empreendedores informais se formalizou primeiro, pelo fato de serem mais informadas. Neste contexto, supõe-se que há um considerável contingente de empreendedores pouco escolarizados que permanecem na informalidade, por desconhecer ou não compreenderem os benefícios de se formalizar.

4.1.3 Local do Negócio

Na sequência, foi questionado ao Empreendedor Individual sobre o local de operação de seu negócio. Ainda que, a imagem do EI frequentemente está associada à do vendedor ambulante e outras atividades desenvolvidas na rua, a maior parte deles, diante dos dados primários de 2012, 69%, afirmaram operar seu negócio em estabelecimento comercial, outros 21% disseram operar seu negócio em casa e 10% afirmam atuar na rua (Gráfico 3).

Quanto aos dados secundários, na Bahia 64% operam seu negócio em estabelecimento comercial, 25% operam em casa e 11% operam na rua. Observa-se então que a maioria dos EIs baianos possuem ponto fixo.

Com relação a nível nacional, observa-se que ao contrario dos dados estaduais, sua maioria, 43% de EI operam seu negócio em casa, 34% em estabelecimento comercial e 12% operam na rua (Gráfico 3). Assim sendo, com base nos dados considera-se então que a maioria dos EIs brasileiros exercem sua atividade econômica como sacoleiros.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Diante dos resultados da pesquisa em *locus*, observa-se que uma estratégia de atendimento proativo parece ser a mais apropriada para apoiar esse público, já que a grande maioria dos EI trabalha em ponto fixo.

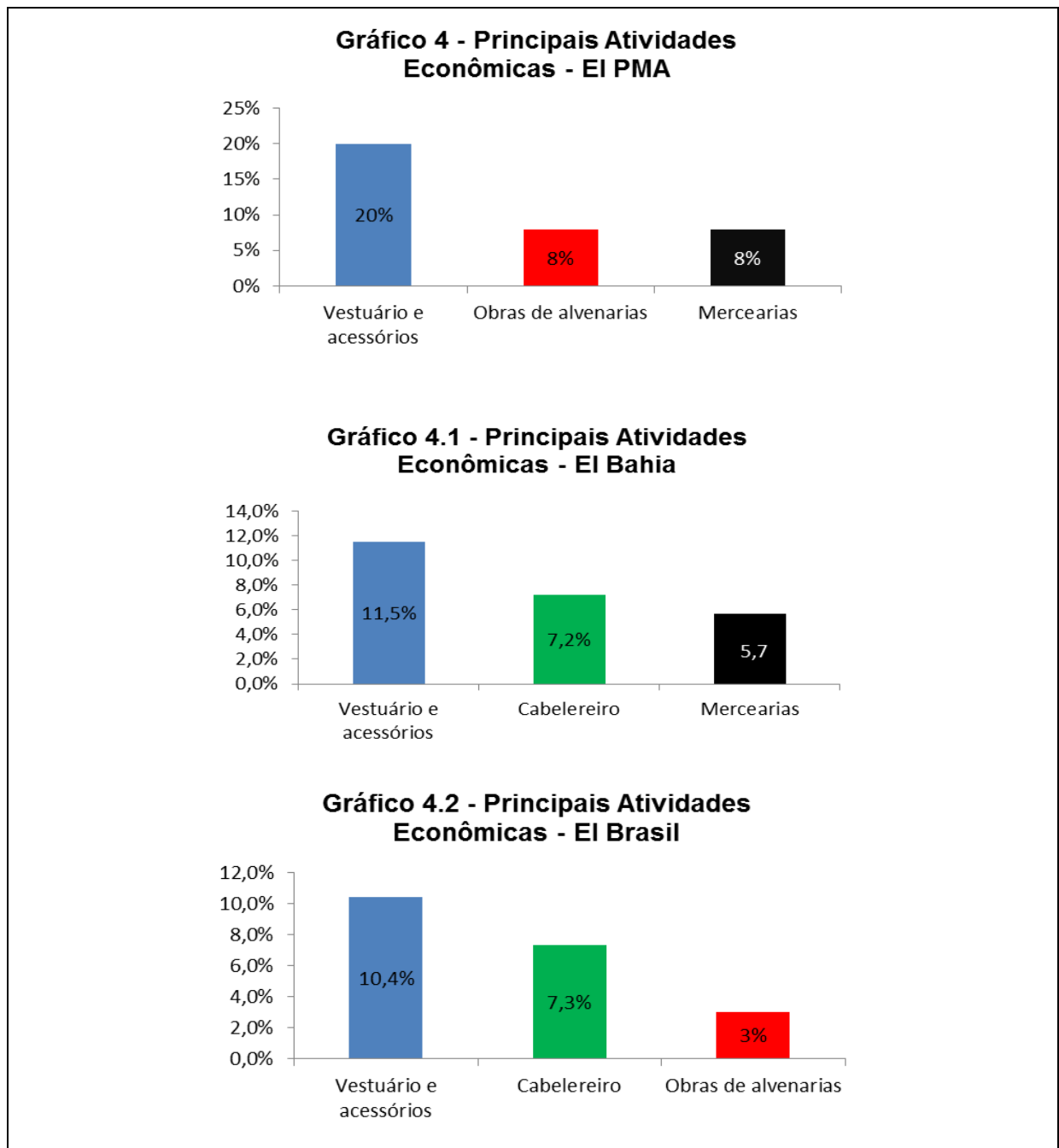
É importante salientar que com base nos dados primários de 2012 comparados com 2011, em Palmas de Monte Alto/Ba houve um aumento considerável quanto ao percentual de EI que operam seu negócio em casa. Este fato pode ser motivado pelo aumento de empreendedores individuais formalizados de um período a outro ou decorre do fato de que o aluguel de um estabelecimento comercial pode não ser viável, dependendo da lucratividade e mercado de atuação do EI o que contribui para que a maioria dos empreendedores iniciem suas atividades econômicas como sacoleiros e permaneça assim até obter uma instabilidade no mercado.

4.2 Distribuição por Atividade Econômica

No concernente as atividades econômicas desenvolvidas pelos empreendedores individuais, objetiva mediante esta pesquisa analisar quais as atividades mais exercidas pelo EI, o tempo de atuação e de que forma aprendeu sua atividade. Conforme os dados primários e secundários serão feitas as ponderações, destacando os aspectos que caracterizam os resultados.

4.2.1 Principais Atividades Econômicas

Uma vez analisadas as principais atividades econômicas desenvolvidas pelo EI, com base nos dados primários, 20% de EI montealtense atuam no comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios, 8% atuam em obras de alvenaria e 8% atuam no comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e amazéns (Gráfico 4).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Com relação aos dados secundários, na Bahia, 11,5% atuam no comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios, 7,2% são cabelereiros e 5,7% atuam no comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e amazéns (Gráfico 4.1). Já quando são analisadas as principais atividades do EI a nível nacional, Brasil, há uma pequena alteração quanto as mesmas, sendo 10,4% atuantes no comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios, 7,3% atuam como cabelereiros e 3% atuam em obras de alvenaria (Gráfico 4.2).

Sendo assim, quando comparados os dados primários com os secundários verifica-se que a principal atividade econômica desenvolvida pela totalidade universal de EI condiz com o comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios. Diante dos dados primários, nota-se que o percentual de EI atuante neste comércio é significativo podendo ser atribuído a isso o fato de ser uma atividade que pode ser desenvolvida sem distinção de sexo.

Outro fator seria atender a demanda local, visto que a unidade de investigação está propensa ao crescimento e desenvolvimento. Já quando comparados os dados secundários, Bahia e Brasil, observa-se que o percentual de EI cabelereiro é quase o mesmo, evidenciando que essa atividade gera uma segurança ao EI visto que tem maior tendência de permanência no mercado de atuação.

A atividade de vestuário e acessórios, entretanto, foi a única que figurou em todos os podiuns do estudo, isso mostra uma forte relação com as empreendedoras individuais do sexo feminino, haja vista que tais negócios geralmente são de sua propriedade. Esse ponto é importante para analisarmos a proporção de homens e mulheres formalizados como EI e onde estão alocados seus empreendimentos.

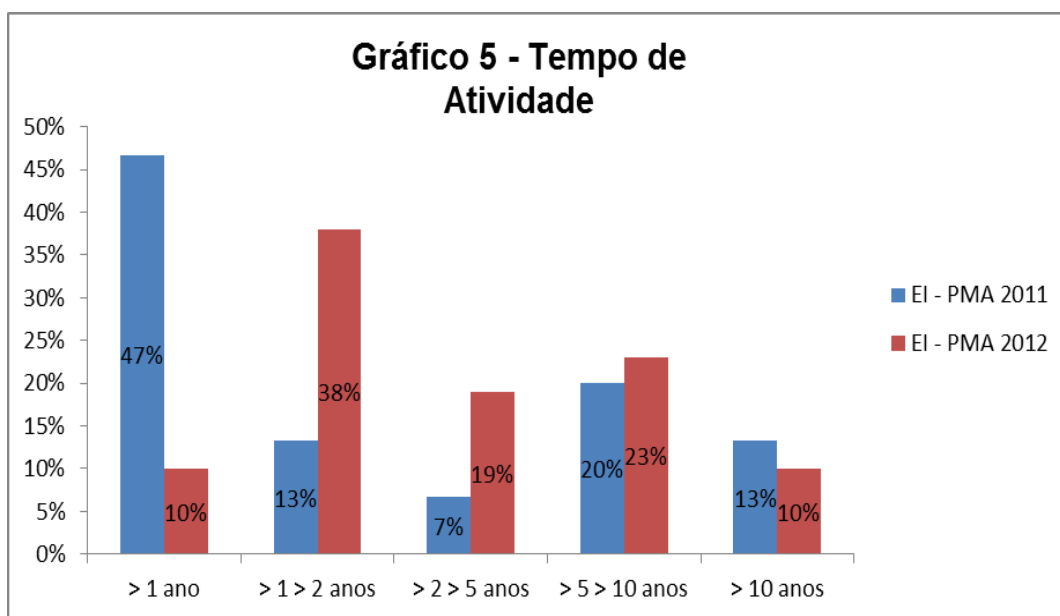
Quanto as atividades econômicas de obras de alvenaria, observa-se que seu percentual pode estar relacionado a fatos históricos, visto que desde outrora tais atividades são exercidas por pessoas do sexo masculino e como exposto nos dados de gênero (Gráfico 1) o número de EI são em sua maioria homens.

4.2.2 Tempo de Trabalho na Atividade

Com o intuito de analisar o tempo de trabalho na atividade econômica ao qual exerce, foi então questionado ao EI sobre o mesmo. Desta forma, com base nos

dados coletados na pesquisa de campo, realizou-se uma análise comparativa quanto ao ano de 2011 e 2012.

No ano de 2011, 47% exerce presente atividade a mais de um ano, 20% já permanece no mercado de atuação entre cinco e dez anos e 13% tem como tempo de atividade mais de dez anos. Já no presente ano quanto aos percentuais houve uma alteração significativa, sendo que 38% exerce sua atividade entre um e dois anos, 23% permanece no mercado entre cinco e dez anos, 19% entre dois e cinco anos e outros 10% dos EI pesquisados permanecem no mercado a mais de dez anos, conforme exposto no gráfico 5.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

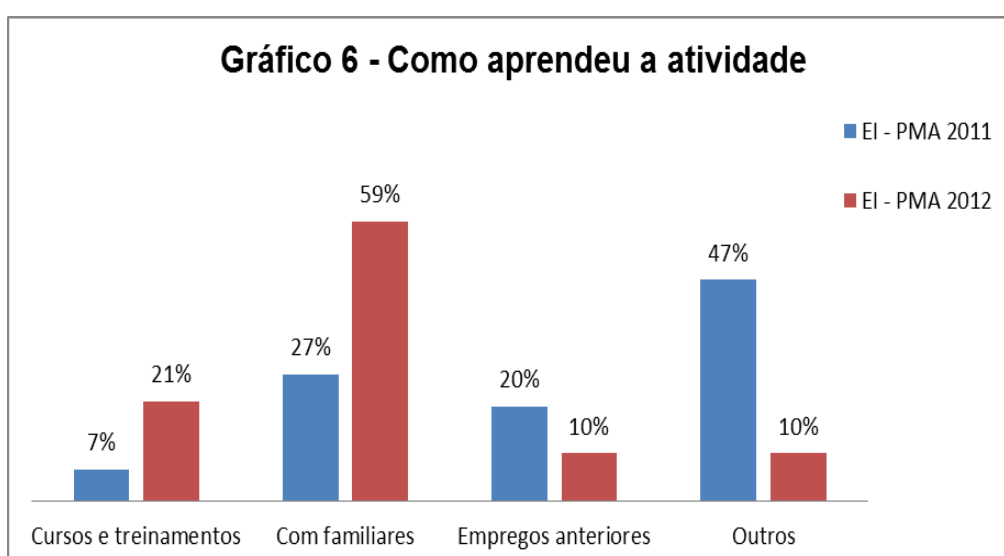
Os resultados mostram quanto ao tempo de atividade, que o percentual de empreendedores que trabalhavam na ilegalidade era considerável, visto que como mostra o gráfico 5 tem pessoas que possuíam o seu negócio há mais de cinco anos o que proporcionava o risco de ser multado por fiscais, a falta de garantia no concernente ao estabelecimento e ao seguro social haja vista que não contribuía junto a Previdência Social.

Neste contexto, verifica-se que o surgimento da Lei Complementar 128/08 favoreceu bastante a figura do empreendedor, que na opinião de Dornelas (2004) outrora o ambiente político e econômico do país não era propício, e o empreendedor praticamente não encontrava informações e nem tinha um suporte para auxiliá-lo em

sua jornada empreendedora. Desta forma, com a implementação da lei houve uma redução significativa quanto ao número de estabelecimentos que viviam na irregularidade. Essa irregularidade pode ser atribuída ao difícil acesso a informação de alguns EIs, visto que ainda existem aqueles que não querem de forma alguma estarem formalizados, por medo da fiscalização e dos impostos serem muito altos, o que poderia levar o empreendimento ao fracasso logo no início.

4.2.3 Como aprendeu sua atividade econômica

Ao questionar como o EI aprendeu a sua atividade econômica, verificou-se que, quando comparados os dados de um período a outro houve uma alteração considerável. No ano de 2011, 7% responderam que aprenderam sua atividade econômica mediante cursos e treinamentos, 27% aprenderam com familiares, 20% em empregos anteriores e 47% disseram que aprenderam através de outras formas de aprendizado não sendo as supracitadas (Gráfico 6). Já no ano de 2012, 21% responderam que fizeram cursos e treinamentos, 59% aprenderam com seus familiares, 10% em empregos anteriores e 10% responderam outros, conforme exposto no gráfico 6.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012.

Com base nos dados, observa-se que a maior parte dos empreendedores individuais aprenderam suas atividades com familiares, sendo isso atribuído ao fato

de muitas vezes haver a ajuda dos mesmos no negócio existindo um aprendizado mútuo que se amplia com o passar do tempo de tornando um EI no futuro. Quanto aos EIs que aprenderam suas atividades mediante cursos e treinamentos, verifica-se que há um percentual que tende a crescer, visto que a competitividade entre as empresas demanda um conhecimento teórico que este aprendizado pode proporcionar, servindo então como suporte para alcançar o sucesso.

A este respeito, Shumpeter (1982) contribui afirmando que o empreendedor é o indivíduo que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos ou materiais. Neste contexto, existem os cursos e treinamentos proporcionados pelo SEBRAE que possibilita a melhor forma de exploração destes recursos produtivos, criando algo novo que permaneça no mercado por um bom período.

Os dados apresentados também possibilitaram identificar que os empregos anteriores proporcionaram um aprendizado ao EI, mediante a prática e um processo de observação. Quanto às outras formas de aprendizado, podem estar relacionadas ao trabalho por conta própria, sem a ajuda de familiares, sem realização de cursos e treinamentos, e principalmente, sem experiência. A isso pode-se atribuir a criação de um empreendimento por necessidade visando somente o sustento da família, não obtendo o tempo necessário para se qualificar.

4.3 Quanto à formalização do EI

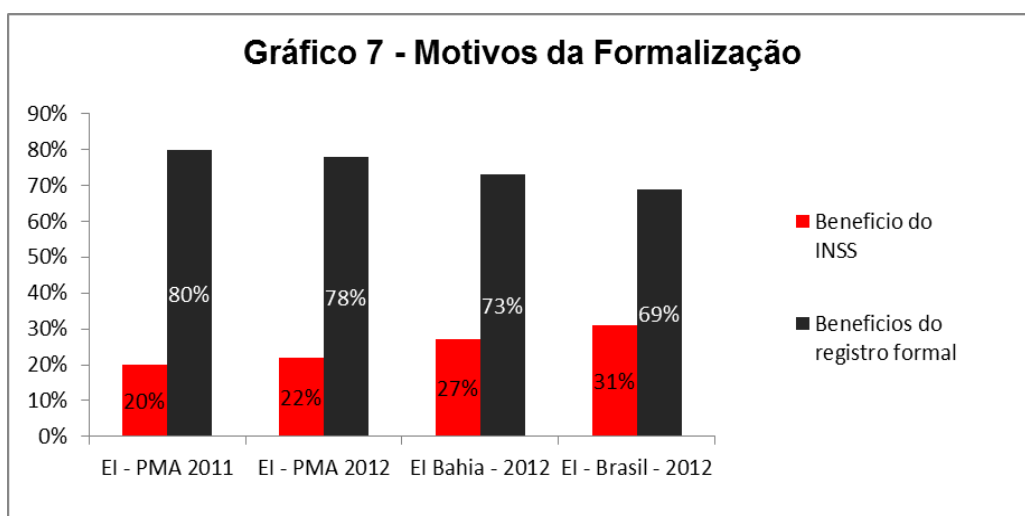
Com o surgimento da Lei Complementar 128/08, o número de empreendimentos informais reduziu nos últimos tempos. Sendo assim pode-se afirmar que o principal objetivo da LC 128/08 está sendo atingido, tendo em vista que a maioria dessas pessoas passou, em virtude do EI, para o mundo da formalidade.

Nesta perspectiva, torna-se relevante identificar os motivos que levaram a formalização do EI, os impactos da formalização com relação às vendas evidenciando se as mesmas aumentaram, não se alteraram ou diminuíram pós formalização, como ocorreu a formalização e finalmente, analisar as recomendações do EI quanto a formalização.

4.3.1 Motivos que levaram a formalização

Os dados primários desta pesquisa mostram que nos anos de 2011 e 2012 não houve uma alteração significativa quanto ao percentual de EIs que se formalizaram motivados pelos benefícios de obter registro formal, sendo 80% em 2011 e 78% no presente ano (Gráfico 7). Já 22% se formalizaram motivados pelos benefícios do INSS oriundos das contribuições mensais.

Com relação aos dados secundários, na Bahia, 73% se formalizaram visando os benefícios do registro formal e 27% foram atraídos pelos benefícios do INSS. Quanto ao Brasil, verifica-se que 69% buscou a formalização objetivando o registro formal e 31% se formalizaram visando os benefícios do INSS.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

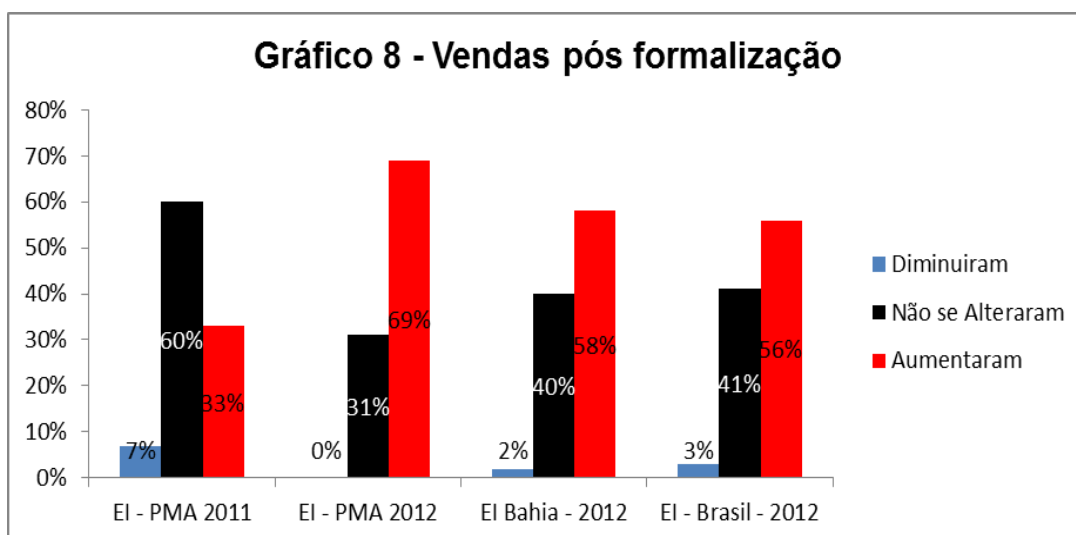
Mediante a análise dos dados primários e secundários, observa-se que o cenário é praticamente o mesmo, a maioria dos EIs brasileiros se formalizaram motivados pelos benefícios do registro formal. A este fato atribui-se a possibilidade de vendas ao primeiro setor, visto que uma vez formalizada, a empresa pode emitir nota fiscal, sobretudo após a formalização o empreendimento ficará apto a participar de licitações tanto em empresas públicas ou privadas.

Outro fator a ser levado em conta seria o acesso ao crédito e financiamentos bancários, haja vista que estes são facilitados quando solicitados por um empreendimento formal, garantido às instituições uma segurança uma vez que há a comprovação da renda.

4.3.2 Vendas pós Formalização

Com o intuito de identificar os impactos das vendas pós formalização, foi questionado ao EI se as mesmas aumentaram, não se alteraram ou diminuíram. Com base nos dados coletados em *locus*, comparou-se o ano 2011 com o ano 2012, demonstrando os resultados da unidade de investigação e a nível nacional.

Os resultados dos dados primários de 2011, apontou que para 60% dos EIs as vendas não se alteraram após a formalização, ao passo que 7% disseram que houve uma diminuição no seu faturamento. Quando comparado ao presente ano, verifica-se que houve uma mudança significativa quanto aos resultados, sendo que 69% afirmaram que suas vendas aumentaram pós formalização e 31% afirmaram que suas vendas não se alteraram (Gráfico 8).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

No concernente aos dados secundários, verifica-se que 58% na Bahia, responderam que suas vendas aumentaram e 40% afirmam que suas vendas não se alteraram pós formalização e 2% responderam que diminuíram suas vendas. Quanto ao Brasil, 56% afirmaram que suas vendas aumentaram e 41% responderam mediante pesquisa que suas vendas não se alteraram com a formalização e 3% afirmaram que houve uma queda quanto ao seu faturamento (Gráfico 8).

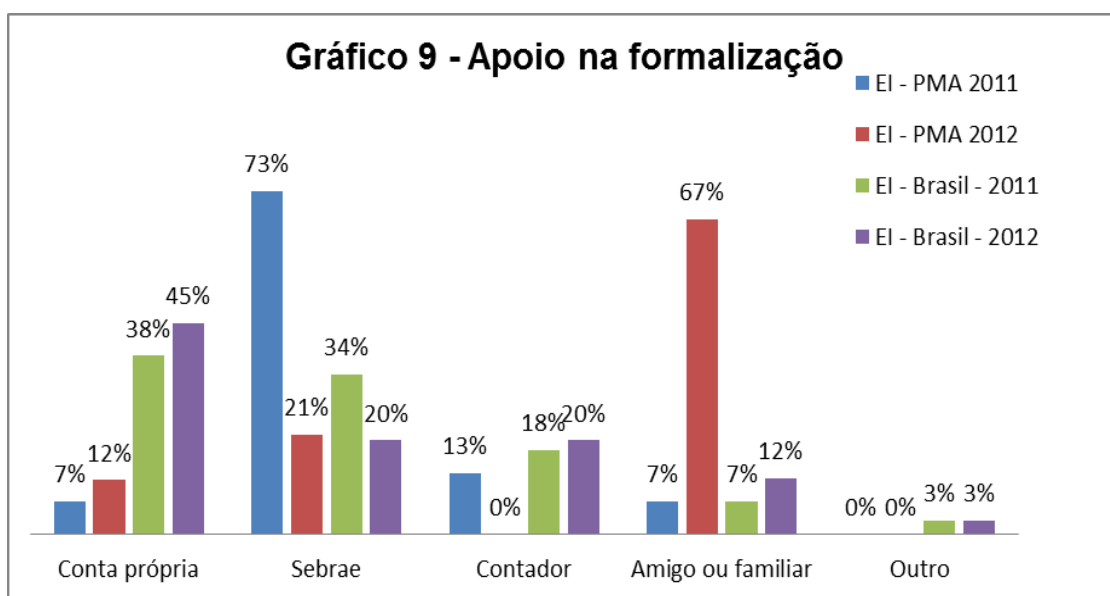
O aumento das vendas conforme exposto no gráfico 8 é significativo, pois uma vez que o empreendimento se formaliza passando a obter um registro formal, tem por sua vez, alguns benefícios. A exemplo disso é a possibilidade de negociar

com empresas públicas e privadas, tendo em vista ao fato do mesmo poder emitir nota fiscal. Ainda, com base neste aumento quanto ao faturamento pós formalização, torna-se relevante salientar que a da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (LC123/06) que abarca sobre o EI condiz com a preferência em licitações, o que aumenta o leque de oportunidade de vendas ao empreendedor.

4.3.3 Apoio na formalização

Na sequência, perguntou-se aos empreendedores se eles haviam recebido algum apoio no momento de se formalizar EI. Em 2011, fez-se esta mesma pergunta com intuito parecido, possibilitando então fazer comparações com 2012.

Quando questionados sobre o meio de formalização, e comparados os dados primários de 2011 e 2012, 7% dos EI afirmaram que se formalizaram por conta própria mediante o portal do empreendedor, 73% se formalizaram diretamente no SEBRAE, 13% obtiveram o auxílio de um contador em sua formalização ao passo que 7% responderam que se formalizaram com a ajuda de amigos ou familiares. No presente ano, 12% disseram que se formalizaram por conta própria, 21% realizaram sua formalização no SEBRAE e 67% disseram que sua formalização decorreu com a ajuda de amigos ou familiares (Gráfico 9).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Quanto aos dados secundários, realizou-se também uma análise comparativa de 2011 e 2012. Em 2011, no Brasil, 38% dos EIs se formalizaram por conta própria, 34% buscaram o ponto de atendimento do SEBRAE, 18% tiveram o apoio de um contador, 7% se formalizaram com o apoio de um amigo ou familiar ao passo que 3% utilizaram outro meio no momento de sua formalização. Em 2012, houve uma pequena mudança quanto aos resultados, 45% disseram que se formalizaram por conta própria, 20% se formalizaram no SEBRAE, outros 20% buscaram o auxílio de um contador, ao passo que 12% se formalizaram com o apoio de um amigo ou familiar e 3% utilizaram outro meio.

A pesquisa mostra no ano de 2011, com base nos dados primários, que a maioria dos empreendedores que estavam na ilegalidade e fizeram o cadastro no Empreendedor Individual foram formalizadas pela equipe do SEBRAE, em virtude dos esforços de técnicos e consultores que divulgaram este projeto de formalização, objetivando reduzir o número de pessoas que trabalham na informalidade. E, após esta divulgação de informações na unidade de investigação, os empreendedores em sua maioria, no presente ano se formalizaram com a ajuda de um amigo ou familiar que já tenha aderido a esta modalidade ou que tenha domínio com as tecnologias da informação fazendo seu registro online mediante portal do empreendedor.

A nível nacional observa-se que a maioria dos empreendedores se formalizaram por conta própria, pela internet, reduzindo então o percentual de EI que buscaram o apoio do SEBRAE no momento de sua formalização. O apoio fornecido pelos contadores foi de grande valia, já que os mesmos prestam informações por um ano, sem remuneração; a não ser que tenha que assinar a carteira de um funcionário ou fazer algo que cause esforço é que é necessário serem pagos.

4.3.4 Recomendação do EI

Investigou-se também o grau de satisfação do EI com sua formalização, comparando os anos de 2011 e 2012. Em 2011, 93% dos EI montealtense disseram que recomendam a formalização ao passo que 7% afirmam que não recomendam. Já no presente ano, os empreendedores individuais pesquisados em *locus* obtiveram uma resposta unânime, sendo que 100% indicariam a formalização (Gráfico 10).

Com relação a Bahia, 95% recomendam a formalização como EI enquanto que 5% não recomendam. Quanto ao dados referentes ao Brasil, 94% recomendam a formalização ao passo que 6% não recomendam (Gráfico 10).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

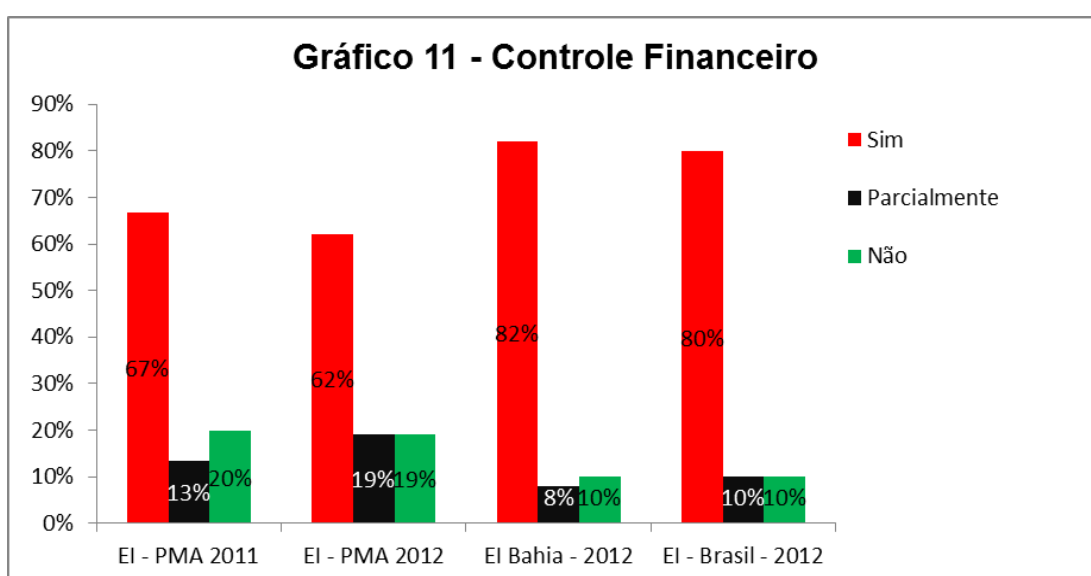
Diante dos resultados, verifica-se que os percentuais não se alteraram muito quando comparados, sendo assim, tais números mostram que o EI está satisfeito com a formalização e que vê de forma clara as vantagens proporcionadas por esta. Quando comparados os dados coletados através da pesquisa de campo, nota-se que a satisfação quanto a formalização do EI aumentou, mostrando que está havendo um processo de divulgação por parte dos empreendedores já formalizados e que o mesmo vem se informando quanto aos benefícios de se formalizar, recomendando então a formalização para seus pares que ainda fazem parte do comércio informal.

4.4 Outras Informações sobre o EI

Com o intuito de obter um dado mais claro quanto ao perfil do EI, foram questionados ao mesmo sobre o controle financeiro, se obtém outras fontes de renda além da sua atividade econômica, qual era sua ocupação antes de se formalizar como EI e por fim foi indagado se há a pretensão e expansão do seu negócio migrando desta modalidade para micro empresa.

4.4.1 Controle financeiro

Foram comparados quanto aos dados primários, o ano de 2011 e 2012, sendo que no primeiro 67% dos empreendedores afirmaram que fazem o controle financeiro de seu empreendimento, enquanto que 13% fazem o controle parcialmente ao passo que 20% não fazem o controle financeiro. Em 2012, 62% fazem o controle financeiro, 19% fazem de maneira parcial ao passo que outros 19% não fazem controle algum (Gráfico11).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Observando os dados secundários em nível estadual, 82% fazem o controle financeiro do seu empreendimento, 8% fazem de forma parcial e 10% não controlam as finanças da empresa. No concernente a nível Brasil, 80% fazem o controle financeiro, 10% fazem parcialmente ao passo que outros 10% não fazem nenhum controle (Gráfico 11).

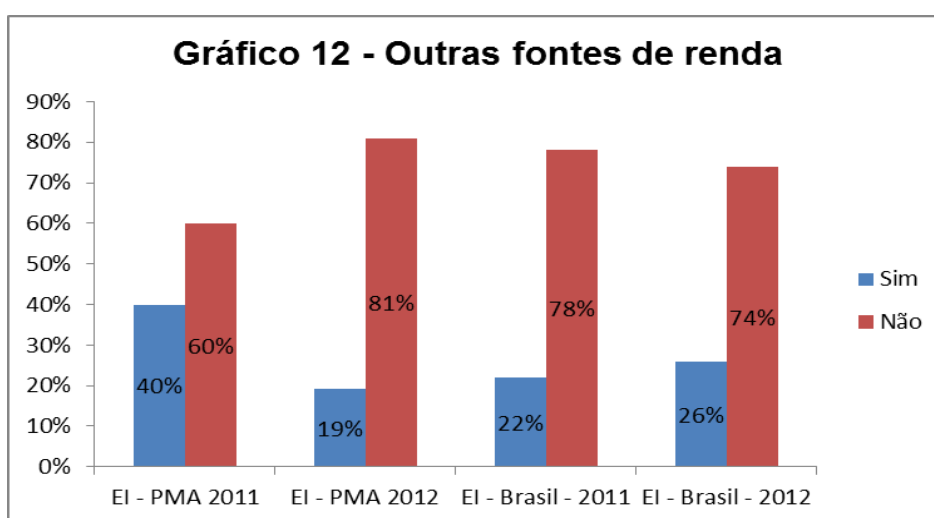
Esses resultados expostos acima mostram que a formalização teve impacto positivo na gestão financeira quanto à maioria dos microempreendedores individuais que saíram da informalidade. Entretanto, os dados primários apresentam uma pequena redução no percentual de Els que controlam financeiramente seu empreendimento quando comparados de um período a outro, o que aumentou o percentual controlam suas finanças de forma parcial, ou seja, controla as saídas ou as entradas.

Neste contexto, torna-se importante salientar que mesmo havendo uma redução quanto ao percentual de empreendedores que controlam financeiramente seu empreendimento, houve também uma pequena redução de EIs que não controlam suas finanças, fazendo com que muitos destes dirijam seu negócio as escuras, não sabendo mensurar a viabilidade do seu empreendimento quanto a sua lucratividade e/ou prejuízo.

4.4.2 Outras fontes de renda

Com o intuito de indagar a relevância do empreendimento como fonte de renda para o EI, ao mesmo foi perguntado se possuía outra fonte de renda, além de seu negócio. No ano de 2011, como resposta à pergunta, 60% afirmaram que seu empreendimento é sua única fonte de renda e 40% declararam que obtêm outras fontes de renda. Já em 2012, 81% dependem exclusivamente do seu empreendimento como forma de sustento ao passo que 19% são portadores de outras fontes de renda (Gráfico 12).

Em nível nacional, este panorama não se altera muito, pois em 2011, 78% dos EIs pesquisados responderam não obter outra fonte de renda além do seu empreendimento ao tempo que 22% afirmaram obter outras fontes de renda. Quanto ao presente ano, 74% não tem outra fonte de renda a não ser o seu negócio ao passo que 26% porta de outras formas para obter renda além do seu empreendimento (Gráfico 12).



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Perante a estes resultados, observa-se que na maioria das vezes, os empreendimentos surgem de uma necessidade, seja esta demandada pelo mercado, ou constitua como uma forma que o empreendedor encontra para buscar seu sustento, aflorando em seu interior um espírito empreendedor, que inova, cria algo. Assim sendo, nota-se a importância do empreendimento na vida destes.

Com relação a este contexto, Hisrich (2009) contribui afirmando que a função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um método tecnológico não experimentado, para produzir um novo bem ou um bem antigo de uma maneira nova, abrindo uma nova fonte de suprimento de materiais, ou uma nova comercialização para produtos, e organizando um novo setor, tendo em vista o seu sustento e de sua família. Em suma, diante dos dados, fica explícita a importância da instituição da figura do EI como política de inclusão socioeconômica.

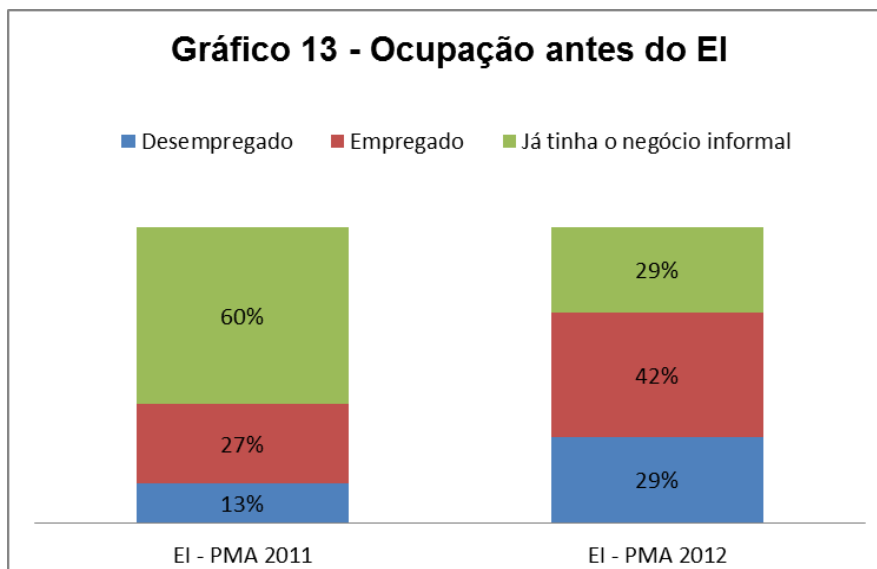
4.4.3 Ocupação antes do EI

Um dos principais benefícios que a formalização trouxe ao EI, condiz com a possibilidade deste trabalhar mediante garantias no concernente à previdência social. Neste sentido buscou-se mediante pesquisa conhecer qual a ocupação do empreendedor antes de se formalizar como EI.

Os dados primários da pesquisa mostraram que houve uma alteração quando comparados os anos de 2011 e 2012. No primeiro 13% estavam desempregado, 27% estavam empregado ao passo que 60% já tinha de seu empreendimento informal. Quanto ao presente ano, 29% dos EIs estavam desempregados, 42% estava empregado e 29% tinha seu negócio informal (Gráfico 13).

Perante a este resultados, verifica-se que no ano de 2011 a maioria dos empreendedores já exercia sua atividade econômica no seu negócio informal, evidenciando o que já foi exposto nos dados acima quanto ao tempo de atividade, sendo que um percentual considerável de EI exerce sua atividade a mais de cinco anos.

O fato atribuído aos empreendedores individuais que estavam empregados condiz com uma oportunidade de negócio que o empreendedor identifica, quanto aos EIs que se encontravam desempregado pode-se atribuir a busca pelo seu sustento.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Diante disso, Hisrich (2009) acrescenta dizendo que o processo de criar algo novo com valor, em que o empreendedor dedica tempo e o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes, promove o recebimento de recompensas e satisfação, gerando assim independência financeira e pessoal.

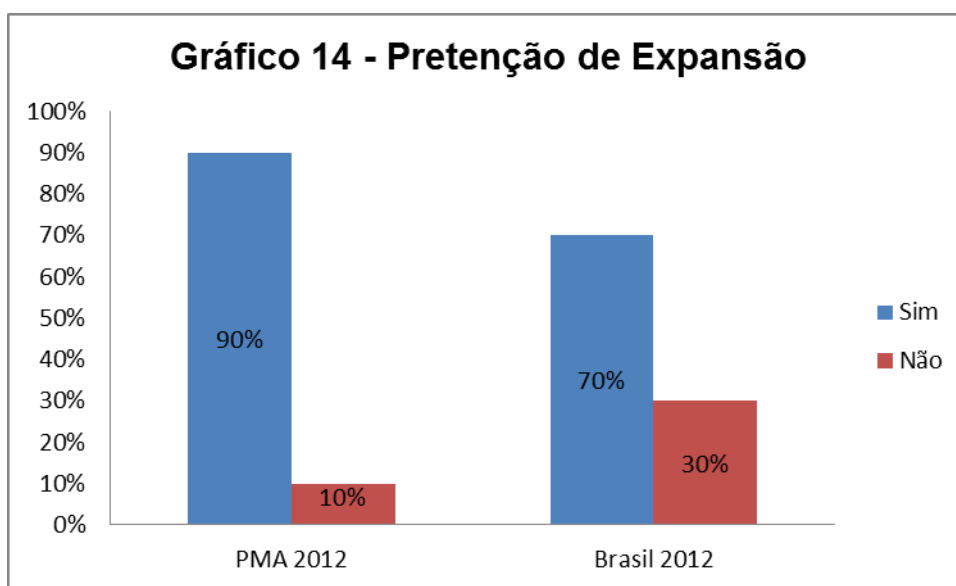
Em 2012, entretanto, os dados da pesquisa dão conta de que o percentual de EIs que estavam desempregados antes da formalização reduziu consideravelmente ao tempo que aumentou a quantidade de EIs que tinha carteira assinada. Esse comportamento pode ter duas explicações lógicas. A primeira diz respeito ao fato da atividade comercial formalizada como empreendedor individual ter, em grande parte, uma característica de ser uma atividade complementar na renda do empresário e, portanto, muitos empreendedores detêm duas ou mais profissões, algo muito comum nos dias atuais. A segunda, revela um êxodo entre o profissional com carteira assinada e EIs formais, tendo uma relação direta com o fato de vários empregados abandonarem seus empregos para trabalhar por conta própria, utilizando de informações e conhecimentos do emprego anterior.

4.4.4 – Pretensão de Expansão

Os dados das intenções de expansão (gráfico 14) mostra o percentual de EI montealtense relativamente similar ao do EI Brasil. 90% dos entrevistados

montealtenses declararam a vontade de faturar mais nos próximos anos usando sua empresa, bem como os empreendedores brasileiros, cujo índice ficou no percentual próximo a dois terços do total. Já os que não pretendem expandir seu empreendimento somam 10% do total de empreendedores montealtenses e 30% para a média nacional.

Mais do que mostrar a expectativa do empresário quanto a sua empresa num futuro próximo, a pretensão de expansão do negócio demonstra a satisfação do empresário com sua formalização, além de mostrar que o espírito empreendedor está tão vivo no EI como em empresários de maior poder aquisitivo.



Fonte: Pesquisa de Campo, 2012

Fonte: SEBRAE a partir de dados da Receita Federal, 2012.

Nesta perspectiva, é fundamental a concentração mais sólida e frequente de políticas públicas de ascensão do EI no mercado de bens e serviços, bem como incentivos ao seu desenvolvimento e crescimento. Aí não cabem apenas atividades inerentes à empresa, mais também ao empresário e seus funcionários, bem como adequar o próprio mercado ao avanço de tais empresas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo do perfil econômico do empreendedor individual é um fator importante e inovador quando se trata de identificar os impactos econômicos e sociais que essa modalidade de registro formal empresarial tem causado nos últimos anos num ambiente econômico cada vez mais complexo e competitivo, afinal de contas, o número de empreendimentos que deixaram de ser informais e passaram a ter registro formal na modalidade estudada vem crescendo a cada ano, sendo inclusive maior que outras modalidades como a micro empresa. Se continuar neste ritmo, há uma tendência que a quantidade de EI formalizado ultrapasse o número de micro empresas no Brasil em poucos anos.

Após a análise, identificou-se o perfil econômico do EI montealtense e comparou com o EI estadual e brasileiro. Foi possível notar uma breve semelhança entre os dados, confirmando que no Brasil o empreendedor individual possui características similares a empreendedores de maior porte, principalmente no que diz respeito à observância de mercado e pretensão de expansão do negócio.

É notória a importância da formalidade de um negócio, tanto para o empreendedor, quanto para o governo. A formalização de empreendedores individuais coloca-o em patamar igual a outras empresas de maior porte quando o objetivo é vender para o governo. Além disso, segundo a lei complementar 128/08, o empreendedor individual deve ter preferência em licitações para órgãos públicos. Por outro lado, o governo ganha com a arrecadação de impostos ao tempo que propõe melhorias para o crescimento de empresas desconhecidas até então. Sendo assim, de acordo com o que foi absorvido através da pesquisa, o principal motivo para a formalização do EI em Palmas de Monte Alto e Brasil é a possibilidade de ter direitos formais mediante registro. Isso confirma a hipótese que norteou este trabalho.

O objetivo foi alcançado, haja vista que foi possível descrever as principais características do EI, que envolve as informações econômicas do mesmo e comparar com dados a nível nacional. Através deste estudo, é possível propor políticas de incentivo, fomento e capacitação de empresários de pequeno porte e seus colaboradores, advindas principalmente do poder público e instituições como o SEBRAE, com a finalidade de tornar o cenário econômico mais fértil e produtivo,

gerando emprego e renda a toda a população regional e conseqüentemente nacional.

Como se trata de um assunto novo no mercado nacional, houve limitações quanto a aquisição de dados relativos aos EIs formais na unidade de investigação. Isso se deu principalmente ao fato do empreendedor individual ter a capacidade de se formalizar por conta própria mediante portal do empreendedor e conseqüentemente seus dados não estarem disponíveis em fontes de pesquisa como prefeituras, pontos de atendimento e sítio da Receita Federal.

É importante salientar que o relevante número de empreendedores informais no Brasil requer um cuidado especial por parte do governo em todas as suas esferas e de instituições de apoio ao empreendedorismo no país. Afinal, o acesso à informação ainda é restrito, visto que não é de conhecimento geral a possibilidade de se formalizar como EI, mesmo com o esforço de tais órgãos e instituições. A realização de mutirões, semanas de empreendedorismos, palestras, cursos e divulgação mais acentuadas são propostas de melhorias neste sentido, uma vez que a formalização do empreendedor propicia uma relação de benefício mútuo entre o empresário e governo.

Por conseguinte, recomenda-se outros estudos no ambiente abordado neste trabalho, uma vez que se trata de uma nova figura econômica que apesar do pouco tempo de existência já possui papel de destaque num cenário cada vez mais competitivo e conseqüentemente necessita de políticas para o gerenciamento de seu crescimento e desenvolvimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELTRÃO, Kaizô Iwakami e colaboradores. **O Idoso e a Previdência Social**. In: CAMARANO, Ana Amélia. Os Novos Idosos Brasileiros: Muito Além dos 60? Rio de Janeiro: IPEA, 2004. P 411 a 426.
- BORSOI, Izabel C. F. **O Modo de Vida dos Novos Operários**. Fortaleza: Editora da UFC, 2005.
- COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas-SP: Papyrus; Ed. da Unicamp, 1994.
- DOLABELA, Fernando, **Oficina do Empreendedor**. SP Cultura, 2008.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- _____. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- EXAME, Revista. **A evolução do PIB brasileiro nos últimos 11 anos**. Ed 201. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/brasil/noticias/a-evolucao-do-pib-brasileiro>. Acesso em 30 de Novembro de 2012.
- FAGUNDES, M. V. C. “**Perfil Empreendedor: Um estudo exploratório sobre as características pessoais de Micro e Pequenos Empresários do setor Moveleiro de Vitória da Conquista**”. In XI EGEPE, 2009.
- FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. *Revista de Administração*, v.34, n.2, p. 05-28, abril / julho, 1999.
- GIL, Antônio C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- HISRICH, Robert D. “**Empreendedorismo**”. 7 ed. - Porto Alegre: Bookman, 2009
- LEITE, Carlos Fernando Farias. **Situando o empreendedorismo: uma abordagem histórica**. Vitória da Conquista, 2011.
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. “**Portal do Empreendedor**”. Disponível em <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/noticias/index.htm>> Acesso em: 03 de dezembro de 2012.
- PORTER, M. E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus.1989.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982 [1934]

SEBRAE. **“Empreendedor Individual”**. 2011. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/bahia/acesse/empreendedor-individual>>. Acesso em: 11 de Julho de 2011.

_____. **Pesquisa revela o perfil do Empreendedor Individual**. 2011. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/12101695/empreendedor-individual/pesquisa-revela-o-perfil-do-Empreendedor-Individual/>>. Acesso em: 25 de Julho de 2011.

_____. **Pesquisa revela o perfil do Empreendedor Individual**. 2012. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas>>. Acesso em: 25 de Setembro de 2012.

Sítio Brejo verdade. **A Previdência Social aguenta?**. Disponível em: (<www.brejoverdade.com.br/?p=798>). Acesso em: 15 de Agosto de 2011.

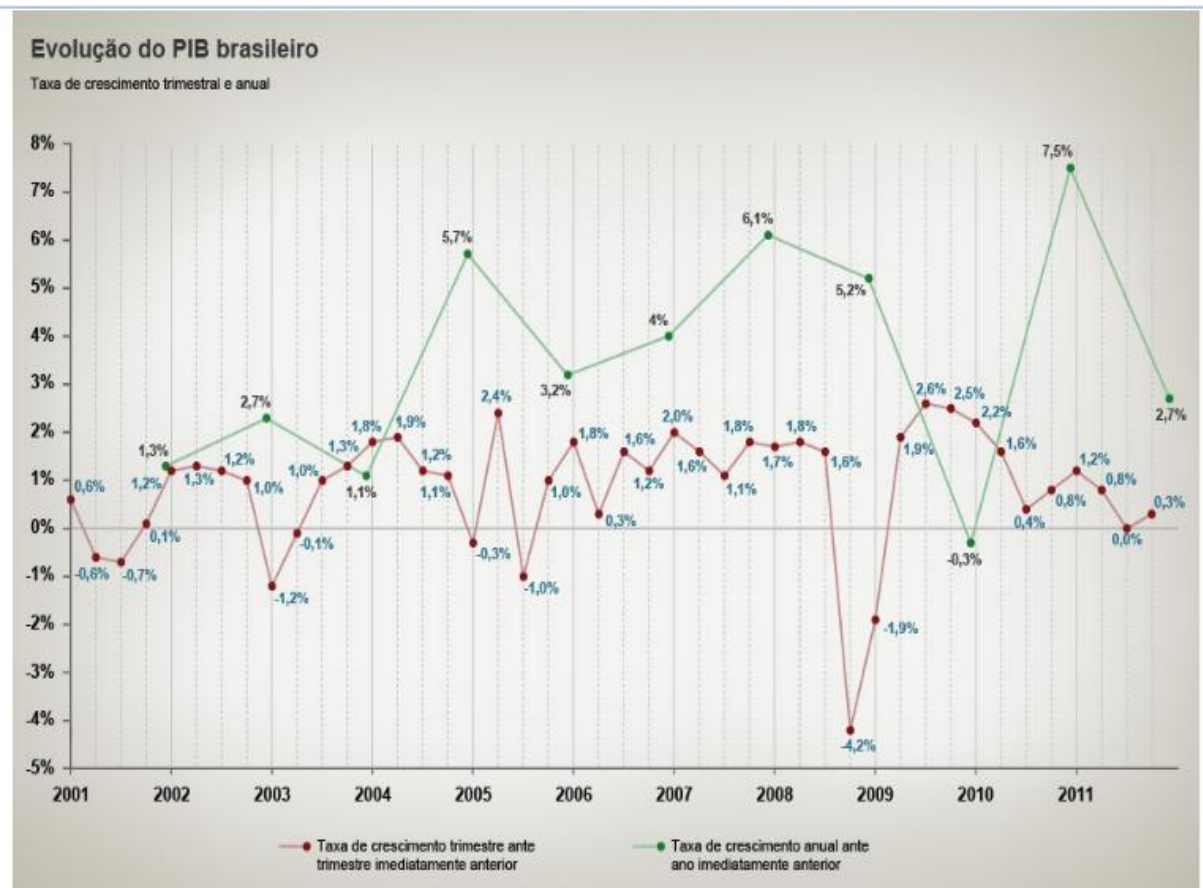
Sítio da Receita Federal. **Lei Complementar nº 128/2008, de 19 dezembro de 2008**. 2011. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/lc128.htm>>. Acesso em: 25 de Julho de 2011.

TACHIZAWA, Takeshy; FARIA, Marília de Sant’Anna. **Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

TEIXEIRA, Francisco. **Gestão de redes de cooperação interempresariais: em busca de novos espaços para a aprendizagem e a inovação**. Salvador: Casa da Qualidade, 2005.

ANEXO

A - Gráfico 15 - Evolução do PIB Brasileiro



Fonte – Revista Exame, 2012.

APÊNDICE

**UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA – UNEB
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO – DEDC – CAMPUS XII**

**PESQUISA DE CAMPO – DIAGNÓSTICO DO PERFIL ECONÔMICO DO
EMPREENDEDOR (A) INDIVIDUAL MONTEALTENSE**

Caro Empreendedor (a) Individual,

Em virtude da figura do empreendedor individual formalizado está cada vez mais presente no mercado de produtos e serviços na região do sertão produtivo, Serra Geral da Bahia, em especial na cidade de Palmas de Monte, torna-se relevante o presente estudo sobre o perfil econômico do Empreendedor Individual deste município abrangendo aspectos influenciáveis no concernente à sua figura no contexto social.

Neste contexto, quando o empreendedor adere à formalidade, consegue não somente executar o empreendedorismo como também ganha acesso a um ambiente seguro através da inclusão previdenciária, econômica e social. No Município de Palmas de Monte Alto, sudoeste baiano, não tem sido diferente. Os empreendedores individuais têm trazido melhorias para o comércio local ao tempo que garantem um futuro melhor para si, para seus próprios estabelecimentos e para a população que o mesmo atende e se insere.

O presente estudo tem caráter único e exclusivamente acadêmico, sendo assim, as informações coletadas mediante questionário servirão de apoio para a construção do Trabalho de Conclusão do Curso Bacharelado em Administração. A monografia cujo título é “Empreendedor Individual: um estudo do perfil econômico No Município de Palmas de Monte Alto/BA”, abrange uma pesquisa realizada pelos bacharelados Ana Maria Cardoso Rodrigues e Aronilson dos Santos Araújo.

Desta forma, o questionário apresentado é **anônimo** e não cita o nome do empreendedor (a) individual e sua empresa, nem o ramo de atuação. Diante disso, as informações prestadas serão analisadas apenas pelos responsáveis da pesquisa e os resultados apresentados em termos **globais, não individualmente**, sendo então mantidas em **TOTAL sigilo** as respostas dos mesmos.

Desde já agradecemos sua colaboração, haja vista que os resultados servirão de subsídios e irão contribuir para identificar e comparar o perfil econômico do

Empreendedor Individual do Município de Palmas de Monte Alto-BA nos primeiros semestres do ano de 2011 e 2012.

A - Questionário de Pesquisa

1 - Sexo?

() Masculino;

() Feminino.

2 - Até que ano o(a) sr(a) estudou?

() Não estudou;

() Ensino Fundamental

() Ensino Médio

() Ensino Superior Incompleto;

() Ensino Superior Completo;

() Pós-graduação.

3 - Onde o(a) sr(a). opera o seu negócio?

() Em casa;

() Na rua;

() Em escritório ou estabelecimento comercial;

() Outro:_____

4 - Qual atividade econômica que o Sr. (a) exerce como empreendedor individual?

5 - Há quanto tempo o(a) sr(a). trabalha nessa atividade?

() Até 1 ano;

() Acima de 1 ano até 2 anos;

() Acima de 2 anos até 5 anos;

() Acima de 5 anos até 10 anos;

() Há mais de 10 anos.

6 - Como o(a) sr(a). aprendeu a sua atividade?

- () Por meio de cursos e treinamentos;
- () Em empregos anteriores;
- () Com familiares;
- () Observando o trabalho dos outros;
- () Outro:_____

7 - Qual foi o principal motivo para o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual?

- () Benefícios do INSS (aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, pensão).
- () Possibilidade de emitir nota fiscal;
- () Possibilidade de vender para o governo;
- () Ter uma empresa formal;
- () Facilidade de conseguir empréstimo;
- () Facilidade de abrir a empresa;
- () Outro:_____

8 - Após o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?

- () Diminuíram;
- () Não se alteraram;
- () Aumentaram.

9 - Como o(a) sr(a). se formalizou como Empreendedor Individual?

- () Me formalizei por conta própria, no Portal do Empreendedor;
- () Me formalizei com o apoio de um contador;
- () Me formalizei com o apoio de um amigo ou familiar;
- () Me formalizei com o apoio do Sebrae;
- () Outro:_____

10 - O(a) sr(a). recomendaria a formalização como Empreendedor Individual para alguém que tenha um negócio informal (sem CNPJ)?

- () Sim;

Não.

11 - O(a) sr(a). realiza algum tipo de controle financeiro em seu negócio?

Sim;

Parcialmente;

Não.

12 - Que outra fonte de renda, além da sua atividade como EI o(a) sr(a). possui?

Não possui nenhuma outra fonte de renda;

Sim, possui outro negócio ou empresa;

Sim, trabalha em empresa privada;

Sim, recebe aposentadoria;

Sim, recebe ajuda financeira de parentes ou amigos;

Sim, outras fontes de renda.

13 - Qual era a sua principal ocupação antes de se registrar como Empreendedor Individual?

Estava desempregado(a);

Estava empregado(a) sem carteira assinada;

Estava empregado(a) com carteira assinada;

Já tinha o meu negócio atual, mas não era formalizado;

14 - O(a) sr(a). pretende, nos próximos anos, expandir o seu negócio, deixando de ser um Empreendedor Individual para se tornar uma Microempresa?

Sim;

Não.

15 - Quantos familiares (esposa, filhos, parentes) trabalham ou colaboram no seu negócio?

Nenhum;

Um;

Dois;

Três;

() Quatro ou mais.

16 - Além dos familiares, quantos empregados (com ou s/ carteira) trabalham no seu negócio?

() Nenhum;

() Um;

() Dois;

() Três;

17 - Após ter se registrado como Empreendedor Individual, o(a) sr(a). tentou pegar um empréstimo em banco?

() Não;

() Sim, busquei, mas não consegui;

() Sim, busquei e consegui;

() Pretendo buscar num futuro próximo.

18 - O(a) sr(a). faz propaganda de seu negócio?

() Não;

() Sim, em rádio;

() Sim, em jornal;

() Sim, em outro meio de comunicação;

() Apenas no Boca-a-Boca.

