

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS – UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
NÍVEL MESTRADO

JULIANA VITÓRIA VIEIRA MATTIELLO DA SILVA

**EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO ESTADO DE MATO GROSSO: UM
ESTUDO DOS BENEFÍCIOS DA FORMALIZAÇÃO NO ÂMBITO DA LEI
COMPLEMENTAR 128/2008**

SÃO LEOPOLDO

2012

Juliana Vitória Vieira Mattiello da Silva

**EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO ESTADO DE MATO GROSSO: UM
ESTUDO DOS BENEFÍCIOS DA FORMALIZAÇÃO NO ÂMBITO DA LEI
COMPLEMENTAR 128/2008**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre, pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS.

Orientador: Prof. Dr. Roberto Frota Decourt

SÃO LEOPOLDO

2012

S586e Silva, Juliana Vitória Vieira Mattiello da
Empreendedores individuais do Estado de Mato Grosso: um estudo dos
benefícios da formalização no âmbito da lei complementar 128/2008 / por
Juliana Vitória Vieira Mattiello da Silva. -- São Leopoldo, 2012.

153 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (mestrado) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos,
Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, São Leopoldo, RS,
2012.
Orientação: Prof. Dr. Roberto Frota Decourt, Ciências Econômicas.

1.Empreendedorismo. 2.Empreendedores individuais. 3.Setor informal
(Economia). 4.Setor informal (Economia) – Mato Grosso. I.Decourt,
Roberto Frota. II.Título.

CDU 658.012.4

Catálogo na publicação:
Bibliotecária Carla Maria Goulart de Moraes – CRB 10/1252

Juliana Vitória Vieira Mattiello da Silva

**EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DO ESTADO DE MATO GROSSO: UM
ESTUDO DOS BENEFÍCIOS DA FORMALIZAÇÃO NO ÂMBITO DA LEI
COMPLEMENTAR 128/2008**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre, pelo Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Francisco Antônio Mesquita Zanini – Universidade do Vale do Rio dos Sinos
- UNISINOS

Prof. Dr. Marcos Antônio de Souza – Universidade do Vale do Rio dos Sinos -
UNISINOS

Prof. Dr. Luiz Panhoca – Universidade Federal do Paraná – UFPR

Orientador: Prof. Dr. Roberto Frota Decourt – UNISINOS

AGRADECIMENTOS

A Deus que esteve comigo em todos os momentos, nas viagens, nas noites que passei sozinha em Esteio/RS.

Ao meu esposo Demétrio que esteve sempre ao meu lado, torcendo e acreditando que tudo daria certo. Pelo carinho, pela compreensão, pela paciência e pelo apoio incondicional.

Aos meus filhos, Pedro Henrique e Leonardo Henrique, pela compreensão da minha ausência, amo vocês.

À minha mãe, Maria Sueli, que junto comigo sentiu todas as minhas angústias, sofrimento, saudades, mas sempre, com muita sabedoria, me apoiou e me fortaleceu nas horas difíceis.

Aos meus irmãos Lize, Ana, Carlos e Viviann, cunhados e sobrinhos pelo incentivo e ajuda durante esse período, especialmente, no cumprimento dos créditos.

Ao meu orientador, prof. Dr. Roberto Frota Decourt, que com muita dedicação, comprometimento, paciência transmitiu seus conhecimentos durante o desenvolvimento deste trabalho. Agradeço, pela oportunidade de muito aprender com os seus ensinamentos. Muito obrigada!

Aos professores do mestrado em Ciências Contábeis, pelos ensinamentos repassados e pela oportunidade de estar com vocês, em especial, ao prof. Dr. Ernani Ott, todo o meu respeito e a minha admiração.

Aos amigos e, agora, novos irmãos que ganhei na realização do mestrado, Almir, Franciele Durigon, Aldo Cesar, Elisangela Pires e Elias Bortoli, obrigada por tudo.

Aos colegas do mestrado regular e MINTER, pela amizade, pela cooperação e pelo companheirismo. Em especial, à Caren Urzina, pelas conversas e pelo suporte nos momentos precisos.

Agradeço especialmente aos amigos Aristides e Weily, pela torcida, pela colaboração, pela amizade e pelo incentivo nos momentos de dificuldades.

Ao prof. José Ricarte de Lima e todos os professores do departamento de Ciências Contábeis da UNEMAT, obrigada pelo apoio.

Às parceiras Joana Ancilla, Alexandra Martins, Joseli Carvalho e Verônica Martinez, obrigada pela ajuda e pela atenção.

Às amigas Ana Di Renzo, Milena Borges, Dilma Lourenço, Tânia de Paula, obrigada pelo incentivo, pela amizade e pela torcida na realização desse sonho.

Ao prof. Adriano Silva e demais gestores da Universidade do Estado de Mato Grosso que acreditaram na realização do MINTER e trabalharam para a concretização desse sonho.

Ao sr. José Guilherme Barbosa Ribeiro, superintendente do SEBRAE/MT, e a todos os funcionários do SEBRAE que, de alguma forma, contribuíram para o desenvolvimento deste estudo, obrigada pela confiança.

E a todos aqueles que, de alguma forma, esteve comigo nessa caminhada.

RESUMO

O presente trabalho objetiva identificar a avaliação dos empreendedores individuais do Estado de Mato Grosso, quanto aos benefícios da formalização do seu negócio, amparados na Lei Complementar n. 128/2008. A pesquisa foi conduzida por meio de levantamento (*survey*), caracteriza-se quanto aos seus objetivos como exploratória e descritiva e quanto à abordagem do problema, predominantemente, quantitativa. A população deste estudo é formada pelos microempreendedores individuais formalizados do Estado de Mato Grosso. Considerou-se as 12 regiões do Estado para esse estudo. A amostra foi encontrada mediante a aplicação da fórmula citada por Sampieri (2006), em um total de 607 empreendedores individuais. Utilizou-se para a coleta de dados, a entrevista por telefone, com questionário, previamente, formulado, aplicado aos empreendedores individuais da amostra, conforme banco de dados repassado à pesquisadora pelo SEBRAE/MT. Para análise dos dados da pesquisa, foi realizada a estatística descritiva, a *conjoint analysis*, o teste de mann-whitney e o teste de *kruskal-wallis*. Os resultados encontrados revelam que a maioria dos EIs de MT são do sexo masculino, jovens entre 30 a 39 anos e com baixo nível de instrução. Os principais motivos que estimularam os EIs de MT à adesão para a formalização de seus empreendimentos foram: ter uma empresa formal, trabalhar por conta própria, benefícios previdenciários e segurança jurídica. Quanto à satisfação dos EIs de MT, em relação à formalização, pode-se afirmar que eles estão satisfeitos pela formalização; o fato é que a satisfação com a formalização é muito superior que a percepção de melhoria em benefícios individuais, ou seja, mais importante que um único benefício isolado é o conjunto de transformações que a formalização proporcionou. Detectou-se diferenças entre as regiões, isso em decorrência da análise das respostas e pela percepção dos respondentes quanto à formalização do seu negócio. Acredita-se por esse estudo que a Lei Complementar n. 128/08 alcançou seus objetivos.

Palavras-chave: Empreendedores individuais. Empreendedores por oportunidade. Empreendedores por necessidade.

ABSTRACT

The aim of this dissertation is identify the evaluation of individual entrepreneurs concerning the formalization of their business, supported by the Complementary Law nº. 128/2008, of the State of Mato Grosso. The research was made through *survey*, it is characterized, concerning to its goals, as exploratory and descriptive, and concerning the approach of the problem, as predominantly quantitative. For this study, the 12 areas of the State were considered. The sample was found through the formula mentioned by Sampieri (2006), in a total of 607 individual entrepreneurs. As for the collecting of data, it was used the telephone interview, with questionnaire, previously, formulated, applied to the individual entrepreneurs of the State of Mato Grosso, according to the database granted to the researcher by SEBRAE/MT. As for the analysis of research data, the descriptive statistics was done, the *conjoint analysis*, the test of *mann-whitney* and the test of *kruskal-wallis*. The found results reveal that most of the individual entrepreneurs (EIs) of MT are men, young people, aged between 30 and 39 and with low instruction level. The main reasons that stimulated the EIs of MT to the adhesion for the formalization of their business were: to have a formal company, to work independently, pension benefits and juridical safety. As it concerns the satisfaction of the EIs of MT, with regard to formalization under the Law no. 128/08, it can be affirmed that they are satisfied by the formalization, the fact is that the satisfaction with the formalization is very superior than the improvement perception on individual benefits, in other words, more important than an unique isolated benefit is the set of transformations that the formalization provided. The areas that presented most differences were: area 2, area 3, area 6, area 7 and area 9. It can be realized that there is a strong presence of entrepreneurs in the areas 3 and 7 by necessity, that due to the analysis of the answers and by the perception of the respondents with regard to the formalization of their business. As for its turn, the area 6, it is realized that the Complementary Law nº. 128/08 solved an immediate problem for the EIs who were on the informality, because they took the benefits to benefit themselves, and were differed by the benefit "exemption of taxation for registration of the company" " and "fiscal security", and for they already are informal, they can be characterized as entrepreneurs by necessity. However, in the areas 2 and 9 it can be realized a strong presence of the entrepreneurs by opportunity. This perception is due to the EIs, as for the course of their business post-formalization. It is believed that the Complementary Law nº. 128/08 has met its goals. Complementary Law nº. 128/08 achieved its objectives.

Keywords: Individual entrepreneur, Entrepreneur by opportunity, Entrepreneur by necessity.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Empreendedorismo e Desempenho Econômico.....	26
Figura 2 - Mapa da divisão do Estado de Mato Grosso – regiões do planejamento .	50

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Informalidade no Brasil em relação ao PIB.....	31
Gráfico 2 - Evolução da taxa de Empreendedores Iniciais.....	38
Gráfico 3 - Indica a distribuição das atividades dos EIs de MT	67
Gráfico 4 - Avaliação dos EIs de MT quanto à motivação em se formalizarem	79
Gráfico 5 - Ordem dos benefícios avaliados pelos EIs de MT pós-formalização.....	109

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - As diferentes acepções do termo Empreendedor em três paradigmas tecnológicos	33
Quadro 2 - Tipos de proprietários gerentes de pequenos negócios.....	34
Quadro 3 - Trabalhos sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento em âmbito nacional	42
Quadro 4 - Trabalhos sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento em âmbito internacional	42
Quadro 5 – Amostra dos municípios da pesquisa	51
Quadro 6 - Total de optantes por município em 20/11/2011	52
Quadro 7 - Fórmula para a definição da amostra.....	53
Quadro 8 - Distribuição da amostra por município - representatividade.....	54
Quadro 9 - Combinações dos benefícios	56
Quadro 10 - Relação das questões (questionário) com os objetivos do trabalho.....	57
Quadro 11 - Relatório das ligações	61
Quadro 12 - Diferenças encontradas na formalização dos EIs de MT nas regiões.	133

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Perfil dos respondentes por gênero	65
Tabela 2 - Perfil dos respondentes por gênero e idade.....	66
Tabela 3 - Frequência do grau de escolaridade dos EIs de MT	67
Tabela 4 - Frequência das atividades dos EIs de MT	68
Tabela 5 - Frequência da localização do negócio dos EIs de MT	69
Tabela 6 - Frequência do negócio antes da formalização dos EIs de MT	69
Tabela 7 - Frequência da situação dos EIs de MT antes da formalização	70
Tabela 8 - Frequência dos EIs de MT quanto à fonte de renda	71
Tabela 9 - Frequência do tempo dos EIs de MT na atividade do negócio.....	71
Tabela 10 - Resultado do teste de Mann-Whitney - diferenças Grupo 1 <i>versus</i> Grupo 2 - escolaridade	72
Tabela 11 – Diferença de escolaridade entre Grupo 1 <i>versus</i> Grupo 2	73
Tabela 12 – Teste Kruskal-Wallis – diferença nas regiões quanto ao perfil	74
Tabela 13 – Resultado comparação de médias – diferença entre as regiões – 1	74
Tabela 14 – Resultado do percentual da situação do negócio dos EIs de MT	75
Tabela 15 – Resultado comparação de médias – diferença entre as regiões – 2	76
Tabela 16 – Resultado do percentual da fonte de renda dos EIs de MT.....	76
Tabela 17 - Motivação dos EIs de MT para se formalizarem	77
Tabela 18 - Classificação da preferência dos benefícios dos EIs de MT	80
Tabela 19 - Frequência das combinações dos benefícios dos EIs de MT	81
Tabela 20 – Teste Mann-Whitney Grupo 1 <i>versus</i> Grupo 2 quanto à expectativa dos Eis de MT	82
Tabela 21 – Teste Kruskal-Wallis quanto à motivação dos EIs de MT em se formalizarem.....	83
Tabela 22 – Resultado da comparação de média – diferença entre as regiões – 3..	83
Tabela 23 – Resultado do percentual do benefício contratação de 1 funcionário a um custo menor das regiões: 4, 5, 6, 7, 10 e 12	84
Tabela 24 – Resultado da comparação de médias – diferença entre as regiões – 4	84
Tabela 25 – Resultado do percentual do benefício isenção de taxa para o registro de empresa das regiões: 1, 3, 4, 6 e 7	85
Tabela 26 – Resultado da Comparação de médias- Diferença entre as regiões 5 ...	85
Tabela 27 – Resultado do percentual do benefício “segurança jurídica” das regiões: 2, 3, 4, 6, 7, 8, e 10.....	86
Tabela 28 - Frequência dos EIs de MT que possuíam conta em Banco antes da formalização	87

Tabela 29 - Frequência dos Bancos que os EIs de MT movimentam	88
Tabela 30 - Frequência dos EIs de MT que obtiveram empréstimos	88
Tabela 31 - Frequência de valores de empréstimos pleiteados pelos EIs de MT	89
Tabela 32 - Frequência da faixa de valores dos EIs de MT que tiveram empréstimos aprovados.....	89
Tabela 33 - Frequência dos empréstimos obtidos pelos EIs de MT e sua localização	90
Tabela 34 - Frequência da contratação de funcionários pelos EIs de MT.....	90
Tabela 35 - Frequência de contratados pelos EIs de MT	91
Tabela 36 - Frequência do registro na carteira dos contratados pelos EIs de MT	91
Tabela 37 - Frequência da colaboração de familiares com o negócio dos EIs de MT	92
Tabela 38 - Frequência dos familiares que colaboravam com o negócio antes da formalização	93
Tabela 39 - Frequência do conhecimento dos EIs de MT quanto à compra ou à venda conjunta	93
Tabela 40 - Frequência da realização de compra conjunta com outro Empreendedor Individual	93
Tabela 41 - Frequência de valores das compras conjuntas realizadas.....	94
Tabela 42 - Frequência de venda conjunta realizada com outro Empreendedor Individual	94
Tabela 43 - Frequência de valores de vendas conjuntas realizadas com outro Empreendedor Individual.....	94
Tabela 44 - Frequência da participação dos EIs de MT em algum processo licitatório com órgão público	95
Tabela 45 - Frequência da situação dos EIs de MT que participaram de algum processo licitatório.....	96
Tabela 46 - Frequência do acesso ao serviço contábil gratuito dos EIs de MT.....	96
Tabela 47 - Frequência de acontecimento com as vendas do negócio dos EIs de MT	97
Tabela 48 - Frequência da consequência da diminuição das vendas do negócio dos EIs de MT	97
Tabela 49 - Frequência das consequências do aumento das vendas do negócio dos EIs de MT	98
Tabela 50 - Resultado do teste de Mann-Whitney quanto ao acesso dos EIs de MT aos benefícios divulgados entre todas as cidades polos (Grupo 1) versus todas as cidades não polos (Grupo2).....	99
Tabela 51 - Resultado do percentual das diferenças entre cidades polos e não polos - 1	100

Tabela 52 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) <i>versus</i> não polos (Grupo 2) - 2.....	101
Tabela 53 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) <i>versus</i> não polos (Grupo 2) - 3.....	101
Tabela 54 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) <i>versus</i> não polos (Grupo 2) - 4.....	102
Tabela 55 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) <i>versus</i> não polos (Grupo 2) - 5.....	102
Tabela 56 - Teste de Kruskal-Wallis entre as regiões quanto ao acesso do EIs de MT aos benefícios divulgados	103
Tabela 57 - Resultado da comparação de média – movimentação bancária.....	104
Tabela 58 - Resultado do percentual da movimentação bancária das regiões: 1, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12	105
Tabela 59 - Resultado da comparação de média quanto aos serviços contábeis gratuitos.....	105
Tabela 60 - Resultado do percentual do acesso aos serviços contábeis das regiões: 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12.....	106
Tabela 61 - Resultado da comparação de média quanto à alteração das vendas dos negócios dos EIs de MT	107
Tabela 62 - Resultado do percentual da alteração nas vendas dos negócios das regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12	107
Tabela 63 - Avaliação dos EIs de MT quanto aos benefícios pós-formalização.....	108
Tabela 64 - Frequência da satisfação dos EIs de MT pós-formalização	112
Tabela 65 - Frequência dos EIs de MT sobre o processo de formalização.....	113
Tabela 66 - Frequência do acompanhamento dos EIs de MT pós-formalização.....	114
Tabela 67 - Frequência dos custos da formalização do EIs de MT	114
Tabela 68 – Frequência da percepção dos EIs de MT quanto à preparação para a formalização	115
Tabela 69 – Frequência da satisfação dos EIs de MT em se formalizarem	115
Tabela 70 – Frequência da pretensão dos EIs de MT em se tornar microempresa	116
Tabela 71 – Frequência dos EIs de MT quanto à recomendação para formalização	117
Tabela 72 - Teste de Mann-Whitney quanto à satisfação dos EIs de MT com os benefícios obtidos pós-formalização entre as cidades polos (Grupo 1) e não polos (grupos 2).....	117
Tabela 73 - Resultado do percentual do benefício “participação em licitação” das cidades polos <i>versus</i> não polos	118
Tabela 74 - Resultado do percentual do benefício facilidade de negociação com os fornecedores das cidades polos <i>versus</i> não polos.....	119

Tabela 75 - Resultado do percentual de acompanhamento pós-formalização dos EIs das cidades polos <i>versus</i> não polos.....	119
Tabela 76 - Resultado do teste de Kruskal-Wallis entre as regiões quanto à satisfação dos benefícios pós-formalização dos EIs de MT	120
Tabela 77 - Resultado da comparação de médias entre as regiões – quantidade de clientes	120
Tabela 78 - Resultado do percentual quanto à quantidade de clientes entre as regiões	121
Tabela 79 - Resultado da comparação de médias entre as regiões - obtenção de crédito.....	122
Tabela 80- Resultado do percentual quanto à obtenção de crédito entre as regiões 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 10.....	123
Tabela 81 - Resultado da comparação de médias quanto ao aumento no faturamento entre as regiões.....	124
Tabela 82 - Resultado do percentual quanto ao aumento do faturamento entre as regiões.....	124
Tabela 83 - Resultado da comparação de médias quanto à cobertura dos benefícios do INSS entre as regiões	125
Tabela 84 - Resultado do percentual quanto à cobertura dos benefícios do INSS entre as regiões.....	126
Tabela 85 - Resultado da comparação de média quanto à possibilidade de contratação de 1 funcionário entre as regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12	127
Tabela 86 - Resultado do percentual quanto à possibilidade de contratação de 1 funcionário a um custo menor entre as regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12	127
Tabela 87 - Resultado da comparação de média quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões	128
Tabela 88 - Resultado do percentual quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões	128
Tabela 89 - Resultado da comparação de médias quanto a adquirir produtos com custos reduzidos entre as regiões	129
Tabela 90 - Resultado do percentual quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões.....	129
Tabela 91 - Resultado da comparação de média quanto à maior credibilidade da empresa entre as regiões.....	130
Tabela 92 - Resultado do percentual quanto à maior credibilidade da empresa entre as regiões.....	131
Tabela 93 - Resultado do teste de Kruskal-Wallis quanto à satisfação dos EIs de MT	131
Tabela 94 - Resultado da comparação de média quanto ao processo de formalização entre as regiões	132
Tabela 95 - Resultado do percentual quanto ao processo de formalização entre as regiões.....	132

LISTA DE ABREVIATURAS

CGSIM	Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
EIs	Empreendedores Individuais
ETCO	Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INSS	Instituto Nacional de Seguro Social
LTDA	Limitada
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MEI	Microempreendedor Individual
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MS	Mato Grosso do Sul
MT	Mato Grosso
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PEI	Programa do Empreendedor Individual
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEPLAN	Secretaria do Estado de Planejamento
UNEMAT	Universidade do Estado de Mato Grosso

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	18
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	18
1.2 PROBLEMA DE PESQUISA	20
1.3 OBJETIVOS	20
1.3.1 Objetivo Geral	20
1.3.2 Objetivos Específicos	21
1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO	21
1.4.1 Viabilidade	21
1.4.2 Oportunidade	22
1.4.3 Contributividade e Relevância	23
1.5 DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	24
1.6 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	24
2 REFERENCIAL TEÓRICO	26
2.1 EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	26
2.1.1 Microcrédito	28
2.1.2 Economia Subterrânea ou Informal	30
2.2 CONCEITO DE EMPREENDEDOR	32
2.2.1 Empreendedorismo Informal	35
2.2.2 Empreendedorismo Social	36
2.2.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	38
2.3 LEI DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	39
2.4 ESTUDOS RELACIONADOS.....	41
2.4.1 Estudos Nacionais	43
2.4.2 Estudos Internacionais	45
3 METODOLOGIA DA PESQUISA	47
3.1 MÉTODO DA PESQUISA	47
3.2 CARACTERÍSTICAS DA PESQUISA.....	48
3.1.1 Quanto aos Objetivos	48
3.1.2 Quanto À Abordagem do Problema	48
3.1.3 Quantos aos Procedimentos	48
3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA DA PESQUISA.....	49

3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	54
3.4.1 Elaboração do Instrumento de Coleta de Dados	55
3.4.2 Pré-teste	58
3.4.3 Execução da Coleta dos Dados pelo Telefone	60
3.5 TRATAMENTO E ANÁLISE DE DADOS.....	63
4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	65
4.1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO	65
4.1.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos <i>Versus</i> Todas as Cidades Não Polos Quanto ao Perfil dos Empreendedores Individuais	72
4.1.2 Diferença entre as Regiões Quanto ao Perfil dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso	73
4.2 EXPECTATIVAS DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO AO ADERIREM AO MEI.....	77
4.2.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos <i>Versus</i> Todas as Cidades Não Polos Quanto À Expectativa dos Empreendedores Individuais de MT ao Aderirem ao PEI	82
4.2.2 Diferença entre as regiões quanto à expectativa dos Empreendedores Individuais de MT ao aderirem ao MEI	82
4.3 ACESSO DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO AOS BENEFÍCIOS DIVULGADOS	87
4.3.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos e Todas as Cidades Não Polos Quanto ao Acesso dos Empreendedores Individuais aos Benefícios Divulgados	98
4.3.2 Diferença entre as Regiões Quanto ao Acesso dos Empreendedores Individuais de MT aos Benefícios Divulgados	103
4.4 SATISFAÇÃO DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO COM OS BENEFÍCIOS OBTIDOS PÓS-FORMALIZAÇÃO	108
4.4.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos <i>Versus</i> Todas as Cidades Não Polos Quanto À Satisfação dos Empreendedores Individuais de Mato Grosso com os Benefícios Obtidos Pós-Formalização	117
5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	136
5.1 CONCLUSÃO.....	136

5.2 RECOMENDAÇÕES	138
REFERÊNCIAS.....	140
APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO	148

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

A economia informal ou economia subterrânea no Brasil é uma questão relevante devido ao tamanho desse setor que, segundo o Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) (2011), atingiu o total de R\$ 663 bilhões em 2010, equivalente a 18,3% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

O conceito de Economia informal está consolidado e suas definições envolvem atividade econômica sem o devido registro. Smith (1994) considera como economia informal a produção de bens e os serviços baseados no mercado, legal ou ilegal, que escapa da detecção das estimativas oficiais do PIB; Scheneider e Enste (2000) a consideram como toda atividade econômica que contribui para o cálculo oficial ou observado do PIB, mas estão sem registro.

Para o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2003, p.12), os empreendimentos informais “são todas as unidades produtivas pertencentes a empregadores com até cinco empregados e os trabalhadores por conta própria independente de possuírem constituição jurídica”. A definição apresentada acrescenta a palavra “independente”, por essas empresas apresentarem característica de informalidade como baixa escala de produção, baixo nível de organização, e quase nenhuma separação entre capital e trabalho, segundo SEBRAE (2005, p.12).

Diante da realidade da informalidade no Brasil, o governo federal instituiu a Lei Complementar n. 128, de 19/12/2008, que edita nova redação aos Artigos 18-A a 18-C da Lei Complementar n. 123, de 14/12/2006, e passou a vigorar em primeiro de julho de 2009. Essa Lei aborda o Microempreendedor Individual (MEI) como uma nova natureza jurídica. Dessa forma, considera-se Empreendedor Individual, o empresário que de acordo com a Lei Complementar n. 128/08, de 19.12.2008, tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 e que seja optante pelo Simples Nacional.

O objetivo da referida Lei é de formalizar os empreendedores que trabalham por conta própria, permitindo-lhes algumas vantagens na formalização, como: obter

o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ); emitir notas fiscais; aposentadoria por idade e invalidez; auxílio doença; acidente e reclusão; pensão por morte; salário maternidade; crédito a baixo custo; compras e vendas em conjunto; contratação de um funcionário com menor custo; e possibilidade de venda ao governo. A expectativa do Governo Federal é de que com todos esses benefícios, a formalização possibilite o crescimento do empreendimento, promova a geração de emprego e proporcione o desenvolvimento econômico do país.

O Programa Empreendedor Individual (PEI), segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), fechou o ano de 2011 com mais de 1.800,000 empreendedores formalizados. Este resultado está acima do esperado e ultrapassou a meta de formalização do ano 2011.

De acordo com pesquisa da Secretaria de Estado de Planejamento de MT (SEPLAN, 2007), 26,4% das empresas no Estado de Mato Grosso estão na informalidade. Desta forma, o PEI tem grande potencial de adesão no estado. Segundo pesquisa do SEBRAE (2011a), Mato Grosso cadastrou até dezembro de 2011, 38.758 empreendedores individuais. Destes, mais de 9.200 estão na capital Cuiabá, 3.898 em Várzea Grande, 2.282 em Rondonópolis, 1.279 em Tangará da Serra e 837 em Cáceres. Pode-se observar que em termos de adesão, o programa é um sucesso, todavia, este é apenas o primeiro passo e não garante que todos os objetivos do programa sejam alcançados.

Nesse contexto, o Conselho Regional de Contabilidade de Mato Grosso do Sul (2009, p.1) explica que a Lei Complementar n. 128/2008 “busca a redução da enorme informalidade observada e, com isso, melhorar o ambiente de negócios em nosso país”. A melhoria desse ambiente depende da capacidade de compreensão de negócios dos trabalhadores informais que, como menciona a Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2005), a dificuldade dos trabalhadores que estão na informalidade é a falta de instrução, o que os torna vulneráveis. Desta forma, essa dificuldade encontrada poderá implicar no desenvolvimento do programa do Empreendedor Individual.

Apesar da vulnerabilidade dos trabalhadores que se encontram na informalidade, a OIT (2005) relata que eles têm um sentido apurado para negócio,

espírito criativo, dinamismo e capacidade de inovação, e potencial que pode prosperar se conseguirem eliminar determinados obstáculos.

Vale ressaltar que um alto nível de satisfação daqueles que aderiram o programa, provavelmente, estimulará novas adesões e continuidade do programa. Já o contrário, deve provocar desistências e declínio dos participantes do PEI, não atingindo assim, os objetivos do programa.

1.2 PROBLEMA DE PESQUISA

No Portal do Empreendedor, alimentado pelo governo federal, em sua página principal está a frase “Por que se formalizar é legal?”. Além disso, apresenta os vários benefícios que a Lei Complementar n. 128/2008 proporciona ao se formalizar. Dentre as respostas da citada pergunta, está a de “resgatar a cidadania”, mencionando que se formalizar é legal porque “ser um empreendedor formalizado significa andar de cabeça erguida e poder dizer eu sou cidadão, eu exerço minha profissão de acordo com as leis do meu país. Ser formal é também ser cidadão”.

O benefício “resgatar a cidadania”, apresentado na página do Portal do Empreendedor, leva-nos a compreender o que a OIT (2006) menciona sobre o empreendedor informal, de que este é, na maioria das vezes, marginalizado pela sociedade. Logo, encontrar uma resposta ao problema descrito abaixo é socialmente relevante diante do contexto que esse público representa ao país.

Em função do contexto apresentado, o presente estudo visa responder o seguinte problema de pesquisa: **Qual a avaliação dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso quanto aos benefícios da formalização do seu negócio amparados na Lei Complementar n. 128/2008?**

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Identificar a avaliação dos Empreendedores Individuais quanto aos benefícios da formalização do seu negócio, amparados na Lei Complementar n. 128/2008, no Estado de Mato Grosso.

1.3.2 Objetivos Específicos

Para atingir o objetivo geral estabelecido, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Apresentar o perfil dos Empreendedores Individuais de MT;
- Identificar as expectativas dos Empreendedores Individuais de MT ao aderirem ao PEI;
- Verificar o acesso dos Empreendedores Individuais aos benefícios divulgados;
- Verificar a satisfação dos Empreendedores Individuais de Mato Grosso com os benefícios obtidos pós-formalização;

1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

1.4.1 Viabilidade

A presente pesquisa justifica-se pelo desenvolvimento econômico e social causado pelo “empreendedorismo”, principalmente, quando se trata do empresário informal.

Nesse sentido, a proteção social no presente e no futuro é um grande benefício aos empreendedores individuais. Com a adesão ao PEI, o trabalhador que antes atuava na clandestinidade, passa a contribuir com a Previdência Social e, ter acesso a todos os demais benefícios estabelecidos pela Lei Complementar n. 128/2008.

A formalização ainda possibilita o crescimento do negócio, uma vez que os Empreendedores Individuais ao sair da informalidade, legalizando o seu negócio, têm a oportunidade de pelo menos competir com outras empresas, o que não seria possível sendo “informal”. Essa competição é permitida quando a empresa legalizada tem condições de emitir nota fiscal nas vendas para pessoas jurídicas, participar de licitações e ter acesso a crédito.

O SEBRAE (2011b, p.14) menciona que “criar condições para que os pequenos negócios se fortaleçam e gerem mais emprego e renda é o melhor caminho para gerar um ciclo de prosperidade no município”, potencializando o desenvolvimento social proporcionado pela a Lei Complementar n. 128/08. No entanto, Rao (1985) afirma que promover o empreendedorismo é uma maneira de proporcionar o desenvolvimento econômico de um país.

Conforme exposto, a adesão ao programa superou as metas do Governo, mas somente aqueles números não são suficientes para garantir o sucesso do PEI. Desta forma, é importante conhecer quem são estes novos empreendedores individuais, os seus conhecimentos sobre os benefícios dos programas e impactos da adesão ao PEI em seus negócios.

O Estado de Mato Grosso apresenta um alto índice de informalidade e bom grau de adesão ao PEI. Acredita-se que esse programa tem enorme potencial de desenvolver o crescimento socioeconômico na região.

E com o intuito de contribuir significativamente com reflexões que auxiliem no desenvolvimento da região e facilidade de acesso aos Empreendedores Individuais do Estado do Mato Grosso, é que se propõe este estado para a realização da pesquisa.

1.4.2 Oportunidade

Os aspectos regionais e as características como cada região se desenvolve economicamente são diferentes, tendo como ponto muito forte a construção de identidade de um povo.

A desigualdade que se refere nesse estudo é a forma como cada pessoa entende de economia, de tomada de decisão, de se manter no mercado de forma competitiva. Sabe-se que a construção cultural afeta significativamente na formação empreendedora do cidadão. Martinelli e Joyal (2004, p.3) explicam que “poder, capacitação, conhecimento, todos eles continuarão concentrados e, conseqüentemente a renda que, cada vez mais, tenderá a ficar na mão de poucos, com desigualdades cada vez maiores”.

O SEBRAE (2011b, p.21) explica que os “empreendimentos informais causam problemas estruturais para a economia, competindo com as empresas regularizadas sem pagar impostos, causando uma desorganização na economia local”. Estimular a formalização dos informais é uma das maneiras de fomentar o desenvolvimento regional.

Dessa forma, para os Empreendedores Individuais abre-se uma diversidade de possibilidades competitivas que permite a permanência e a sobrevivência no mercado, possibilitando crescimento nas atividades que eram desempenhadas na informalidade.

1.4.3 Contributividade e Relevância

Muitos dos Empreendedores Individuais que estão se formalizando ou já se formalizaram regularizaram o seu negócio sem qualquer estudo de viabilidade, plano de negócios, mas conforme apresentado por SEBRAE/SP (2009) “as facilidades concedidas para esses empreendedores não significa necessariamente o sucesso de seus negócios”.

Desta forma, este estudo é relevante por pesquisar indivíduos “Empreendedores” que estão se inserindo no mercado para garantir a melhoria da perspectiva do seu trabalho, o desenvolvimento e a formalização do seu negócio, de acordo com as vantagens proporcionadas pela Lei Complementar n. 128/2008.

No entanto, a contribuição desta pesquisa foi de conhecer uma realidade e servir de balizador para implementação de futuros projetos, ou até mesmo o encaminhamento de novas ações junto aos “Empreendedores Individuais”.

Sendo assim, conhecer como está sendo implementada a Lei Complementar n. 128/2008 e os resultados que ela está gerando, trará resultados significativos ao Estado, visando um direcionamento para a elaboração de futuros projetos, bem como a utilização dos resultados pelo SEBRAE/MT para novas ações.

1.5 DELIMITAÇÃO DO TEMA

Este trabalho refere-se ao “Empreendedor Individual” formalizado no Estado de Mato Grosso, de acordo com a Lei Complementar n. 128/2008, e a delimitação principal é a formalização.

Por mais relevante que seja, não faz parte desse estudo, avaliar qualitativa e quantitativamente os empreendedores que se encontram na informalidade, uma vez que esses não possuem registros de forma alguma, e sim avaliar aqueles que estão na formalidade, que possuem especialmente o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

No entanto, nesta pesquisa, entende-se a informalidade, da mesma maneira que a OIT (2006), a qual a apresenta como um trampolim para a formalidade. Sendo assim, conhecer as reflexões sobre a Economia Informal faz-se necessário.

Destarte, esta pesquisa será delimitada aos Empreendedores Individuais formalizados no estado de Mato Grosso de acordo com a Lei Complementar n. 128/2008.

1.6 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Este trabalho está organizado em cinco capítulos, conforme descrição a seguir:

No primeiro Capítulo, apresentam-se os assuntos relativos à introdução, à definição do problema, aos objetivos geral e específicos deste trabalho e à justificativa do estudo, no que se refere à viabilidade, à oportunidade, à contributividade e à relevância para a delimitação do estudo, e para a estrutura dos capítulos.

No Capítulo 2, apresenta-se a estrutura teórica necessária para análise do objeto em estudo.

No terceiro Capítulo, apresenta-se o delineamento realizado para o desenvolvimento desta pesquisa. Desse modo, descreve o método e a classificação da pesquisa. Em seguida, define-se a população e a amostra do trabalho; explana-se sobre a construção do instrumento de coleta dos dados e a trajetória da pesquisa

quanto à execução do ato da coleta dos dados. Encerra-se esse capítulo demonstrando como são tratados e analisados os dados deste trabalho.

Apresenta-se no Capítulo 4, a descrição e a análise dos dados resultantes da entrevista realizada com Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso.

No quinto Capítulo, apresentam-se as conclusões sobre os objetivos propostos neste trabalho e as recomendações para a realização de futuros trabalhos. Ao final, são apresentadas as obras que ampararam o trabalho, bem como o instrumento de pesquisa em anexo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

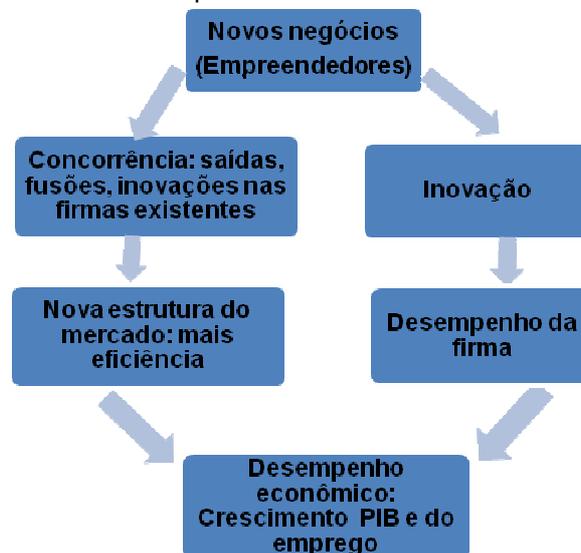
2.1 EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O desenvolvimento econômico é explicado por Schumpeter (1997, p. 75) como “uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente”.

Dolabela (2008, p. 24) menciona que “o empreendedor é o responsável pelo crescimento econômico e pelo desenvolvimento social. Por meio da inovação, dinamiza a economia”. Isso vem ao encontro deste trabalho, pois acredita-se que o fluxo de Empreendedores Individuais proporcionará uma dinamização da economia.

Schumpeter (1961) observa que a entrada de um novo mercado, de uma nova organização em qualquer setor de atividade e a criação de um novo negócio proporcionam um dinamismo econômico, conforme apresentado na Figura 1.

Figura 1 - Empreendedorismo e Desempenho Econômico



Fonte: Barros e Pereira (2008, p.984).

A criação de um novo negócio no mercado, segundo Schumpeter (1961), gera a “inovação” que pode ser considerada como a inclusão de um novo bem, como a qualidade inovadora de um serviço, um novo método de produção, abertura de um novo produto/mercado. E caso ocorra ou não a inovação, a entrada de novos negócios no mercado aumenta a “concorrência que pode provocar saídas de

empresas já existentes no mercado ou reação destas com inovações, fusões, permitindo, de alguma maneira, que essas empresas permaneçam no mercado.

Para a permanência do mercado, exige-se uma “nova estrutura de mercado” e que o desempenho da empresa que inseriu alguma inovação ou movimentação no mercado tenha resultados eficientes, o que proporciona o dinamismo econômico, possibilitando o crescimento do PIB e geração de novos empregos. Barros e Pereira (2008, p.1) mencionam que “o empreendedorismo dos pequenos negócios é quase unanimemente visto como benéfico para a vida econômica e social de países e regiões”. O importante nesse processo é a dinâmica que corresponde aos novos negócios.

Os primeiros estudos sobre o empreendedorismo foram realizados por economistas. O interesse por esses estudos sobre empreendedorismo, por parte dos economistas, teve como principal motivo a explicação à ação desses agentes no desenvolvimento econômico (FILION, 1999). Relacionar a teoria do desenvolvimento econômico com esse estudo vem ao encontro dos objetivos propostos na Lei Complementar n. 128/2008, a visão schumpeteriana (1961, p.146) processa o desenvolvimento econômico aliado a três fatores:

- Empresário Inovador;
- De um pacote de inovações tecnológicas ainda não utilizadas e aptas a serem postas em prática;
- De linhas de crédito de curto e longo prazo, para que possa transformar capital em meios de produção, adotar novos métodos e gerar novos produtos.

Dentre os fatores elencados por Schumpeter (1961), o acesso ao crédito é uma das vantagens apresentadas na Lei Complementar n. 128/2008. Assim, se essa é uma vantagem importante para o desenvolvimento, Schumpeter (1961, p. 146) menciona que “a concessão do crédito, age como uma ordem sobre o sistema econômico, para se adaptar aos objetivos do empreendedor, entrosando as forças produtivas”, gerando, dessa forma, poder de compra para esse comércio.

E mais do que isso, Schumpeter (1997, p. 10) defende que “ninguém mais que o empreendedor necessita de ‘crédito’ e assim, a fim de produzir e se tornar capaz de executar novas combinações de fatores para tornar-se empreendedor”. Além disso, afirma que “o desenvolvimento em princípio, é impossível sem o

crédito”. Sob essa ótica, o que a Lei Complementar n. 128/2008 busca proporcionar é o acesso ao crédito aos Empreendedores Individuais.

2.1.1 Microcrédito

O Microcrédito é uma dessas políticas sociais que têm tido sucesso desde o início do século XXI, como uma alternativa nova para combater a pobreza e promover o desenvolvimento dos setores de baixa renda e das economias pouco desenvolvidas, como explica Castanón (2004, p. 18).

O crédito fácil e rápido é um dos possíveis benefícios apresentados na Lei Complementar n. 128/2008, como forma de alavancar os empreendimentos individuais.

Barone *et al.* (2002, p. 11) definem que Microcrédito

[...] é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

O microcrédito é uma das formas de sair da miséria e criar o desenvolvimento econômico e social, conforme apresentado no pronunciamento do Comitê Nobel da Paz, em 2006, que premiou o Professor Yunus, pela iniciativa de difundir mundialmente o conceito do microcrédito, estabelecendo as bases para o modelo atual do microcrédito.

Em 1976, foi desenvolvido em Bangladesh o trabalho do Professor Yunus, o qual foi por ele idealizado pelo professor ao perceber que os comerciantes que se localizavam perto da universidade, onde lecionava, não tinham acesso ao crédito, recorrendo a agiotas para financiar suas pequenas atividades. Nesse cenário, Barone *et al.* (2002, p. 13) afirmam que se conseguiu provar que os pobres são merecedores de crédito e de confiança.

O surgimento do Banco Grameen, fundado pelo Professor Yunus, foi por acreditar que as pessoas pobres pagam seus empréstimos e são dignas de confiança. Com isso, por meio do seu idealizador, o Banco conseguiu financiamentos e doações de Bancos internacionais para a execução do trabalho

dele. E assim, o microcrédito foi disseminado como uma metodologia para facilitar o acesso ao crédito.

Barone *et al.* (2002, p. 11) mencionam que “a disponibilidade de crédito para os empreendedores de baixa renda, capazes de transformá-lo em riquezas para eles próprios e para o país, faz do microcrédito parte importante das políticas de desenvolvimento”.

Quanto às características apresentadas por Barone *et al.* (2002, p. 21), ressaltam-se: “Empréstimos de valor pequenos, em torno R\$ 1.000,00, prazos de pagamentos curtos, caracterização como linha de crédito (possibilita a renovação), empréstimos com valores crescentes”. Isso faz com que os tomadores sejam incentivados a pagar em dia, formando um círculo virtuoso de buscar mais financiamentos para os seus empreendimentos.

Outra característica forte do Microcrédito apresentada por Barone *et al.* (2002, p. 22), é o baixo custo de transação que significa:

- proximidade do cliente, a localização da instituição do microcrédito, deve ser próxima da residência e/ou local de trabalho dos clientes;
- mínimo de burocracia, adoção de poucos procedimentos burocráticos, tais como documentos, assinaturas, etc.
- Agilidade na entrega do crédito: o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito, deve ser o mais curto possível.

Tendo em vista que o interesse do governo brasileiro é dar acesso ao crédito aos Empreendedores individuais, em matéria na página do portal do desenvolvimento o governo explica:

Com o objetivo de aumentar o acesso de empreendedores informais, empreendedores individuais e microempresários às linhas de crédito, o governo federal lançou o Crescer – Programa Nacional de Microcrédito. Quatro bancos públicos vão oferecer financiamentos de até R\$ 15 mil por operação com juros 86% mais baixos que a média do mercado. As taxas, que antes giravam em torno de 5% ao mês, agora vão cair para 8% ao ano.

O governo explica que os empreendedores não precisarão oferecer garantias e pagarão 1% de taxa de abertura de crédito, ao invés de 3%, como é cobrado atualmente, conforme a página do portal do desenvolvimento.

2.1.2 Economia Subterrânea ou Informal

A economia subterrânea ou informal pode ser classificada como atividades econômicas não incluídas nos registros oficiais. Podem-se incluir, neste conjunto, empregados sem carteira assinada, trabalhadores autônomos e até mesmo pequenas empresas. Schneider e Enste (2000) definem economia informal como toda atividade que seria tributada, caso reportada às autoridades tributárias.

Conforme descrito no relatório da OIT (2006), "economia informal" refere-se a todas as atividades econômicas de trabalhadores e unidades econômicas que não são abrangidas, em virtude da legislação ou da prática, por disposições formais. Para Renooy (2004), são todas as atividades produtivas que são legais no que diz respeito à sua natureza, mas não são declaradas às autoridades, tendo em conta as diferenças no sistema de regulação.

O Relatório apresentado pela OIT (2006) explica que a economia informal pode servir de viveiro de empresas "incubadoras", pois permite o aprendizado no local de trabalho, proporciona o crescimento do indivíduo e pode servir de trampolim para o acesso à economia formal.

É no setor informal que estão concentrados os trabalhadores marginalizados e excluídos da economia "formal". Feijó *et al.* (2009) apresentam duas principais características dos grupos que se encontram na economia informal: não são reconhecidos ou protegidos por leis ou regulamentações, e são caracterizados por um alto grau de vulnerabilidade.

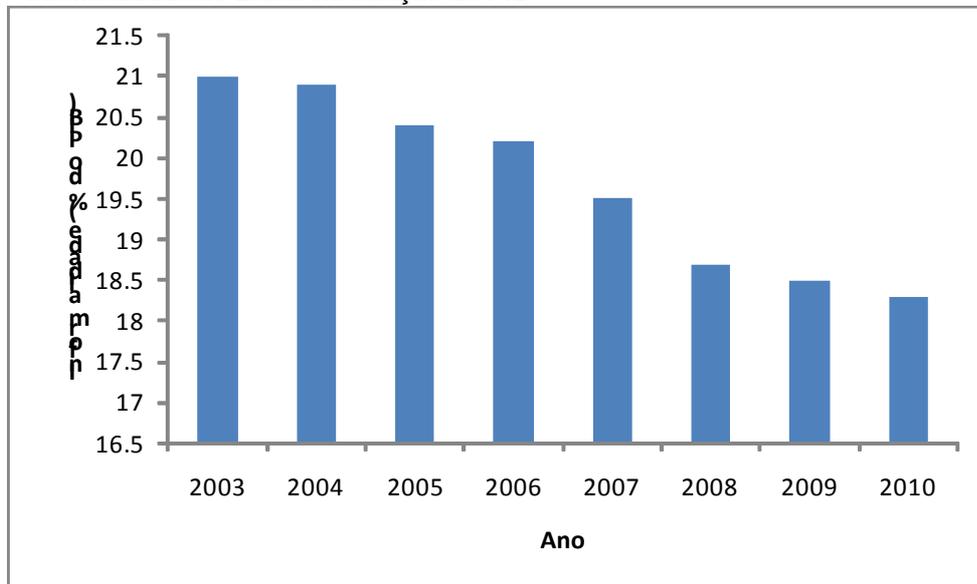
Desta forma, os trabalhadores informais estão expostos ao risco das mais diferentes formas, segundo a OIT (2005): exiguidade ou indefinição dos locais de trabalho, condições de trabalho que não garantem saúde nem segurança, fracos níveis de qualificação e de produtividades, rendimentos baixos e irregulares, longas horas de trabalho, falta de acesso à informação, aos mercados, ao financiamento, à formação e à tecnologia. Isso contribui significativamente para a precarização do trabalho.

Gomes *et al.* (2005a, p. 1) consideram como trabalho informal, a unidade econômica caracterizada pela produção em pequena escala, pelo reduzido emprego de técnicas e pela quase inexistente separação entre o capital e o trabalho. A

precarização do emprego tem como principal característica o oferecimento de empregos instáveis e salários baixos. Gomes *et al.* (2005a) consideram que o processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio. Sendo assim, a Lei Complementar n. 128/2008 é o fato gerador do início de negócio dos empreendedores.

No Brasil, o valor e o tamanho da economia informal cresceram nos últimos anos, mas a participação da economia informal no PIB está em declínio, com uma leve estabilidade nos últimos três anos, o que para Leitão (2011), é uma boa notícia. Os valores de estudo realizados pelo ETCO (2011), quanto ao tamanho da economia informal no Brasil, são apresentados no Gráfico 1:

Gráfico 1 – Informalidade no Brasil em relação ao PIB



Fonte: ETCO (2011).

Conforme apresentado por Gerxhani (2004) a participação na economia subterrânea e/ou informal pode ser caracterizada por dois motivos, em econômica e não econômica. As razões econômicas estão relacionadas ao desemprego, inflexibilidade do mercado de trabalho formal, preço em declínio do capital real e o alto custo de produção formal. As razões não econômicas estão relacionadas com uma maior flexibilidade e maior satisfação no trabalho; um uso completo de qualificações profissionais, e o lazer aumentado pela disponibilidade de tempo.

2.2 CONCEITO DE EMPREENDEDOR

O termo empreendedorismo definido por Dornelas (2001, p. 37) “[...] é a livre tradução da palavra *Entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”.

O conceito de empreendedorismo evoluiu ao longo do tempo de acordo com os momentos de cada época. Filion (1999, p. 18) explica que no século XII era usado como “incentivador de brigas”, no século XVII, descrevia como uma pessoa que tomava a responsabilidade e dirigia uma ação militar, somente no início do século XVIII é que apareceu a pessoa que criava e conduzia empreendimentos.

Para Say (1821), o empreendedor é o empresário que se posiciona no centro do processo econômico de forma a equilibrá-lo, com capacidade e facilidade com os números, perseverança, conhecimento dos homens e das coisas. Afirma ainda que “é preciso ter talento para administrar”.

Além disso, Filion (1999, p. 19) define empreendedor como “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”. Ainda no dizer do autor, um empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios, que objetivam a inovação, continuará a desempenhar o seu papel com sucesso.

As definições apresentadas justificam-se por pensadores que em determinado momento pesquisaram os fenômenos do empreendedorismo, como Richard Cantillon que, conforme Costa *et al.* (2011, p. 184), o principal objetivo dele era identificar quem era o indivíduo empreendedor, focalizando-o não como sua função na sociedade, mas o seu posicionamento no mercado de trabalho.

Silva *et al.* (2010) definem o empreendedor como uma pessoa inovadora, na maioria das vezes, repleta de ideias, com uma visão aguçada para os negócios e com vontade de implementar essas ideias. Essa definição apresenta-se como uma pessoa ativa, apta a tomar decisão, a criar oportunidades para o seu empreendimento. Tal definição nos leva ao seguinte questionamento: será que os empreendedores individuais refletem tal conceito?

A construção histórica dos diferentes conceitos de “empreendedor” pode ser apresentada conforme Quadro 1.

Quadro 1 - As diferentes acepções do termo Empreendedor em três paradigmas tecnológicos

REVOLUÇÃO INDUSTRIAL	FORDISTA	TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
<ul style="list-style-type: none"> • Empreendedor é caracterizado por uma iniciativa individual, visando ao lucro econômico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Surgimento das grandes corporações. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inovações em tecnologia da informação, que possibilitam o desenvolvimento de redes, favorecendo o incremento no número de empreendedores coletivos e sociais.
<ul style="list-style-type: none"> • Ação empreendedora é associada ao risco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliação dos limites da firma, que gera novas oportunidades de negócios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emergência do empreendedor social, contrapondo-se à lógica de acumulação de riqueza capitalista.
<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciação do papel do investidor e do empreendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inovação e importância de quem a implementa no mercado (empreendedor). 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Surgimento do intraempreendedor. 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciação do papel do gerente e do empreendedor. 	

Fonte: Zen *et al.* (2008, p. 147).

Gartner (1985) menciona que o termo empreendedor tem o significado de ser o fundador do negócio, entretanto o empreendedor que se insere no MEI contrapõe ao significado de empreendedorismo, pois ele é empurrado ao negócio, havendo, portanto, somente a regulamentação deste.

Cunningham e Lischeron (1991) explicam que há o entendimento na literatura de que os trabalhadores autônomos e proprietários de negócios não são considerados empresários e sim donos de pequenos negócios. E que as características dos empreendedores são relativamente diferentes com relação ao dono de pequeno negócio.

As características de empreendedores apresentadas por Fillion (2000) são: criatividade, iniciativa, motivação, inovação, tenacidade, capacidade de aprendizagem, comprometimento, correm riscos moderados. Essas características são resumidas no conceito apresentado por Fillion (1999) de que o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.

Já as características dos proprietários e donos de pequenos negócios, são apresentadas no Quadro 2 e, segundo Filion (1999), poucos se enquadram em um único tipo, geralmente, tem um perfil que combina com dois ou três tipos diferentes.

Quadro 2 - Tipos de proprietários gerentes de pequenos negócios

Tipo	Conceito
Lenhador	Não gostam de multidões. Não gostam de perder tempo conversando com outra pessoa. São ambiciosos e tem aptidão para trabalho duro. Gostam de fazer bem as coisas. Gostam de pessoas que trabalham como eles.
Sedutor	Gostam que as coisas aconteçam rapidamente. Entregam-se de corpo e alma aos negócios, mas seu entusiasmo dura pouco. São sociáveis e tem vários conhecimentos. No entanto, estilos, gostos e interesses mudam de tempos em tempos.
Jogador	Encaram a empresa como um suporte financeiro, um meio de ganhar o suficiente para fazerem o que realmente querem da vida. Não estão emocionalmente comprometidos com o que fazem. O negócio é visto como um meio, ou, às vezes, como empecilho, que lhes impede de fazer o que realmente gostam.
Hobbysta	Dedicam toda a sua energia e o tempo livre aos negócios. Frequentemente, têm outro emprego oficial, mas só o mantém como apoio financeiro. O negócio é o seu hobby.
Convertido	Consideram-se pessoas bem dotadas. Sentem que têm o dever de estender esses dons à sociedade. Gostam de estar no controle. Têm dificuldade de delegar, até que a outra pessoa prove ser merecedora de sua confiança.
Missionário	Lançam seus negócios sozinhos. Conhecem muito bem o produto e o mercado em que trabalham. São consumidos por paixão pelo que fazem.

Fonte: Filion (1999, p.14).

O conceito de proprietários-gerentes de pequeno negócio mencionado por Filion (1999) “são pessoas que compram empresas em vez de criá-las, não fazem mudança significativa nenhuma, não têm visão do que querem fazer, tomam decisões sem ter uma visão, um plano geral ou um objetivo específico”. Pode ser em algum momento confundido com o Empreendedor Individual, uma vez que se tornam “empreendedores” sem algum objetivo, sem planejamento.

Os conceitos apresentados ao longo do tempo representam diferenças significativas para cada época, bem como os reflexos vividos naquele momento. O conceito de empreendedor, diante da realidade da Lei do Empreendedor Individual, está mais próximo ao definido pelo GEM (2010). Assim, o conceito de empreendedor que será considerado neste estudo, é o que está apresentado no portal do Empreendedor, como “a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário”. Considera-se o empreendedor por “necessidade”.

2.2.1 Empreendedorismo Informal

O empreendedor informal é a pessoa que inicia um negócio ou é proprietário de uma empresa e não é registrado, tornando-se desconhecido pelo estado para fins fiscais e ou de benefícios, WILLIAMS e NADIN (2010). Portanto, aqueles que se envolvem no setor informal são tratados por Williams e Nadin (2007a) como os que estão à margem da economia formal e expulsos da necessidade para essa empreitada como um último recurso.

Pode-se esperar que o empreendedor informal hoje seja o Empreendedor Individual amanhã. A OIT (2005) explica que esse é o estágio de transição para a acessibilidade da economia formal e que as características apresentadas do empreendedor informal podem ser estudadas para que o Programa do Empreendedor Individual (PEI) se desenvolva de maneira eficiente e eficaz.

O relatório do GEM (2010) considera que somente a China possui, em números absolutos, mais empreendedores que o Brasil. Isso é bastante relevante, pois Dolabela (2008, p. 24) menciona que o empreendedorismo é a melhor arma contra o desemprego e ainda no relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2010), o empreendedor é o grande ator do crescimento econômico e do desenvolvimento sustentável de um país, mesmo sendo empreendedor por necessidade.

Nesse sentido, Gerxhani (2004) explica que estar na informalidade é a opção que muitas pessoas fazem por encontrar na economia informal mais flexibilidade, autonomia, liberdade e facilidade de entrada neste setor do que no formal. E mesmo considerando essa opção, é possível a manutenção familiar.

A pesquisa realizada na Inglaterra, com 130 empreendedores informais, com objetivo de avaliar criticamente a tese da marginalização, é que Williams e Nadin (2007a) concluem que os empresários informais entram nesse mercado mais por oportunidade do que por necessidade, assumindo por sua conta o risco no negócio.

A principal característica do empreendedor informal, apresentado por Williams e Nadin (2010), é a de empresários agrupados em população de baixa renda. Em percentual, 34% dos empreendedores informais pesquisados na Inglaterra são de baixa renda, resultado parecido com o encontrado no Brasil, em pesquisa realizada

por Gomes *et al.* (2005a), que resultou na variável de renda mensal familiar, sendo que o valor mais expressivo correspondeu a 36,8% dos pesquisados, os quais possuem uma renda variada entre R\$ 300,01 a R\$ 600,00.

Outra característica apresentada pela OIT (2006), a respeito dos empreendedores informais, é a de que são marginalizados, excluídos da economia “formal”, desempregados e buscam sua renda na economia informal. Williams e Nadin (2010), a partir de pesquisa realizada na Inglaterra, mencionam que 4% dos pesquisados estavam desempregados, o restante trabalhava na formalidade, e se encontravam, também, na economia informal como forma de aumentar a renda familiar.

No Brasil, segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE/MS (2011c), 62% dos empreendedores individuais trabalhavam na informalidade sem nenhuma outra ocupação, já tinham o seu próprio negócio, porém não era registrado.

2.2.2 Empreendedorismo Social

Abramovay *et al.* (2003) explicam que o empreendedorismo é uma virtude social que pode ser valorizada por políticas públicas, visando à inserção dos pobres em diferentes mercados. De acordo com Campelli *et al.* (2011), a valorização das políticas públicas gera um impacto social que mobiliza pessoas na inserção no mercado de trabalho, respeitando as pessoas que estão em situação de risco social e tentando promovê-las.

No entanto, como já foi dito por Gartner (1985), empreendedor é quem funda o seu negócio. Dessa forma, pode-se caracterizar o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade.

O dualismo entre oportunidade *versus* necessidade é mencionado por Williams e Nadin (2010) como a explicação central dos motivos que levaram os empreendedores para informalidade. O que também pode ser caracterizado pelo motivo de que esse “dualismo” vem categorizado no relatório do GEM (2010).

Empreendedorismo por oportunidade é aquele em que o empreendedor visualiza uma oportunidade de negócio para empreender e melhorar sua qualidade de vida, que segundo o GEM (2010) é a forma de empreendimento mais benéfica

para economia de um país. A confusão entre ideia e oportunidade é explicada por Dolabela (2008, p. 60), ao afirmar que a grande virtude do empreendedor é a de identificar e agarrar uma oportunidade.

O empreendedorismo por necessidade é definido no relatório do GEM (2010, p. 43) como “aqueles que iniciaram um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e então abrem um negócio a fim de gerar renda para si e sua família”. No entanto, o empreendedorismo por necessidade pode se transformar em empreendimentos de oportunidades, conforme o relatório do GEM (2010, p. 40).

A pesquisa realizada por Nassif *et al.* (2009, p.164) apresenta que o “empreendedorismo em países industrializados gerou mais trabalho e riqueza que em países em desenvolvimento”. Demonstrou, ainda, que o desemprego causa na pessoa empreendedora a “necessidade” de buscar uma alternativa de sobrevivência. No entanto, como afirmam os autores a “ausência de inovação e tecnologia no empreendimento, pode caracterizar um retardamento no desenvolvimento econômico e social, ampliando uma atividade informal e sem estrutura”.

A falta de inovação e tecnologia, segundo Nassif *et al.* (2009, p.165), pode refletir no Empreendedor Individual, uma vez que o negócio deste se encontrava como atividade informal, muitas das vezes sem estrutura, “falta de perspectiva, sentimento de rejeição, sensação de impotência frente as situações vivenciadas e a sensação de desamparo”.

Para Minniti, Bygrave e Autio (2006), a relação dos empreendedores por oportunidade com os empreendedores por necessidade é maior em países de renda maior do que em países de renda média. Países dominados pelo empreendedorismo por oportunidade têm uma taxa mais baixa da fase precoce de falência de empresas do que nações com maiores proporções do empreendedorismo por necessidade.

Baseado na diferença entre empreendedorismo de oportunidade *versus* empreendedorismo por necessidade pode-se fazer uma analogia com a inserção dos empreendedores individuais na Lei do MEI, sendo uma forte alternativa de transformação na economia do Brasil.

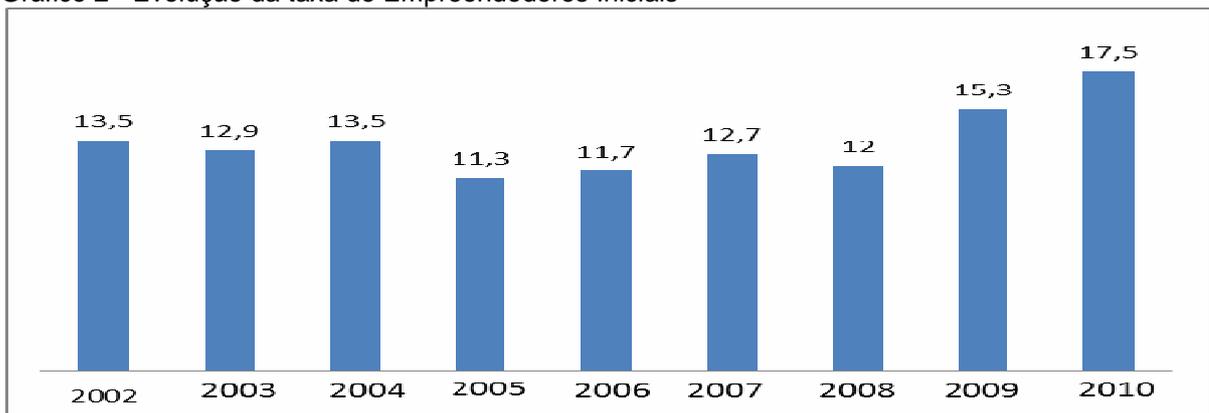
2.2.3 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Diante da atual realidade econômica, dos investimentos em políticas públicas, estabelecidos pelo governo para incentivar o desenvolvimento das regiões e o “fim do emprego”, resultado do processo de globalização, *downsizing* e reengenharia, observadas fortemente nos anos 90, novas formas de tecnologia gerencial são buscadas como alternativas de empregabilidade (PAIVA e BARBOSA, 2001).

Nessa direção, o empreendedorismo é significativamente importante para o desenvolvimento da economia do país. E com o objetivo de se manter no mercado e buscar a melhoria na qualidade de vida das pessoas que se encontram na informalidade, é que surge a figura do “Empreendedor Individual” como uma política forte para impulsionar o mercado. No entanto, a simples regularização não resulta em sucesso do empreendimento. É necessário compreender que o Empreendedorismo é fundamental para conduzir os trabalhos a serem realizados no dia a dia.

Ao observar o relatório do GEM (2010) destaca-se a evolução na taxa de empreendedores iniciais. Conforme apresentado no Gráfico 2, constata-se que a evolução se deu fortemente a partir do ano de 2009, fato que coincide com a implantação da Lei do Microempreendedor.

Gráfico 2 - Evolução da taxa de Empreendedores Iniciais



Fonte: GEM (2010, p. 36).

Observa-se que houve aumento significativo na taxa de empreendedores iniciais no que se refere ao período de 2009 a 2010. Esse crescimento pode ser consequência do incentivo do Governo Federal em formalizar os empreendimentos que estavam na informalidade.

A característica comum no surgimento de um empreendimento é o fator “assumir riscos”, o qual tem que estar muito claro para o empreendedor na posição de empresário. Em face dessa perspectiva, Say (1821) afirma que assumir riscos é uma característica forte do empresário, que se arrisca e compromete o capital investido, chegando arriscar, até certo ponto, sua honra.

Para se manter em um mercado competitivo é essencial que o empreendedor possua características capazes de satisfazer a exigência estabelecida no mercado. Oliveira *et al.* (2005, p. 111) mencionam que o “mercado exige pessoas mais criativas, que saibam assumir riscos, que possuam iniciativas próprias para a resolução dos conflitos e que sejam mais persistentes quanto aos seus objetivos”.

Essa capacidade de gerir um negócio e obter o retorno esperado é o que todos que entram no mercado esperam, porém para alcançar esse resultado, o empreendedor tem que ser perspicaz, ativo, tem que ser diferente, não ter medo de inovar, assumir o risco, estar motivado. Essas são habilidades que podem fazer a diferença.

2.3 LEI DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

A sobrevivência no mercado de trabalho, a concorrência, o desemprego justificam o grande número de empreendedores na informalidade. Martinelli e Joyal (2004, p. 7) tratam dessa questão e entendem que

[...] a revolução tecnológica, mesmo trabalhadores com alta qualificação técnica, têm dificuldade para conseguir empregos e o alto índice de desemprego leva esses excluídos do sistema capitalista a terem que buscar uma outra alternativa que, na maior parte dos casos, vem a ser a da criação do seu próprio negócio ou do início de uma nova atividade por sua conta. Isso leva à criação dos microempreendimentos.

A Lei complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008, que dá nova redação aos artigos 18-A a 18-C da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, que começou a vigorar em 1 de julho de 2009, foi promulgada para formalizar os trabalhadores que se encontram na informalidade e querem se regularizar.

O Microempreendedor Individual é explicado por Zanluca (2011) e Silva, Silva e Rezende (2010) como uma nova natureza jurídica instituída pela Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008.

De acordo o Código Civil, art. 966 da Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002, considera-se “empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”. Além disso, as principais características do Empreendedor Individual é que ele tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 e que seja optante pelo Simples Nacional.

A formalização é a regulamentação nos órgãos oficiais do governo quanto à existência da empresa enquanto pessoa jurídica, e a lei do Empreendedor Individual permitem que a formalização seja rápida e tenha um trâmite especial de acordo com a Resolução CGSIM 16/2009 (Comitê Gestor da Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios).

O Empreendedor Individual a partir do momento que realiza a formalização do seu empreendimento passa a ter algumas vantagens, conforme apresenta Zanluca (2011, p. 3):

I - abrir uma conta corrente pessoa jurídica e assim ter acesso a empréstimos com juros menores. II - ter acesso às várias linhas de crédito disponibilizadas pelo governo, especialmente para pequenas empresas e empresários; III - emitir notas fiscais de suas vendas (muitas empresas somente compram de empresas devidamente legalizadas); IV - disponibilizar máquinas de cartão de crédito para que seus clientes tenham outras formas de pagamento à disposição; V - contratar empregados legalmente e assim evitar problemas trabalhistas; VI - participar de licitações (licitação é quando o governo federal, estadual ou municipal procura uma empresa para fornecer um determinado produto ou serviço; a licitação é uma espécie de leilão onde a melhor empresa vence); VII - o empreendimento estará resguardado pelo direito empresarial em casos de disputas judiciais, dívidas, cobranças e questões que envolvem clientes e fornecedores.

Dentre as várias vantagens descritas na Lei e apresentadas na página do Portal do Empreendedor¹ do governo federal, destacam-se as seguintes:

- Cobertura Previdenciária: para o empreendedor e sua família (auxílio-doença, aposentadoria por idade, salário maternidade após carência, pensão e auxílio reclusão), com contribuição mensal reduzida – 5% do salário mínimo, hoje R\$ 27,25.

¹ Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/beneficios/index.htm>>. Acesso em: 1 dez. 2011.

- Contratação de um funcionário com um custo menor: Pode registrar até 1 empregado, com baixo custo – 3% Previdência e 8% FGTS do salário mínimo por mês, valor total de R\$ 59,95. O empregado contribui com 8% do seu salário para a Previdência.
- Isenção de taxa de registro da empresa e concessão de alvará para o funcionamento. Todo o processo de formalização é gratuito, ou seja, o Empreendedor se formaliza sem gastar um centavo. O único custo da formalização é o pagamento mensal de R\$ 59,95 (INSS), R\$ 5,00 (Prestadores de Serviço) e R\$ 1,00 (Comércio e Indústria) por meio de carnê emitido exclusivamente no Portal do Empreendedor.
- Ausência de burocracia para se manter formal, fazendo uma única declaração por ano sobre o seu faturamento que deve ser controlado mês a mês para ao final do ano estar devidamente organizado.
- Acesso ao serviço bancário, inclusive crédito: Com a formalização o Empreendedor terá condições de obter crédito junto aos Bancos, principalmente aos Bancos Públicos como: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste. Esses Bancos dispõem de linhas de financiamento com redução de tarifas e taxas de juros adequadas.
- Dentre outros benefícios apresentados como: compra e venda em conjunto, acompanhamento do SEBRAE.

Assim, para proporcionar oportunidades para uma parcela da sociedade de forma que haja a inclusão social, é que o governo federal lançou o PEI, e busca alcançar os trabalhadores que estão expostos ao mercado capitalista ou as consequências dele: desemprego, informalidade, competitividade, qualificação profissional, etc.

No Relatório da OIT (2006) menciona que as políticas e os programas devem centrar-se na integração do sistema econômico e social formal das unidades econômicas e dos trabalhadores marginalizados, para lutar contra a vulnerabilidade e a exclusão. Portanto, acredita-se que o PEI, enquanto política pública, proporciona o desenvolvimento econômico e social, retirando do grau de vulnerabilidade aqueles que ali se encontram.

Os fatores citados pela OIT (2006) em relatório seguem ao encontro dos objetivos propostos do referido programa, a saber: redução nos custos de abertura da empresa, facilidade ao crédito, tributação razoável, regulamentação apropriada, etc.

2.4 ESTUDOS RELACIONADOS

O objetivo desta parte do estudo é apresentar os resultados de trabalhos que se relacionam com o assunto proposto neste trabalho que é do empreendedorismo.

De forma que permitam entender como tem sido o desenvolvimento das pesquisas, no âmbito nacional e internacional, em relação ao tema.

Na primeira parte, apresentam-se os trabalhos realizados em âmbito nacional, e que tiveram como objetivo pesquisar sobre o empreendedorismo, conforme Quadro 3.

Quadro 3 - Trabalhos sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento em âmbito nacional

Autor / Ano	Local da Pesquisa	Título do Trabalho
Barros e Pereira (2008) Artigo	853 Municípios de Minas Gerais	Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica
Silveira e Teixeira (2011) Artigo	Patos de Minas – MG	Empreendedor Individual e os impactos pós-formalização
Anjos (2011) Dissertação (UFPR)	Três Lagoas – MS	Fatores Gerenciais que influenciam o acesso ao crédito: um estudo à luz da Lei do Empreendedor Individual
Silva <i>et al.</i> (2010) Artigo	Setor de Artesanato de Recife	Um estudo sobre a percepção dos Empreendedores Individuais da cidade de Recife quanto à adesão à Lei do Microempreendedor Individual (LEI – MEI 128/08).
Nassif <i>et al.</i> (2009) Artigo	São Paulo	Empreendedorismo por necessidade: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil.

Fonte: Elaborado pela autora.

Na segunda parte, apresentam-se os trabalhos em âmbito internacional, os quais discutem, de alguma forma, o desenvolvimento do empreendedorismo em determinado local, conforme o Quadro 4.

Quadro 4 - Trabalhos sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento em âmbito internacional

Autor / Ano	Local da Pesquisa	Título do Trabalho
Williams e Nadin (2010) Artigo	Inglaterra	Entrepreneurship and the Informal Economy: an overview
Gerxhani (2004) Artigo	Estados Unidos	Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: a Literature Survey
Williams (2007a) Artigo	Inglaterra	Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven?
Williams (2007b) Artigo	Inglaterra	The Nature of Entrepreneurship in the informal sector: Evidence from England

Fonte: Elaborado pela autora.

São apresentadas a seguir as informações básicas e as principais conclusões dos trabalhos elencados nos Quadros 2 e 3, afim de compará-los com os estudos nacionais e internacionais deste trabalho.

2.4.1 Estudos Nacionais

O trabalho realizado por Barros e Pereira (2008) teve por objetivo iniciar uma linha de investigação científica no Brasil, sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico.

Buscaram investigar os efeitos da atividade empreendedora no crescimento econômico e a taxa de desemprego de 853 municípios do Estado de Minas Gerais. A metodologia utilizada para encontrar o impacto do crescimento do PIB e a taxa de desemprego foi a de modelos de regressão múltipla.

Os resultados revelaram forte relação da atividade empreendedora com o crescimento econômico, porém a interpretação dos resultados encontrados remete à discussão do empreendedorismo por necessidade que caracteriza boa parte do empreendedorismo do Brasil, relaciona-se com o conceito de empreendedorismo adotado neste presente trabalho.

No que se refere ao trabalho de Silveira e Teixeira (2011), teve como principal objetivo descrever e avaliar quais foram os impactos nas empresas pós-formalização, de acordo com a Lei Complementar n. 128/2008, bem como

abordar informalidade, micro e pequenas empresas (MPEs), empreendedorismo, avaliar os pontos positivos e negativos, e analisar a contribuição dos empreendedores para geração de renda e para o desenvolvimento da comunidade.

Esse estudo realizado foi quantitativo, utilizou-se o questionário por meio de telefone e entrevista pessoal. Ao total, foram inquiridos 50 Empreendedores Individuais de Patos de Minas-MG.

Os resultados obtidos revelaram que os Empreendedores Individuais (EIs) de Patos de Minas perceberam a melhoria nos seus empreendimentos pós-formalização. Os benefícios que fizeram a diferença no negócio foram: a segurança fiscal, cobertura do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS), a possibilidade de emitirem nota fiscal e, conseqüentemente, o crescimento do negócio.

Quanto à pesquisa realizada por Anjos (2011), que a executou no município de Três Lagoas-MS, ocorreu por meio de entrevista com 217 Empreendedores Individuais, o objetivo foi investigar características dos fatores gerenciais que influenciam o acesso ao crédito financeiro dos Microempreendedores Individuais do município de Três Lagoas - MS.

Observa-se no trabalho de Anjos (2011), que foi construído um formulário estruturado para os Bancos com objetivo de investigar as exigências para obtenção de crédito.

Por fim, os resultados encontrados por Anjos (2011, p.103) e relacionados abaixo, permitiram a comparação com os dados do presente trabalho:

- A maioria das compras e vendas dos produtos ou serviços é à vista;
- Na grande maioria dos EIs possuem funcionários, mas não foi diferencial do êxito no crédito;
- Boa parte dos empreendimentos tem características de empresa familiar, ponto que se mostrou pouco relevante para obtenção do crédito;
- No entanto, as principais características relevantes encontradas para obtenção do crédito foram: o local selecionado para atividades, o empreendedor que toma a decisão em grupo, e que contam com auxílio de um contador, e a utilização como ferramenta de controle e modelo apresentado pelo Governo.

Silva *et al.* (2010) realizaram uma pesquisa no município de Recife, no setor de artesanato, e teve como objetivo investigar a percepção dos empreendedores quanto à adesão à Lei do Microempreendedor Individual (Lei Complementar n. 128/2008).

Quanto à metodologia utilizada nesse estudo, foi a indutiva e o procedimento utilizado foi o questionário semiestruturado, com abordagens qualitativa e quantitativa. O resultado encontrado foi o de que em um primeiro momento os empreendedores ainda estão relutantes em aderir à Lei do Microempreendedor Individual. Além disso, aponta que grande parte dos informais está indiferente quanto à formalização, apesar dessa Lei ser uma chance viável de regulamentação.

No que se refere ao trabalho apresentado por Nassif *et al* (2009), o objetivo foi investigar a influência do desemprego no empreendedorismo no Brasil. Buscou-se identificar a existência da relação entre o desemprego e o empreendedorismo.

A metodologia utilizada foi a de natureza exploratória, com abordagem qualitativa. A coleta dos dados foi realizada por meio de entrevista e o tratamento dos dados pela análise de conteúdo. A conclusão do trabalho demonstrou que o desemprego, juntamente com outros fatores, exercem uma influência considerável no empreendedorismo brasileiro. Observou-se que as pessoas necessitam buscar alternativas para o desemprego, e o empreendedorismo é visto como forma de sobrevivência desse grupo.

2.4.2 Estudos Internacionais

No trabalho apresentado por Williams e Nadin (2010) encontra-se o conceito de empreendedor informal como aquele que executa suas atividades na economia informal e não são legítimos; não são registrados oficialmente. Tal conceito compõe o entendimento deste trabalho, conforme abordado na seção 2.2.

O objetivo desses autores foi o de revisar o crescente sub campo do empreendedorismo que reconhece como empreendedores, mas que nem sempre conduzem seus assuntos de negócios integralmente pelas regras.

Desse modo, Williams e Nadin (2010) construíram uma visão geral da teoria do empreendedorismo informal e apresentaram as características dos empreendedores informais, os motivos que levam à informalidade e a maneira que o empreendedorismo norteia o desenvolvimento econômico de uma região/país.

Vale ressaltar o estudo de Gerxhani (2004), que possibilitou uma visão geral sobre o setor informal. Baseou-se em uma comparação entre os estudos do setor informal nos países desenvolvidos, com estudos sobre países menos desenvolvidos.

As conclusões obtidas no trabalho de Gerxhani (2004) dividem opiniões em relação a uma avaliação desfavorável e uma favorável. A avaliação desfavorável encontrada nos resultados desse trabalho considera o setor informal como o marginalizado, o insignificante para uma sociedade.

Já a avaliação favorável, considera o setor informal como um fenômeno dinâmico que pode ter um impacto significativo na economia. Esse tipo de avaliação é mais complicado em relação ao desenvolvimento do setor informal em países em transição do que em países desenvolvidos.

Ao fim, o autor supracitado observa outra diferença entre o setor informal nos países desenvolvidos e nos menos desenvolvidos. O setor informal, nos países desenvolvidos, mostra possibilidades de acumulação e de um padrão de renda com o setor formal. Em vez disso, o setor informal, nos países menos desenvolvidos, é identificado com baixa renda e pouca ou nenhuma capacidade de acumulação.

O trabalho de Williams (2007a) abarca um referencial que explica a diferença entre o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade, identificando os principais motivos que levaram as pessoas a trabalharem na economia informal.

A conclusão do trabalho de Williams e Nadin (2007a) é a de que ao analisar os motivos dos empresários, verifica-se que a relação entre o empreendedorismo por necessidade e o empreendedorismo por oportunidade seria muito maior entre os empreendedores informais do que entre os empreendedores que iniciam uma operação comercial legítima.

Williams e Nadin (2007b) realizam outra pesquisa, agora com o objetivo geral de avaliar criticamente a “tese da marginalização” de 130 empreendedores informais na Inglaterra. A pesquisa refutou a tese da “marginalização” e descobriu que não, necessariamente, os empreendedores informais escolhem envolver-se em tal situação, como sugerem alguns trabalhos, por exemplo, o de Gerxhani (2004).

Quanto à conclusão, Williams e Nadin (2007b) afirma que os empreendedores informais são, em sua maioria, compostos por empresários mais por oportunidade do que por necessidade. E ao final, faz alguns questionamentos quanto ao empreendedorismo informal em economias de países de terceiro mundo e pós-socialistas em transição.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 MÉTODO DA PESQUISA

A razão para se pesquisar está relacionada com o desejo de se aprofundar em determinadas áreas e/ou alcançar a satisfação em conhecer novos campos da realidade social. Para Gil (2010, p. 1), pesquisa é um “procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”.

Lakatos e Marconi (2010, p. 139) definem a pesquisa como “um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais”.

Outrossim, entende-se que a vontade de pesquisar deve surgir pela necessidade que se tem em aprimorar os conhecimentos, podendo de alguma forma contribuir para o progresso de determinada ciência. Gil (1999, p. 42) apresenta duas finalidades da pesquisa:

[...] a pesquisa pura e a pesquisa aplicada, e define a pesquisa pura aquela que busca o progresso da ciência sem a preocupação direta com suas aplicações e consequências práticas, e a pesquisa aplicada aquela que tem como características fundamentais o interesse na aplicação, utilização e consequências práticas do conhecimento [...]

Silva e Menezes (2001, p. 25) mencionam que o “método científico é o conjunto de processos ou operações mentais que se devem empregar na investigação. É a linha de raciocínio adotada no processo de pesquisa”.

O método científico que alicerça a linha de raciocínio desta pesquisa é o Indutivo. Silva e Menezes (2001, p. 26) explicam que “no raciocínio indutivo a generalização deriva de observações de casos da realidade concreta”.

No caso específico deste trabalho, busca-se conhecer qual é a avaliação que os Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso têm diante da formalização conforme a Lei Complementar n. 128/2008.

3.2 CARACTERÍSTICAS DA PESQUISA

3.1.1 Quanto aos Objetivos

O presente trabalho classifica-se em exploratório e descritivo. A pesquisa exploratória definida por Collis e Hussey (2005, p. 24) “é realizado sobre um problema ou questão de pesquisa quando há pouco ou nenhum estudo anterior em que possa buscar informações [...]”, o uso da pesquisa exploratória para o procedimento adotado neste trabalho é a de suscitar uma grande variedade de respostas de pessoas com pontos de vista diferentes de uma forma estruturada, conforme Pinsonneault e Kraemer (1993).

A finalidade da pesquisa descritiva, apresentada por Pinsonneault e Kraemer (1993), Gil (2010) e Collis e Hussey (2005), é identificar em que situação, eventos, atitude ou opinião está ocorrendo em determinada população e descrevê-las.

3.1.2 Quanto À Abordagem do Problema

A abordagem do problema da pesquisa é predominantemente quantitativa e conforme apresenta Gunther (2006, p. 207):

[...] com uma determinada pergunta científica, coloca-se para o pesquisador e para a sua equipe a tarefa de encontrar e usar a abordagem teórico-metodológica que permita, num mínimo de tempo, chegar a um resultado que melhor contribua para a compreensão do fenômeno e para o avanço do bem-estar social.

Pinsonneault e Kraemer (1993) explicam que uma pesquisa, em um método quantitativo, requer informações padronizadas, a partir de ou sobre os assuntos em estudo.

3.1.3 Quanto aos Procedimentos

Compreende-se como procedimentos metodológicos, as diversas etapas ordenadas que sejam desenvolvidas ao longo de uma investigação, com o objetivo de atingir o resultado desejado (LAKATOS E MARCONI, 2010).

Os procedimentos de pesquisa, de acordo com Gil (2010, p. 29), são os seguintes: “pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, pesquisa experimental,

ensaio clínico, estudo caso-controle, estudo de coorte, levantamento de campo (survey)[...].”

O procedimento do presente trabalho será a “*Survey*”. Pinsonneault e Kraemer (1993) definem esse procedimento como “um meio de coleta de dados sobre as características, ações ou opiniões de um grande grupo de pessoas” e Gil (2010, p. 35) caracteriza esse tipo de pesquisa “pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer”.

3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA DA PESQUISA

Silva e Menezes (2001, p. 32) definem que a população ou universo da pesquisa é a totalidade de indivíduos que possui as mesmas características definidas para um determinado estudo.

Gil (2010, p. 35) menciona que para as pesquisas do tipo levantamento, não são pesquisados todos os integrantes da população estudada; é realizada uma amostra desta população. Silva e Menezes (2001, p. 32) definem amostra como parte da população ou do universo, selecionada de acordo com uma regra ou plano. Lakatos e Marconi (2010, p. 147) mencionam que amostra é um subconjunto do universo.

Sampieri (2006), Lakatos e Marconi (2010), Silva e Menezes (2001) dividem a amostra em dois grandes grupos: amostras não probabilísticas e amostras probabilísticas. Neste estudo optou-se pela amostra probabilística.

Sampieri (2006, p. 254) define a amostra probabilística como um “subgrupo da população no qual todos os elementos possuem a mesma possibilidade de serem escolhidos”. Para Silva e Menezes (2001, p. 32) um dos tipos de amostragem probabilística “é a casuais estratificadas que deve ser definido previamente, estando representado na amostra”.

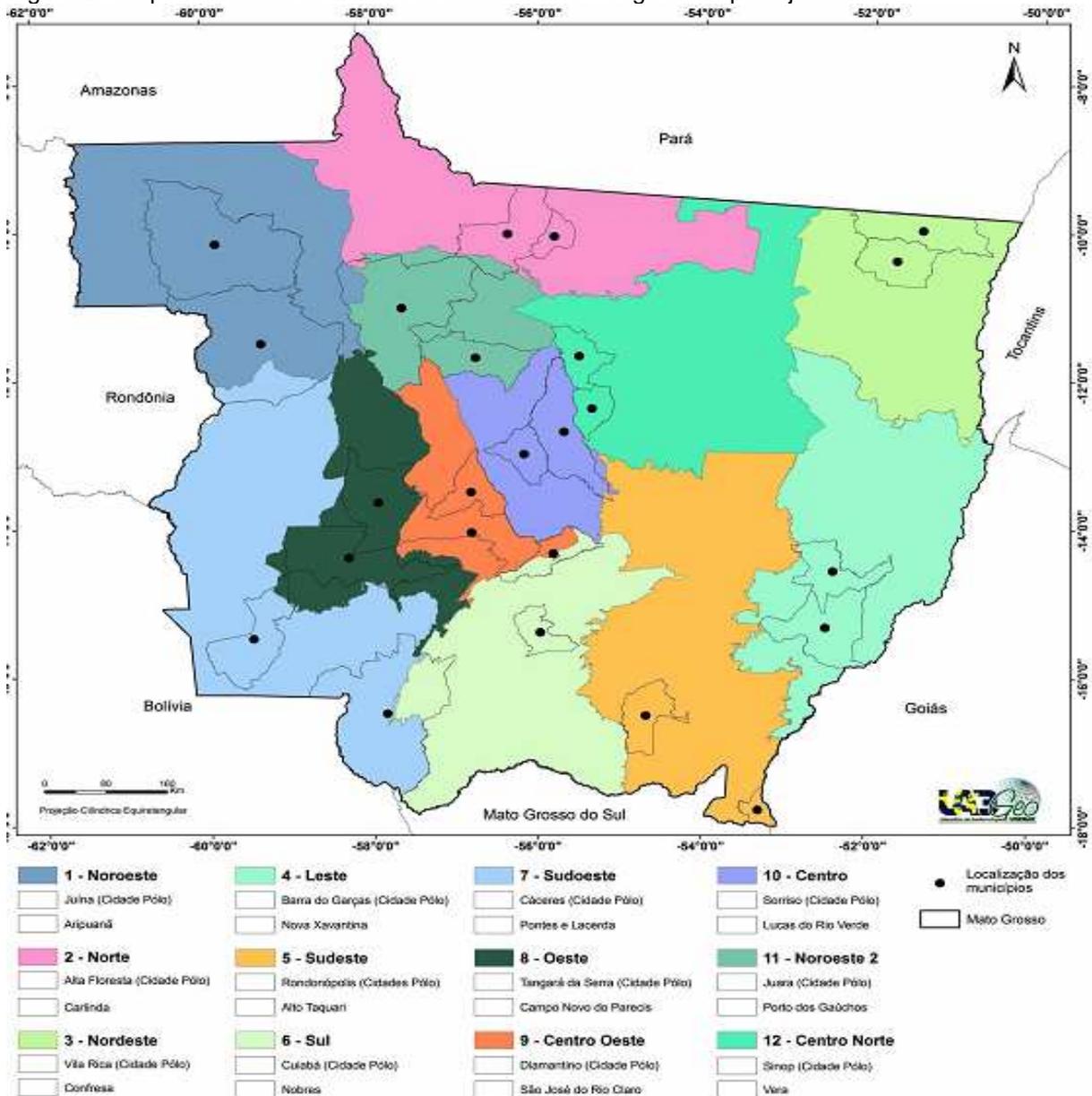
O Estado de Mato Grosso faz parte da região Centro-Oeste do Brasil, possui 141 municípios e uma população de 3.033.991 milhões de habitantes, de acordo com o censo 2010 do IBGE. Desses habitantes, 2.484.838 moram na área urbana e 549.153 moram na área rural, conforme o relatório SEPLAN/MT (2010a).

A população desta pesquisa está concentrada em todos os municípios do estado de Mato Grosso. A SEPLAN/MT (2010b) organizou o Estado por regiões de planejamento, agrupando as microrregiões. Freitas (2009, p.50) menciona que microrregião é:

Um agrupamento de municípios limítrofes que apresente, entre si, relações de interação funcional de natureza físico-territorial, econômico-social e administrativa, exigindo planejamento integrado com vistas a criar condições adequadas para o desenvolvimento e integração regional.

A Figura 2 apresenta as regiões do Estado de Mato Grosso, de acordo com o planejamento, e apresenta os municípios selecionados que fazem parte desse estudo:

Figura 2 - Mapa da divisão do Estado de Mato Grosso – regiões do planejamento



Fonte: SEPLAN/MT (2010a).

Dessa população, foram selecionados 2 municípios de cada região, totalizando 24 municípios. Os critérios utilizados para a escolha dos municípios foram: primeiro a cidade pólo de cada região; segundo uma cidade definida aleatoriamente.

O segundo critério estabelecido foi executado selecionando os municípios de cada região em uma planilha do Excel, de maneira que, aleatoriamente, fosse estabelecida a cidade a ser pesquisada de cada região.

Assim, os municípios que fazem parte da amostra desta pesquisa, estão elencados no Quadro 5 abaixo:

Quadro 5 – Amostra dos municípios da pesquisa

Regiões	Municípios	
	POLOS	NÃO POLOS
Região 1	Juína	Aripuanã
Região 2	Alta Floresta	Carlinda
Região 3	Vila Rica	Confresa
Região 4	Barra do Garças	Nova Xavantina
Região 5	Rondonópolis	Alto Taquari
Região 6	Cuiabá	Nobres
Região 7	Cáceres	Pontes e Lacerda
Região 8	Tangará da Serra	Campo Novo de Parecis
Região 9	Diamantino	São José do Rio Claro
Região 10	Sorriso	Lucas do Rio Verde
Região 11	Juara	Porto dos Gaúchos
Região 12	Sinop	Vera

Fonte: Elaborado pela autora.

O público pesquisado foi os Empreendedores Individuais formalizados nos municípios selecionados.

A população dos Empreendedores Individuais, dos municípios selecionados, totaliza 20.965 EIs, de acordo com os dados da Receita Federal e apresentado no Quadro 6.

Quadro 6 - Total de optantes por município em 20/11/2011

Nome	Total
Alta Floresta	628
Alto Taquari	216
Aripuanã	291
Barra do Garças	523
Cáceres	807
Campo Novo do Parecis	397
Carlinda	98
Confresa	178
Cuiabá	8.915
Diamantino	283
Juara	188
Juína	774
Lucas do Rio Verde	635
Nobres	154
Nova Xavantina	355
Pontes e Lacerda	919
Porto dos Gaúchos	28
Rondonópolis	2.152
São José do Rio Claro	137
Sinop	1.282
Sorriso	507
Tangará da Serra	1.238
Vera	82
Vila Rica	178
Total Geral	20.965

Fonte: Receita Federal (2011).

A amostra é compreendida por Vieira (2009, p. 117), como “todo subconjunto de unidades retiradas de uma população para obter a informação desejada”. Sampieri (2006, p. 251) explica que amostra é “subgrupo da população do qual se coletam os dados e deve ser representativo dessa população”. A amostra estabelecida para este estudo é de 607 Empreendedores Individuais.

A fórmula aplicada é a sugerida por Sampieri (2006, p. 257) e explicada conforme o Quadro 7:

Quadro 7 - Fórmula para a definição da amostra

<p>Fórmula de</p> $n' = \frac{s^2}{V^2}$ <p>Encontra-se:</p> $s^2 = p(1 - p)$ $V = \text{erro - padrão ao quadrado}$ $s^2 = 0,5(1 - 0,5) = 0,25$ $V = (0,02)^2$ $n' = \frac{0,25}{0,0004} = 625$ <p>Fórmula: $n = \frac{n'}{1 + (\frac{n'}{N})}$</p> $n = \frac{625}{1 + (625/20.965)}$ $n = \frac{625}{1,029812}$ $n = 606,9071$	<p>ONDE:</p> <p>n' = tamanho da amostra sem ajuste</p> <p>n = tamanho da amostra</p> <p>s² = variância da amostra expressa como a probabilidade de ocorrência de □.</p> <p>V² = variância da população. Sua definição: quadrado do erro-padrão.</p> <p>N = tamanho da população (20.965)</p>
--	---

Fonte: Sampieri (2006).

O valor de “p” (proporção), estabelecido nesse trabalho, é explicado por Mattar (2009, p.332) e Rea e Parker (2000, p. 126) como valor desconhecido e a “maneira mais conservadora de lidar com essa incerteza é fixar o valor de p na proporção que resultaria no maior tamanho da amostra e isso ocorre quando p = 0,5”.

Desta forma, conforme estabelecido pela fórmula mencionada por Sampieri (2006), apresenta-se o total de 607 Empreendedores Individuais entrevistados.

A distribuição da amostra por município está elencada conforme Quadro 8. O cálculo para chegar a distribuição é a fórmula apresentada por Sampieri (2006, p. 259) que é:

Fórmula: $\frac{n}{N}$

$$Nh: \frac{607}{20.965} = 0,028953$$

Total Eis x nh = distribuição da amostra

ONDE:

n: amostra

N: total de Eis

nh: fração constante

Quadro 8 - Distribuição da amostra por município - representatividade

Municípios	Total Els	Amostra Els
Alta Floresta	628	18
Alto Taquari	216	6
Aripuanã	291	8
Barra do Garças	523	14
Cáceres	807	23
Campo Novo dos Parecis	397	11
Carlinda	98	3
Confresa	178	5
Cuiabá	8.915	263
Diamantino	283	8
Juara	188	5
Juína	774	22
Lucas do Rio Verde	635	18
Nobres	154	4
Nova Xavantina	355	10
Pontes e Lacerda	919	27
Porto dos Gaúchos	28	1
Rondonópolis	2.152	62
São José do Rio Claro	137	4
Sinop	1.282	37
Sorriso	507	15
Tangará da Serra	1.238	36
Vera	82	2
Vila Rica	178	5
Total Geral	20.965	607

Fonte: Elaborado pela autora.

3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Coleta de dados é a fase em que são efetuados os contatos com os respondentes, aplicados os instrumentos, registrados os dados, efetuado uma primeira verificação do preenchimento dos instrumentos [...] (MATTAR, 1998, p. 15).

O instrumento de coleta de dados utilizado nesta pesquisa foi o questionário. Sampieri (2006, p. 325) explica que um questionário consiste em um conjunto de questões com relação a uma ou mais variáveis a serem medidas.

O questionário foi elaborado de maneira que fosse possível obter as informações necessárias por meio de perguntas fechadas, o que possibilitou a

aplicação dele por meio de entrevista por telefone, além de permitir a tabulação e análise estatística dos dados.

Os dados dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso, quanto ao número dos telefones dos Els dos municípios selecionados, foram repassados a essa pesquisadora pelo SEBRAE/MT em novembro de 2011.

3.4.1 Elaboração do Instrumento de Coleta de Dados

O instrumento de coleta de dados é o documento por meio do qual as perguntas e as questões são apresentadas aos respondentes e onde são registradas as respostas e dados obtidos (MATTAR, 2009 p.240).

O questionário está dividido em três partes elaboradas de acordo com os objetivos, com base no referencial teórico e na pesquisa realizada em 2011 pelo SEBRAE/MS (2011c) para identificar o perfil do Empreendedor Individual.

A primeira parte é composta de perguntas fechadas de múltiplas escolhas. De acordo com Vieira (2009, p.40), “a questão de Múltipla escolha são dadas aos respondentes, várias opções de resposta para que ele próprio faça a escolha”.

A segunda parte é composta de perguntas fechadas elaboradas, sendo questões binárias e outra em formato de escala de diferencial semântico de 7 pontos. Para a questão binária, Vieira (2009, p.40) menciona que a pergunta permite apenas dois tipos de resposta, como “sim ou não”.

Já Malhotra (2006, p. 267), explica que a escala de diferencial semântico “é uma escala de classificação de 7 pontos cujos os extremos estão associados a rótulos bipolares que apresentam significados semânticos”. Nesse sentido, a questão foi construída para apresentar a motivação que levou os Empreendedores Individuais a se formalizar em relação a cada benefício, onde os mesmos deveriam emitir uma nota de 1 (baixa) a 7 (alta).

Preston e Colman (2000, p. 11) ressaltam que as questões com escalas de 7, 8, 9 ou 10 categorias de respostas apresentam escores mais confiáveis.

Utilizou-se para testar a confiabilidade dessa escala a estatística “Alpha Cronbach”. Para Santos (1999, p.1), “Cronbach determina a consistência interna ou

correlação média de itens em um instrumento de pesquisa para avaliar sua confiabilidade”.

O Resultado considerado bom para a confiabilidade do instrumento de pesquisa é α acima de 0,70 de acordo com a pesquisa realizada por Peterson (1994). O instrumento de pesquisa utilizado apresentou consistência interna, já que o valor α de Cronbach, encontrado para essa escala, foi de 0,817.

Além da escala de 7 pontos, foram elaboradas 3 perguntas em cada questionário (A, B, C, D e E) que totalizaram em 15 combinações dos principais benefícios estabelecidos pela autora, culminando em 15 possibilidades distribuídas em cada tipo de questionário. Ressalta-se que o enunciado das perguntas eram os mesmos, a mudança deu-se nas respostas. As combinações estão elencadas no Quadro 9.

Foram elaborados 5 questionários: A, B, C, D e E, de forma que as questões se encontravam em ordem diferente em cada questionário.

Quadro 9 - Combinações dos benefícios

Questionário A
1 - Possibilidade de vender para o governo x 2 - Trabalhar por conta própria 3 - Benefícios Previdenciários x 5 - Ter uma empresa formal 4 - Possibilidade de emitir nota fiscal x 6 - Facilidade de acesso ao crédito
Questionário B
1 - Possibilidade de vender para o governo x 3 - Benefícios Previdenciários 2- Trabalhar por conta própria x 4 - Possibilidade de emitir nota fiscal 5 - Ter uma empresa formal x 6 - Facilidade de acesso ao crédito
Questionário C
1 - Possibilidade de vender para o governo x 4 - Possibilidade de emitir nota fiscal 2- Trabalhar por conta própria x 5 - Ter uma empresa formal 3 - Benefícios Previdenciários x 6 - Facilidade de acesso ao crédito
Questionário D
1 - Possibilidade de vender para o governo x 5 - Ter uma empresa formal 2- Trabalhar por conta própria x 6 - Facilidade de acesso ao crédito 3 - Benefícios Previdenciários x 4 - Possibilidade de emitir nota fiscal
Questionário E
1 - Possibilidade de vender para o governo x 6 - Facilidade de acesso ao crédito 2- Trabalhar por conta própria x 3 - Benefícios previdenciários 5 - Ter uma empresa formal x 4 - Possibilidade de emitir nota fiscal

Fonte: Elaborado pela autora.

A terceira parte do questionário é constituída de questões elaboradas, utilizando-se da Escala de Likert de cinco pontos. A legenda da escala adotada, corresponde a: (1) muito insatisfeito ao (5) muito satisfeito.

Utilizou-se para testar a confiabilidade dessa escala a estatística “Alpha Cronbach”. O Resultado considerado bom para a confiabilidade do instrumento de pesquisa é α acima de 0,70, de acordo com a pesquisa realizada por Peterson (1994). O valor α de Cronbach, encontrado para essa escala, foi de 0,815 considerado satisfatório.

De acordo com Sampieri *et al.* (2006, p. 306), a Escala de Likert “é um conjunto de itens apresentados em forma de afirmações ou juízos, perante os quais se pede a reação dos indivíduos”. Collis e Hussey (2005, p.174) complementam que a escala de likert “transforma a pergunta em uma afirmação e pede ao respondente para indicar seu nível de concordância com a afirmação marcando um espaço ou fazendo um círculo ao redor da resposta”.

A categoria de pergunta, que foi elaborada para o questionário, é definida por Collis e Hussey (2005, p. 171); Sampieri *et al.* (2010, p. 326), os quais afirmam que as questões fechadas contêm categorias ou alternativas de respostas que foram delimitadas, isto é, são apresentadas as possibilidades de resposta aos indivíduos e eles devem limitar-se a estas.

O Quadro 10 refere-se à relação de cada questão com o objetivo proposto neste trabalho.

Quadro 10 - Relação das questões (questionário) com os objetivos do trabalho

Objetivos	Questões
1ª parte: Perfil dos Empreendedores	Questionário A: 1, 2, 3, 4, 6, 8, 11, 36 e 37
1. Apresentar o perfil dos empreendedores individuais de Mato Grosso;	Questionário B: 1, 2, 3, 4, 6, 8, 14, 36 e 37 Questionário C: 1, 2, 3, 4, 6, 8, 11, 36 e 37 Questionário D: 1, 2, 3, 4, 6, 8, 14, 36 e 37 Questionário E: 1, 2, 3, 4, 6, 8, 11, 36 e 37
2ª parte: Desenvolvimento da Formalização	Questionário A: 5, 7, 12 e 20
2. Identificar as expectativas dos empreendedores individuais de MT ao aderirem ao PEI;	Questionário B: 7, 12, 15 e 20 Questionário C: 5, 7, 12 e 20 Questionário D: 7, 12, 15 e 20 Questionário E: 5, 7, 12 e 20

(continua)

(conclusão)

3. Verificar o acesso dos Empreendedores Individuais aos benefícios divulgados;	Questionário A: 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26 e 35; Questionário B: 8, 9, 10, 11, 13, 16, 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25, 26, 35; Questionário C: 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26 e 35 Questionário D: 9, 10, 11, 12, 14, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 26 e 35; Questionário E: 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26 e 35;
3ª parte: Satisfação pós-formalização.	Questionário A: 9, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34;
4. Verificar a satisfação dos empreendedores individuais de MT com os benefícios obtidos pós-formalização;	Questionário B: 5, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34; Questionário C: 9, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34; Questionário D: 5, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34; Questionário E: 9, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34.

Fonte: Elaborado pela autora.

Na elaboração do questionário, Lakatos e Marconi (2010, p. 186) mencionam que o “questionário deve ser limitado em extensão e em finalidade”. Dessa forma, objetivou-se construir um instrumento que não fosse muito longo, pela característica da aplicação do instrumento “telefone” e para que não houvesse desinteresse entre os entrevistados em responder.

3.4.2 Pré-teste

Lakatos e Marconi (2010, p. 186) mencionam que o pré-teste é realizado com vistas ao seu aprimoramento e o aumento de sua validade. Serve para verificar se o questionário apresenta:

- a) Fidedignidade: qualquer pessoa que o aplique obterá sempre os mesmos resultados;
- b) Validade: os dados recolhidos são necessários à pesquisa;
- c) Operatividade: Vocabulário acessível e significado claro;

Burke e Muller (2001) mencionam que o pré-teste na fase da pré-entrevista é fundamental, pois vai proporcionar um noção da quantidade de tempo que levará para realizar a entrevista, fator bastante questionado pelos potenciais participantes.

Nesse contexto, Mattar (2009, p. 252) ressalta que os objetivos de um pré-teste de um instrumento de coleta de dados são:

- Se os termos utilizados nas perguntas são de compreensão dos respondentes;
- Se as perguntas estão sendo entendidas como deveriam ser;
- Se as opções de respostas nas perguntas fechadas estão completas;
- Se a sequência das perguntas está correta;
- Se não há objeções das respostas;
- Se a forma de apresentar a pergunta não está causando viés etc;
- O tempo para aplicar o instrumento;

O Pré-teste do questionário foi realizado com: 10 (dez) Empreendedores Informais aleatórios que compõem o banco de dados enviado pelo SEBRAE/MT e estarão fora da amostra, e por quatro doutores com experiência em elaboração de questionário ou domínio sobre o tema da dissertação.

O questionário do pré-teste foi encaminhado, no dia 4 de abril de 2012, para os quatro professores doutores com experiência em elaboração de questionário. O retorno das contribuições deu-se a partir do dia 8 de abril de 2012.

As contribuições sugeridas foram, em sua maioria, listadas por todos os professores e acatadas neste trabalho, como segue:

- Grau de escolaridade: acrescentar o nível médio incompleto;
- Foi ampliada a faixa etária na pergunta sobre a idade e inserido a faixa de 30 a 39 anos que não constava;
- Foi excluída a questão que versava “a sua atividade está ligada em qual ramo atividade?” por já estar contemplada na questão “Qual o ramo de sua atividade?”;
- Na questão que diz: “Realizou alguma compra conjunta?” foi acatada a sugestão dos professores, e ficou “Realizou alguma compra conjunta *com outro Empreendedor Individual?*”;
- Na questão que diz: “Realizou alguma venda conjunta?” foi acatada a sugestão dos professores, e ficou “Realizou alguma venda conjunta *com outro empreendedor individual?*”;

Outra contribuição relevante realizada, por um dos professores no pré-teste, ocorreu com a confirmação da importância da pergunta abaixo, com sugestão de revisão, apenas, nos oito itens elencados:

- Quais foram dois dos principais motivos que levaram o(a) sr(a). se formalizar como Empreendedor Individual?
 - () Benefícios do INSS (aposentadoria, auxílio-doença, salário-maternidade, pensão, etc.).
 - () Possibilidade de emitir nota fiscal.
 - () Possibilidade de vender para o governo.
 - () Ter uma empresa formal.
 - () Trabalhar por conta própria.
 - () Facilidade de conseguir empréstimo.
 - () Facilidade de abrir a empresa.
 - () Para complementar a renda.

Justifica-se acatar as contribuições supracitas, tendo em vista que a referida pergunta é importante para alcançar um dos objetivos deste trabalho, e os benefícios listados, realmente, são difíceis de serem aplicados por telefone, levando o respondente esquecer-se do primeiro benefício no momento que o entrevistador elenca o último, fato percebido no pré-teste realizado com os 10 empreendedores

individuais. Assim, foram elaboradas 15 combinações de acordo com o apresentado no Quadro 8 que trata das combinações distribuídas nos questionários.

Outra contribuição acatada foi sobre a ordem das questões que, também, foi citada no pré-teste com professores. Com isso, as questões, no formato de escala, em todos os cinco questionários estão distribuídas entre as dez primeiras perguntas.

Com a revisão do instrumento de pesquisa, realizou-se o pré-teste com dez empreendedores informais nos dias 19 e 20 de abril de 2012, no período vespertino. O teste foi realizado somente com o questionário A e executado pela autora do trabalho e mais 2 (duas) bolsistas – auxiliares. As bolsistas participaram no pré-teste para treinar, testar e perceber a melhor maneira de inquirir os respondentes.

Em média as entrevistas duraram 15m 05s. Apesar de apresentar um tempo significativo, os respondentes se mostraram bastante interessados em participar. Para entrevistar dez empreendedores foram realizadas vinte e oito ligações.

Após a realização do pré-teste, com os dez empreendedores informais, foram realizadas algumas alterações no questionário. Na questão que se refere se o Empreendedor Individual obteve algum empréstimo em Banco, foi inserido mais um item: “sim, busquei e aguardo resposta”.

A realização do pré-teste, com os dez empreendedores individuais, foi um balizador para a condução da pesquisa, permitiu identificar que não seria necessário excluir nenhuma questão do instrumento de coleta de dados. No entanto, entendeu-se que seria importante incluir na equipe mais uma bolsista, assim as entrevistas foram executadas por três bolsista e mais a pesquisadora.

Dessa forma, o questionário ficou mais consistente, aplicável, válido e confiável depois das contribuições recebidas e acatadas no pré-teste.

3.4.3 Execução da Coleta dos Dados pelo Telefone

O uso do telefone, em pesquisas do tipo de “survey”, tem sido muito comum, de acordo com Burke e Muller (2001); Sangster (2003); Sudman (1966); Tyebjee (1979). Os principais motivos para utilização do telefone é a redução do custo, o alcance no índice de respostas, a redução do tempo de aplicação e a possibilidade de trabalhar com amostras grandes.

A aplicação do instrumento de pesquisa pelo telefone torna a referida pesquisa ainda mais viável e vantajosa. Lakatos e Marconi (2010, p.184) apresentam algumas vantagens na aplicação do questionário, a saber: a) economiza tempo, viagens e obtém grande número de dados; b) atinge maior número de pessoas simultaneamente; c) abrange uma área geográfica mais ampla; entre outros.

Já Sampieri (2006, p. 339) menciona que os questionários podem ser aplicados de diversas maneiras: auto-administrado, por entrevista pessoal, por entrevista telefônica e autoadministrado e enviado por correio postal, eletrônico ou serviço de mensagens.

Destaca-se, que a realização das entrevistas foi apoiada nos trabalhos realizados por Burke e Muller (2001) e Sangster (2003), especialmente quanto ao procedimento do uso do telefone, o que permitiu aos entrevistadores melhor compreensão do telefone.

Foi realizado um protocolo de entrevista, sugerido por Burke e Muller (2001) e Sangster (2003) da seguinte forma e seguido por todas as entrevistadoras:

- Apresentação do entrevistador;
- Dar o tema geral do estudo;
- retransmitir a confidencialidade de suas respostas;
- explicar como a informação será usada;
- dar uma estimativa de duração da entrevista;
- Verificar disponibilidade de tempo com o entrevistado;
- Agendar horário para entrevista;

As entrevistas iniciaram-se em 26 de abril de 2012 e o término deu-se em 24 de maio de 2012. O período em que foram executadas as entrevistas, na maior parte, foi o vespertino, pela disponibilidade de tempo das bolsistas.

Diariamente foram relatados os acontecimentos. No total foram realizadas 2.977 ligações e realizadas 607 entrevistas, conforme Quadro 11.

Quadro 11 - Relatório das ligações

Entrevistas realizadas	607	20,39%
Telefone mudo	490	16,47%

(continua)

(conclusão)

Ligação não completada: desligado, número errado, programado para não receber chamada.	415	13,94%
Caixa Postal	389	13,07%
Estava ocupado, ligar mais tarde.	285	9,57%
Indisponível	241	8,10%
Chamou e ninguém atendeu	221	7,42%
Não estava no local para responder	137	4,60%
Não quis participar	58	1,95%
Deu baixa	32	1,07%
Fechou o negócio	31	1,04%
Mudou para ME	20	0,67%
Não é Empreendedor Individual	15	0,50%
Formalizou, mas não chegou a trabalhar.	12	0,40%
Empresa está inativa	11	0,37%
Faleceu	4	0,13%
Não sabia que tinha empresa no seu nome	3	0,10%
Mudou para Ltda.	2	0,07%
Não é empreendedor (fez enganado)	2	0,07%
Não terminou a entrevista	2	0,07%
TOTAL	2977	100

Fonte: Dados da Pesquisa.

No Quadro 11, o motivo “telefone mudo” que atingiu 16,47% das ligações justifica-se por ter utilizado o telefone de fibra ótica e quando efetua-se a ligação, os 20 primeiros segundos, o telefone ficava mudo. Na primeira semana, acreditava-se que era congestionamento de linha, mas ao conversar com o técnico responsável na Universidade do Estado de Mato Grosso (UNEMAT), local onde se realizou as entrevistas, a demora era na ligação realizada e por isso não completava a chamada.

Para a realização das 607 entrevistas foram consumidas 122 horas, e cada entrevista durou em média 12m 08s.

Destaca-se a importância do SEBRAE na realização das entrevistas, por permitir aos entrevistados mais confiabilidade no trabalho. Ao identificar-se a apresentação era:

Boa tarde!

Meu nome é Juliana Mattiello, sou da UNEMAT e estamos realizando uma pesquisa em parceria com o SEBRAE sobre os empreendedores individuais, que tem por objetivo identificar a avaliação dos Empreendedores Individuais quanto à formalização do seu negócio amparados na Lei Complementar n. 128/2008 no Estado de Mato Grosso.

Consta que o senhor fez o registro como empreendedor. Diante disso, poderia participar respondendo algumas perguntas?

Enfim, a utilização do telefone foi importante para a realização deste trabalho, uma vez que o objeto de estudo trata-se dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso, onde o acesso é difícil e caro, e a distância é enorme.

3.5 TRATAMENTO E ANÁLISE DE DADOS

De posse dos dados decorrentes da aplicação das 607 entrevistas realizadas por telefone, procedeu-se a tabulação em software *Microsoft Excel 2010* ®. A tabulação deu-se no período de 30/05/2012 a 05/06/2012.

Para este estudo, aplicou-se estatística descritiva para cada variável. Sampieri (2006, p. 416) explica que a primeira tarefa é descrever os dados, os valores ou as pontuações obtidas para cada variável.

Posteriormente, os dados foram tratados por meio de análises não paramétricas, tendo em vista que os dados não são normais, pré-requisito para a utilização da análise paramétrica. De acordo com Maroco (2011, p.301),

Os testes não paramétricos são geralmente considerados como alternativa aos testes paramétricos, quando as condições de aplicação destes, nomeadamente a normalidade da variável sob estudo e a homogeneidade de variâncias entre os grupos, não se verificam.

O primeiro teste aplicado foi o de Mann-Whitney. Mattar (1998, p. 103) menciona que esse teste “é do tipo verificação de hipótese nula. A hipótese nula é de que não há diferença significativa entre as distribuições de duas amostras”.

Esse teste é, segundo Mattar (1998, p. 102), utilizado para verificar se duas amostras aleatórias não relacionadas (independentes), são significativamente diferentes em relação à determinada variável.

Para Mattar (1998, p. 102), o teste “Mann-Whitney só serve para a comparação de duas amostras independentes”. Sendo assim, as variáveis que foram comparadas são: teste “Mann Whitney” (média) entre todas as cidades polos e todas as cidades não polos; em relação aos objetivos proposto neste trabalho;

Destaca-se que na apresentação dos resultados deste estudo, foram elaboradas tabelas relacionando a cidade polos e não polos. E a ordem de apresentação das tabelas será primeira à cidade polo e segunda a cidade não polo.

O segundo teste aplicado foi o de Kruskal-Wallis, mencionado por Maroco (2011, p. 317) como “o teste apropriado para comparar as distribuições de duas ou mais variáveis pelo menos ordinais observadas em duas ou mais amostras independentes”.

Mattar (2009, p 114) menciona que o teste de Kruskal-wallis “determina se as somas dos escores são tão diferentes que as amostras e as populações de onde foram extraídas não são idênticas, a determinado nível de confiabilidade”. As variáveis entre as regiões foram comparadas por meio do teste “Kruskal-Wallis” (média); em relação aos objetivos proposto neste trabalho;

Após a realização do teste de Kruskal-Wallis, quando apresentado diferença entre as regiões, foi realizado o teste de Comparação de Médias para encontrar qual a região que se difere entre as outras. Maroco (2011, p.322) explica que o teste de Kruskal-wallis não demonstra qual variável apresentou diferença significativa, faz-se necessário aplicar o teste de comparação de média.

Maroco (2011,p.231) menciona que a rejeição da H_0 no teste de Kruskal-Wallis, apenas “indica que existe pelo menos um dos grupos definidos pelos níveis dos fatores onde a média é significativamente diferente de pelo menos umas das médias dos restantes grupos”.

A comparação múltipla das médias entre as regiões, utilizando o teste *post hoc* LSD de Fisher sobre as indicações ordenadas por Maroco (2011), detectou-se as diferenças entre os diversos pares de médias e foram apresentadas em forma de tabela.

Para executar os testes de Mann-Whitney, Kruskal-Wallis foi utilizado o SPSS versão 16, e formatado o resultado em forma de tabela para cada comparação.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo é destinado para apresentar os resultados obtidos na pesquisa realizada por meio do instrumento de pesquisa aplicados aos Empreendedores Individuais de Mato Grosso. Os dados foram descritos e analisados com objetivo de identificar a avaliação dos Empreendedores Individuais quanto aos benefícios da formalização do seu negócio amparado na Lei Complementar n. 128/2008 no Estado de Mato Grosso.

O Capítulo está estruturado em quatro partes relacionadas com cada objetivo específico deste trabalho. A primeira parte apresentará o perfil dos EIs de Mato Grosso. Na segunda parte será demonstrada a expectativa dos EIs de MT ao aderirem ao MEI. A terceira parte versará sobre o acesso dos EIs de MT aos benefícios divulgados e a quarta parte sobre os resultados obtidos quanto à satisfação dos EIs de Mato Grosso com os benefícios obtidos pós-formalização.

4.1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO

Com o objetivo de traçar o perfil dos EIs de Mato Grosso, foi inserido, no instrumento de coleta de dados, nove perguntas para identificar o perfil do Empreendedor Individual: gênero, idade, escolaridade, onde funciona o negócio, atividade, quanto tempo trabalha na atividade, a situação do negócio antes de formalizar, a situação do empreendedor antes de se formalizar e que outra fonte de renda possui, além da sua atividade como empreendedor.

É digno de nota que neste estudo foi identificado uma maior participação de homens, sendo a presença deles ainda mais relevante que nas pesquisas de Silva, Silva e Rezende (2010), Anjos (2011) e SEBRAE/MS (2011c). Dentre os 607 entrevistados, 392 (65%) são homens e 215 mulheres (35%), conforme apresentado na tabela 1.

Tabela 1 - Perfil dos respondentes por gênero

SEXO	Frequências	Percentual
Masculino	392	65%
Feminino	215	35%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Ressalta-se que as pesquisas referentes ao perfil do pequeno empreendedor do Brasil, realizadas no município de Ituitaba-MG por Silva, Silva e Rezende (2010), em Três Lagoas-MS por Anjos (2011) e pelo SEBRAE/MS (2011c), têm encontrado uma quantidade maior de homens. O SEBRAE/MS (2011c) traçou o perfil dos Empreendedores Individuais do Brasil, sendo que 55% dos participantes eram homens e 45% mulheres. O resultado do GEM (2010) apresenta 52,4% de homens e 47,6% de mulheres. Os trabalhos de Silva, Silva e Rezende (2010) e Anjos (2011) identificaram 55% de homens e 45% de mulheres, respectivamente.

A maioria dos EIs de Mato Grosso são adultos entre 30 e 60 anos (85,5%). Jovens, de até 30 anos, representam apenas 14,5% dos EIs do Estado. O detalhamento do perfil por idade está representado na Tabela 2.

Tabela 2 - Perfil dos respondentes por gênero e idade

Idade	Masculino		Feminino		Total	
Até 19 anos	1	0,26%	1	0,47%	2	0,33%
20 a 29 anos	52	13,27%	34	15,81%	86	14,17%
30 a 39 anos	145	36,99%	77	35,81%	222	36,57%
40 a 49 anos	118	30,10%	63	29,30%	181	29,82%
50 a 59 anos	60	15,31%	36	16,74%	96	15,82%
Acima de 60 anos	16	4,08%	4	1,86%	20	3,29%
	392	100%	215	100%	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Destaca-se que a maior frequência de EIs está na faixa etária entre 30 a 39 anos, correspondente a 36,57% dos participantes, seguida pela faixa de 40 a 49 anos, equivalente a 29,82% dos respondentes. O resultado dessa relação gênero x idade do Empreendedor Individual de Mato Grosso demonstrado no Gráfico 3, também, é similar ao encontrado em outros estudos (Silva, Silva e Rezende, 2010; IBGE, 2003; SEBRAE/MS, 2011c).

O nível de escolaridade dos EIs de Mato Grosso não é alto, pois a maioria dos entrevistados (50%) não concluiu o ensino médio, todavia, quando comparado com a pesquisa do IBGE (2003) em que 40% dos trabalhadores por conta própria tinham apenas o ensino fundamental incompleto, identifica-se uma evolução na formação dos EIs, já que 79% concluíram ao menos o ensino fundamental e o nível de escolaridade mais frequente é o ensino médio completo (32%), similar ao encontrado nos estudos de Anjos (2011) feitos no município de Três Lagoas - MS, Silveira e Teixeira (2010) no município de Patos de Minas - MG, SEBRAE/MS (2011c) a nível nacional, Silva *et al.* (2010) no município de Ituitaba - MG.

O detalhamento do resultado encontrado neste trabalho está apresentado na Tabela 3.

Tabela 3 - Frequência do grau de escolaridade dos EIs de MT

Fatores	Frequências	Percentual
Ensino médio (1º a 3º ano ou ensino técnico - completo)	195	32%
Ensino fundamental (até 8ª série) incompleto	129	21%
Ensino fundamental (até 8ª série) completo	92	15%
Ensino médio (1º a 3º ano ou ensino técnico - incompleto)	86	14%
Ensino superior - Incompleto	55	9%
Ensino superior - completo	41	7%
Pós-graduação	9	2%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Kolvereid (1992) argumenta que a influência da educação resulta em aspiração de crescimento no negócio, porque os empreendedores altamente qualificados são susceptíveis de terem aspirações mais elevadas, por tornar-se mais fácil a percepção de oportunidades de crescimento, como também lidar melhor com os problemas associados ao crescimento. No entanto, percebe-se no resultado deste trabalho que em relação ao nível superior completo, apenas 7% dos entrevistados têm percentual muito baixo.

No Gráfico 3 está apresentada a distribuição de atividades exercidas pelos EIs de MT.

Gráfico 3 - Indica a distribuição das atividades dos EIs de MT



Fonte: Dados da Pesquisa.

Destacam-se as atividades de comércio em geral e bar, lanchonete, restaurante e similares. Cada uma delas representa a atividade de 11% dos EIs de Mato Grosso. Estética e Salão de Beleza, e outras atividades de prestação de serviço também são bastante frequentes.

As atividades de confecção em geral e prestação de serviços: eletricitista, encanador e pintor também obtiveram uma representação importante de 8% e 6% respectivamente.

A tabela de frequência das atividades, está demonstrada de acordo com a Tabela 4:

Tabela 4 - Frequência das atividades dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Bar, lanchonete, restaurante e similares	69	11%
Comércio em geral	69	11%
Atividades de estética e salão de beleza	57	9%
Outras atividades de prestador de serviços	57	9%
Confecção em geral	50	8%
Prestador de Serviço: Eletricista, encanador, pintor.	38	6%
Pedreiro	31	5%
Serviços em veículos automotores	29	5%
Manutenção, suporte de computadores.	26	4%
Costureira	19	3%
Bicicletaria	17	3%
Fabricação, reforma e montagem de móveis	14	2%
Eletrônica em geral	13	2%
Manutenção de eletrodoméstico em geral	13	2%
Organização de eventos em geral	13	2%
Artesanato em geral	11	2%
Atividades de comunicação e publicidade	10	2%
Mercearia	9	1%
Serviços gerais - carga e descarga	9	1%
Lava jato e borracharia	8	1%
Sorveteria	8	1%
Atividades de produção de fotografias e filmes	7	1%
Fabricação de diversos produtos	7	1%
Serralheria	7	1%
Confeitaria: bombons e bolos	6	1%
Chaveiro	5	1%
Contabilidade, consultoria, treinamento e corretor	5	1%
Total	607	100

Fonte: Dados da Pesquisa.

As principais atividades dos EIs de MT são similares com as encontradas por Anjos (2011) no município de Três Lagoas/MS, e pelo SEBRAE/MS (2011c) a nível nacional.

Outro aspecto observado neste estudo foi a localização do empreendimento. A frequência de respostas para a pergunta: “onde funcionavam o negócio?” está apresentada na Tabela 5.

Tabela 5 - Frequência da localização do negócio dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Em casa	265	44%
Escritório ou Estabelecimento Comercial	210	34%
Na rua	116	19%
Outros	16	3%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

A maioria dos empreendimentos dos EIs de MT (44%) funciona na própria casa do empreendedor. Escritório ou estabelecimento comercial é o local de trabalho de 34% dos EIs, enquanto 19% deles trabalham na rua. Também nesse aspecto, o Mato Grosso se assemelha à pesquisa a nível nacional realizada pelo SEBRAE/MS (2011c), na qual identificou que 43% dos entrevistados trabalham em casa, 35% funcionam em escritório ou estabelecimento comercial e 20% afirmam trabalhar na rua.

Quando questionados “Qual era a situação do seu negócio antes de ser Empreendedor Individual?” foi identificado que a maioria (66%) dos EIs entrevistados encontrava-se na informalidade. Este valor sobe para 93% se considerar também os 27% que responderam que não tinham empresa. O resultado está apresentado na Tabela 6.

Tabela 6 - Frequência do negócio antes da formalização dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Estava na informalidade	398	66%
Não tinha empresa	167	27%
Formalizada (outros tipos de registros)	42	7%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Esse resultado está em consonância com a pesquisa realizada pelo IBGE (2003) que apresenta o seguinte resultado: 88% das empresas que estavam no setor informal não possuíam nenhuma constituição jurídica. E o trabalho de Silveira e Teixeira (2010) que também obteve o percentual de que 88% dos entrevistados encontrava-se na informalidade.

Destaca-se na Tabela 6, o percentual de 27% dos entrevistados que “não tinham empresa” o que significa que os respondentes, possivelmente, trabalhavam

como empregado e vislumbraram a oportunidade de abrir um negócio diante da facilidade e benefícios apresentados pela Lei Complementar n. 128/2008.

Os EIs de MT foram questionados sobre a sua principal situação antes da formalização e obteve-se que 43% já tinham o negócio, mas não era formalizado. Seguido de 31% que estava empregado sem carteira assinada, conforme apresentado na Tabela 7.

Somando o percentual de empregado com carteira assinada 19%, mais aqueles que estavam desempregados 7%, tem-se 26%, resultado que está apresentado na Tabela 7, além disso, menciona que 27% dos entrevistados não tinham empresa.

Tabela 7 - Frequência da situação dos EIs de MT antes da formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Já tinha o meu negócio atual, mas não era formalizado	259	43%
Estava empregado (a) sem carteira assinada	189	31%
Estava empregado (a) com carteira assinada	116	19%
Estava desempregado	43	7%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Identifica-se que o resultado obtido atinge um dos principais objetivos da Lei Complementar n. 128/2008, ao somar-se o percentual de EIs de MT que já possuíam o negócio, mas não eram formalizados, com os EIs de MT que estavam empregados sem carteira assinada e que estavam totalmente na informalidade, alcança 74% que passaram para a formalidade, característica do empreendedor por necessidade. Esse resultado é similar com o encontrado na pesquisa do SEBRAE/MS (2011c), em que 71% dos entrevistados saíram da informalidade para empreender.

Esse resultado é interessante quando se refere aos entrevistados que “estavam empregados com carteira assinada”, a Lei Complementar n. 128/2008 menciona a facilidade em abrir um negócio, sem burocracia e sem custos. Com isso, 19% dos EIs de MT que estavam “formais” vislumbrou a oportunidade de possuir o seu próprio negócio que parece mais rentável que o seu emprego, característica do empreendedor por oportunidade.

Foi questionado aos entrevistados, se eles possuíam outra fonte de renda além da sua atividade como Empreendedor Individual, e obteve-se o resultado

apresentado na Tabela 8. Dos 607 entrevistados, 467 (77%) disseram que não possuíam nenhuma outra fonte de renda além da sua atividade como Empreendedor Individual, enquanto 94 (15%) responderam que tinham outras fontes de renda. O restante está distribuído nos outros fatores destacados na tabela.

Tabela 8 - Frequência dos EIs de MT quanto à fonte de renda

Fatores	Frequência	Percentual
Não possui nenhuma outra fonte de renda	467	77%
Sim, outras fontes de renda	94	15%
Sim, trabalha em empresa privada	28	4,5%
Sim, recebe aposentadoria	11	2%
Sim, recebe ajuda financeira de parentes ou amigos	4	1%
Sim, possui outro negócio ou empresa	3	0,5%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

A pesquisa do SEBRAE/MS (2011c) obteve o resultado parecido com o encontrado neste trabalho, em que 82% dos EIs afirmaram que a única fonte de renda era o seu empreendimento, 10% disseram que possuíam outras fontes de renda, 5% afirmaram que além de serem Empreendedores Individuais trabalham em empresa privada, 2% responderam que recebem aposentadoria e os outros 1% recebem ajuda financeira de parentes ou amigos.

Os entrevistados foram questionados quanto ao tempo em que trabalham nessa atividade. O resultado está apresentado na Tabela 9.

Tabela 9 - Frequência do tempo dos EIs de MT na atividade do negócio

Fatores	Frequência	Percentual
Há mais de 10 anos	280	46%
Acima de 5 anos até 10 anos	118	20%
Acima de 2 anos até 5 anos	142	23%
Acima de 1 ano até 2 anos	57	9%
Até 1 ano	10	2%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que 66% dos entrevistados estão na atividade há mais de 5 anos, 23% encontram-se acima de 2 até 5 anos, 9% encontram-se acima de 1 até 2 anos e 2% até 1 ano. Nota-se que os EIs de MT são experientes em suas atividades, o que demonstra maturidade com os negócios, conforme o resultado de que 66% estão trabalhando em sua atividade há mais de 5 anos.

A Tabela 9 apresenta o percentual do tempo em que os EIs do MT atuam na atividade em que se formalizaram. O nível de experiência dos EIs do MT e a nível

nacional são semelhantes. O SEBRAE/MS (2011c) afirma que 37% trabalham na sua atividade há pelo menos 2 anos, 44% trabalham há mais de 5 anos e 19% atuam no seu ramo há pelo 2 e no máximo 5 anos.

4.1.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos *Versus* Todas as Cidades Não Polos Quanto ao Perfil dos Empreendedores Individuais

Após conhecer o perfil dos Els de MT, buscou-se conhecer se há diferença entre as cidades polos e não polos, por isso organizou-se dois grupos. O primeiro grupo com todas as cidades polos juntas e o segundo grupo com todas as cidades não polos juntas, o teste realizado foi o Mann-Whitney que permitiu verificar se há diferença significativa no perfil dos Els de MT entre todas as cidades polos *versus* todas as cidades não polos.

A Tabela 10 apresenta o resultado de todos os fatores utilizados neste trabalho para elaborar o perfil do Els de MT, somente o fator “escolaridade” obteve um *P-value* 0,001, rejeitando H_0 . O que indica que há diferença entre as cidades polos *versus* cidades não polos no fator escolaridade.

Tabela 10 - Resultado do teste de Mann-Whitney - diferenças Grupo 1 *versus* Grupo 2 - escolaridade

Fatores	<i>P-value</i>
Seu gênero?	,367
Qual o ramo da sua atividade?	,166
Onde funciona o seu negócio?	,060
Qual era a situação do seu negócio antes de ser Empreendedor Individual?	,122
Qual era a principal situação antes de se registrar como Empreendedor Individual?	,078
Que outra fonte de renda, além da sua atividade como Empreendedor Individual, o sr. (a) possui?	,915
Há quanto tempo o sr. (a) trabalha nessa atividade?	,588
Em que faixa de idade o sr. Se encontra?	,247
Qual o seu grau de escolaridade?	,001
Grupo 1 (Cidades polos) <i>versus</i> Grupo 2 (cidades não polos)	

Fonte: Dados da Pesquisa.

Comparando as cidades polos *versus* as cidades não polos, tem-se que 33% dos respondentes das cidades polos possuem o ensino médio completo e 32% dos respondentes das cidades não polos possuem o ensino fundamental incompleto, conforme apresentado na Tabela 11.

Tabela 11 – Diferença de escolaridade entre Grupo 1 *versus* Grupo 2

Fatores	Percentual	
	Grupo 1 POLO	Grupo 2 NÃO POLO
Ensino fundamental (até 8ª série) incompleto	19%	32%
Ensino fundamental (até 8ª série) completo	15%	14%
Ensino médio (1º ao 3º ano ou ensino técnico – incompleto)	13%	19%
Ensino médio (1º ao 3º ano ou ensino técnico – completo)	33%	27%
Ensino superior – incompleto	10%	5%
Ensino superior – completo	8%	3%
Pós-graduação	2%	0%
Total	100	100

Fonte: Dados da Pesquisa.

Pode-se concluir que o perfil dos EIs de MT, quando comparado todas as cidades polos das cidade não polos, diferencia-se de forma significativa somente quanto à escolaridade. O que permite refletir, conforme discutido por Kolvereid (1992), que argumenta que a influência da educação resulta em aspiração de crescimento no negócio, podendo ocorrer nos negócios dos EIs das cidades polos um desenvolvimento mais rápido no negócio do que no negócio dos EIs das cidades não polos.

Outra questão importante, é o fato da escolaridade maior nos EIs das cidades pólos ocorrer, possivelmente, por conta do acesso facilitado à educação nessas cidades, devendo haver mais oportunidades de cursos, entre outros.

O teste de Mann-Whitney apresentou somente uma diferença entre as cidades polos e não polos que permitiu rejeitar H_0 . No entanto, pode-se concluir que, em geral, o perfil dos Empreendedores Individuais das cidades polos do Estado de Mato Grosso é estatisticamente semelhante ao dos EIs das cidades menores.

4.1.2 Diferença entre as Regiões Quanto ao Perfil dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso

O teste não paramétrico utilizado para testar as hipóteses entre as regiões é o teste de Kruskal-Wallis. Esse teste investiga se as médias entre as amostras são as mesmas para os dois grupos.

Considera-se um nível de confiança de 95%, e as hipóteses a serem testadas são:

- H_0 que não há diferença significativa no perfil dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso;
- H_1 que há diferença significativa no perfil dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso;

A Tabela 12 é o resultado do teste Kruskal-Wallis, quanto ao perfil dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso.

Tabela 12 – Teste Kruskal-Wallis – diferença nas regiões quanto ao perfil

Pergunta	P- Value	Hipóteses
Seu gênero?	,591	Aceita H_0
Qual o ramo da sua atividade?	,175	Aceita H_0
Onde funciona o seu negócio?	,310	Aceita H_0
Qual era a situação do seu negócio antes de ser Empreendedor Individual?	,001	Rejeita H_0
Qual era a sua principal situação antes de registrar como Empreendedor Individual?	,712	Aceita H_0
Que outra fonte de renda, além da sua atividade como Empreendedor Individual, o sr. (a) possui?	,020	Rejeita H_0
Há quanto tempo o sr. (a) trabalha nessa atividade?	,070	Aceita H_0
Em que faixa de idade o sr. se encontra?	,240	Aceita H_0
Qual o seu grau de escolaridade?	,090	Aceita H_0

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se diferença em valores de dois fatores quando se executa o teste entre as regiões, sendo eles: a situação do negócio antes de ser Empreendedor Individual e que outra fonte de renda além da atividade como empreendedor o sr. possui, encontra-se um *P-value* <0,05. Os resultados encontrados foram: ,001 e ,020 respectivamente, rejeitando H_0 .

Esse resultado não mostrou diferença significativa quando apresentado entre as cidades polos e não polos. No entanto, quando aplicados entre as regiões percebe-se diferença.

Para identificar qual a região que apresentou diferença, a partir do teste de Kruskal-Wallis foi realizado um teste de comparação de média. A partir da Tabela 13 apresentam-se as diferenças significativas entre as regiões.

Tabela 13 – Resultado comparação de médias – diferença entre as regiões – 1

Qual era a situação do seu negócio antes de ser empreendedor individual?	
Região	P- Value
Região 1 com Região 9	,031
Região 2 com Região 6	,002
Região 5 com Região 6	,001
Região 6 com Região 9	,000

(Continua)

(Conclusão)

Região	P- Value
Região 6 com Região 10	,006
Região 6 com Região 11	,003
Região 6 com Região 12	,010

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região que apresentou mais diferenças significativas foi a região 6 representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres. Comparando-as com as demais regiões, o resultado demonstrou que houve diferenças significativas com as regiões 2, 5, 9, 10, 11 e 12, especialmente com o fator “situação do negócio antes de ser empreendedor”.

Nota-se que 55% dos respondentes da região 9 (Diamantino e São José do Rio Claro) não tinham empresa e na região 6 (Cuiabá e Nobres) 78% dos EIs estavam na informalidade, conforme demonstrado na Tabela 14.

Observa-se que a grande maioria dos respondentes da região 6 (Cuiabá e Nobres) já trabalhavam, tinham o seu negócio e estavam na informalidade, fato não ocorrido entre as outras regiões em que se apresentou diferença, conforme demonstrado na Tabela 14.

Tabela 14 – Resultado do percentual da situação do negócio dos EIs de MT

Fatores	Percentual						
	Região 2	Região 5	Região 6	Região 9	Região 10	Região 11	Região 12
Formalizada (outros tipos de registros)	10%	2%	6%	0%	6%	20%	8%
Estava na informalidade	35%	67%	78%	45%	60%	80%	53%
Não tinha empresa	55%	31%	16%	55%	34%	0	39%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado de que 78% dos EIs da Região 6 (Cuiabá e Nobres) estavam na informalidade, pode ser justificado em decorrência do desemprego existente na capital do Estado, e como forma de se sustentarem, as pessoas buscam por “necessidade” uma maneira de sobrevivência.

A partir das diferenças encontradas pelo teste de Kruskal-Wallis quanto à “fonte de renda”, demonstram-se as diferenças significativas na Tabela 15 de acordo com a comparação de médias.

Tabela 15 – Resultado comparação de médias – diferença entre as regiões – 2

Que outra fonte de renda, além da sua atividade como Empreendedor Individual, o sr. possui?	
Região	P- Value
Região 1 com Região 7	,038
Região 1 com Região 12	,022
Região 2 com Região 9	,003
Região 3 com Região 9	,015
Região 4 com Região 12	,038
Região 5 com Região 9	,007
Região 6 com Região 7	,036
Região 6 com Região 9	,018
Região 6 com Região 12	,027
Região 7 com Região 9	,000
Região 8 com Região 9	,049
Região 9 com Região 12	,000

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que a região 9, representada pela cidade pólo, Diamantino, e não pólo, São José do Rio Claro, foi a que mais apresentou diferenças significativas. Comparando essa região com as demais, apresentou diferença com a região 2 (Alta Floresta e Carlinda), região 3 (Vila Rica e Confresa), região 5 (Rondonópolis e Alto Taquari), região 6 (Cuiabá e Nobres), região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda), região 8 (Tangará da Serra e Campo Novo do Parecis) e região 12 (Sinop e Vera).

Quanto às mais significativas, conforme apresentado na Tabela 15, é a região 9 comparada com as regiões 7 e 12, em que o *P-value* é 0,000.

Assim, para entender melhor o motivo das diferenças encontradas, demonstra-se na Tabela 16 os percentuais quanto à “fonte de renda” dos Eis de MT.

Tabela 16 – Resultado do percentual da fonte de renda dos Eis de MT

Fatores	Percentual									
	Região 1	Região 2	Região 3	Região 4	Região 5	Região 6	Região 7	Região 8	Região 9	Região 12
Não possui nenhuma outra fonte de renda	70%	90%	90%	71%	79%	74%	88%	75%	36%	90%
Sim, possui outro negócio ou empresa.	0%	0%	0%	0%	0%	1%	4%	0%	0%	0%
Sim, trabalha em empresa privada.	0%	5%	10%	0%	8%	6%	0%	2%	19%	6%
Sim, recebe aposentadoria.	0%	0%	0%	8%	1%	1%	0%	6%	9%	2%
Sim, recebe ajuda financeira de parentes ou amigos.	3%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Sim, outras fontes de renda.	27%	5%	0%	21%	12%	17%	8%	17%	36%	2%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Destaca-se que a Região 9 (Diamantino e São José do Rio Claro) foi a que mais apresentou diferença, observa-se que 36% dos Eis da região responderam que não possuem nenhuma outra fonte de renda e 36% responderam possuir outras fontes de renda. Enquanto que os percentuais das demais regiões, no fator “não possui nenhuma outra fonte de renda”, apresenta percentuais maiores que 70%.

Nota-se que os resultados apresentados da Região 9 (Diamantino e São José do Rio Claro), aparentemente, são de Eis que buscam o empreendedorismo por oportunidade, sendo menor o resultado para o empreendedorismo por necessidade, e, por isso, a diferença entre as outras regiões. Percebe-se que as Regiões 7 e 12 em que o *p-value* apresentou 0,000 respectivamente, apresenta-se aparentemente característica de necessidade, em que um percentual representativo não possui nenhuma outra fonte de renda.

4.2 EXPECTATIVAS DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO AO ADERIREM AO MEI

Com o objetivo de identificar as expectativas que levaram os Empreendedores Individuais a se formalizarem, apresentar-se-á os resultados advindos das entrevistas realizadas em decorrência da seguinte pergunta: qual foi a motivação que o levou a formalização, e a sua preferência quanto aos benefícios?

Nesse estudo, os entrevistados foram questionados quanto à sua motivação para se formalizarem diante dos benefícios apresentados. Eles deveriam avaliar cada benefício com nota de 1 (baixa) e 7 (alta), caso aquele benefício fosse a motivação para a formalização dele.

Tabela 17 - Motivação dos Eis de MT para se formalizarem

Fatores	0	1	2	3	4	5	6	7	Média
Isenção de taxa para o registro da empresa	0,00%	2,14%	1,65%	2,30%	4,28%	12,53%	16,80%	60,30%	6,14
Possibilidade de crescimento como empreendedor	0,83%	2,47%	1,32%	2,47%	3,78%	13,01%	14,50%	61,62%	6,11
Cobertura Previdenciária	0,99%	2,47%	1,48%	2,80%	5,77%	21,75%	18,78%	45,96%	5,80
Segurança Jurídica	0,83%	3,62%	2,80%	4,45%	6,75%	15%	16,80%	49,75%	5,73
Redução da carga tributária	0,99%	4,44%	3,30%	5,11%	6,59%	15,49%	14,83%	49,25%	5,63
Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio	3,13%	5,93%	2,64%	4,12%	4,45%	10,87%	14,33%	54,53%	5,63
Contratação de 1 funcionário a um custo menor	1,65%	4,61%	2,96%	3,79%	6,92%	23,56%	17,63%	38,88%	5,45

(Continua)

Fatores	(Conclusão)								Média
	0	1	2	3	4	5	6	7	
Serviços gratuitos	2,64%	8,73%	3,13%	4,94%	6,26%	14,33%	13,35%	46,62%	5,32
Acesso ao serviço bancário	4,45%	9,88%	4,78%	6,10%	7,74%	19,44%	14,66%	32,95%	4,84
Mais fácil de vender para o governo	6,43%	10,54%	8,56%	10,21%	7,41%	17,96%	8,90%	29,99%	4,41
Compras e vendas em conjunto	7,91%	11,86%	9,23%	8,07%	8,90%	20,26%	11,03%	22,74%	4,16

Fonte: Dados da Pesquisa.

Conforme apresentado na Tabela 17, 08 os benefícios apresentaram média alta (acima de 5), no entanto os benefícios melhores posicionados e apresentados como “empate” foi a isenção de taxa para o registro, com média de 6,14, seguido do benefício possibilidade de crescimento como empreendedor, com média de 6,11, e em terceiro, cobertura previdenciária, com média de 5,80.

Esse resultado apresenta dois benefícios que possibilitam o desenvolvimento do negócio. O simples benefício que permite a “possibilidade de crescimento como empreendedor” fez com que os entrevistados o avaliassem bem e valorizassem o benefício como uma excelente expectativa para o seu negócio. O outro benefício “apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio” revela o interesse dos entrevistados em aceitar ajuda com o intuito de crescimento.

No estudo realizado por Anjos (2011) no município de Três Lagoas/MS, os benefícios que motivaram os Empreendedores Individuais a formalizarem-se são: em primeiro foi a detenção do CNPJ e em segundo a possibilidade de emitir nota fiscal. Apesar de serem benefícios que se diferem do encontrado neste trabalho, percebe-se que há um complemento para o desenvolvimento e o crescimento do negócio.

Ao lado oposto da escala, com baixas notas (0 e 1) aparecem os benefícios compras e vendas em conjunto com 19,77% e mais fácil de vender para o governo com 16,97% e em terceiro, acesso ao serviço bancário com 14,33%.

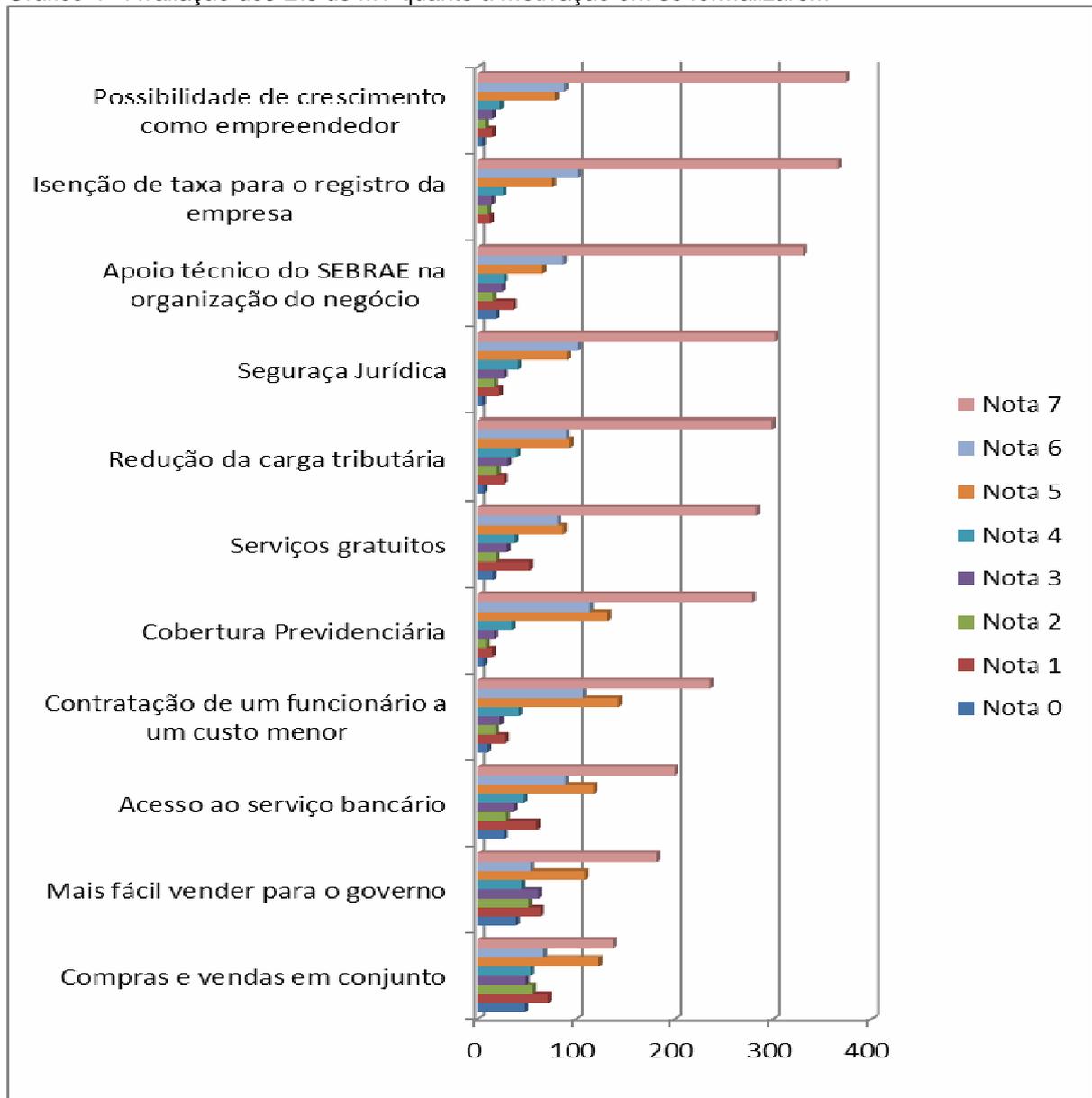
Ao proceder-se a soma das notas 0, 1 e 2, tem-se: em primeiro o benefício de compras e vendas em conjunta com 29,00%, em segundo com 25,53% o mais fácil de vender para o governo e em terceiro 19,11% o acesso ao serviço bancário, confirmando-se, assim, a ordem dos benefícios que receberam nota 0.

Relata-se que na execução da coleta de dados, os comentários que seguiam para os benefícios de “mais fácil vender para o governo” e “acesso ao serviço

bancário” sugerem que esses benefícios estavam somente no papel e que não chegavam aos empreendedores, era “utopia”.

SEBRAE/MS (2011c) relata em sua pesquisa que o destaque maior foi o fato do Empreendedor Individual buscar, ao se formalizar, benefícios relacionados ao funcionamento do seu negócio e não vantagens relacionadas aos seus direitos como indivíduo, fato também identificado no MT, conforme apresentado no Gráfico 4.

Gráfico 4 - Avaliação dos EIs de MT quanto à motivação em se formalizarem



Fonte: Dados da Pesquisa.

O benefício “compras e vendas em conjunto” foi o que menos motivou os EIs de MT a se formalizarem. Relata-se que, no momento da coleta dos dados, diversos

entrevistados demonstraram “desconhecimento” de tal benefício, não sabiam qual a vantagem desse benefício e nem para que servia.

Conforme o esperado, todos os benefícios aparentam ser importantes, desta forma, para melhor identificar os motivos mais importantes que levaram à formalização dos EIs de MT, foram criadas quinze combinações de perguntas distribuídas em cinco tipos de questionários (A, B, C, D e E) conforme apresentado no Quadro 9 deste estudo, nos quais se questionava a preferência entre dois motivos que os levaram a se formalizar. Para analisar essas respostas, foi utilizada a *Conjoint analysis* “uma técnica multivariada usada especialmente para entender como os respondentes desenvolvem preferências por produtos ou serviços” (GIACOMELLO *et al*, 2009).

A preferência dos Empreendedores Individuais de Mato Grosso para formalizar-se foi “ter uma empresa formal”, resultado semelhante com o de Anjos (2011) quanto à detenção do CNPJ. Mostrou-se com aquele resultado que a busca pela formalização está em “existir” enquanto empresa, de acordo com o resultado apresentado na Tabela 18.

Tabela 18 - Classificação da preferência dos benefícios dos EIs de MT

Classificação	Benefício	Comparações
1º	(5) Ter uma empresa formal	Venceu todas as comparações
2º	(2) Trabalhar por conta própria	Perdeu somente para o 1º colocado
3º	(3) Benefícios previdenciários	Venceu 3 comparações
4º	(6) Facilidade de acesso ao crédito	Venceu 2 comparações
5º	(4) Possibilidade de emitir nota fiscal	Venceu somente o último colocado
6º	(1) Possibilidade de vender para o governo	Perdeu todas as comparações

Fonte: Dados da Pesquisa.

O segundo benefício melhor classificado foi o “trabalhar por conta própria”. Semelhante aos EIs de Patos de Minas – MG, já que Silveira e Teixeira (2011) também constataram que o principal motivo para formalização dos empreendedores é o “Trabalhar por conta própria”.

A terceira classificação foi o “benefício previdenciário” que venceu três comparações e surpreendeu a posição, pois acreditava-se ou subentendia-se que a preferência na formalização dos empreendedores seria as garantias previdenciárias, pelo fato de poder aposentar-se no momento adequado. No entanto, não ocorreu esse resultado, nem no trabalho realizado no município de Três Lagoas - MS por Anjos (2011).

A quarta colocação “facilidade de acesso ao crédito” venceu duas comparações e divergiu no resultado de Anjos (2011), no qual o acesso ao crédito ficou em terceira colocação pela preferência em se formalizar dos empreendedores. Esse benefício é considerado forte para chamar atenção e permitir um grande número de formalizações, no entanto, não foi o que se confirmou com o resultado, que mostrou que não é a principal preferência dos empreendedores.

A Tabela 19 apresenta todas as comparações realizadas, as quais permitiram classificar os benefícios mais importantes para a formalização do EIs de MT. Há três questões por questionário, nas quais eram apresentados dois benefícios e perguntava-se qual dos dois foi mais importante para a decisão em se formalizar.

Tabela 19 - Frequência das combinações dos benefícios dos EIs de MT

Questionário A	Resultado das Comparações
1 - Possibilidade de vender para o governo	5
2 - Trabalhar por conta própria	119
3 - Benefícios previdenciários	38
5 - Ter uma empresa formal	85
4 - Possibilidade de emitir nota fiscal	50
6 - Facilidade de acesso ao crédito	71
Questionário B	
1 - Possibilidade de vender para o governo	15
3 - Benefícios Previdenciários	116
2- Trabalhar por conta própria	99
4 - Possibilidade de emitir nota fiscal	36
5 - Ter uma empresa formal	103
6 - Facilidade de acesso ao crédito	32
Questionário C	
1 - Possibilidade de vender para o governo	10
4 - Possibilidade de emitir nota fiscal	92
2- Trabalhar por conta própria	47
5 - Ter uma empresa formal	75
3 - Benefícios previdenciários	79
6 - Facilidade de acesso ao crédito	40
Questionário D	
1 - Possibilidade de vender para o governo	3
5 - Ter uma empresa formal	111
2- Trabalhar por conta própria	89
6 - Facilidade de acesso ao crédito	25
3 - Benefícios previdenciários	72
4 - Possibilidade de emitir nota fiscal	41
Questionário E	
1 - Possibilidade de vender para o governo	15
6 - Facilidade de acesso ao crédito	88
2- Trabalhar por conta própria	73
3 - Benefícios previdenciários	34
5 - Ter uma empresa formal	75
4 - Possibilidade de emitir nota fiscal	35

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que, nos confrontos dos benefícios, o que apresentou menos preferência dos Empreendedores Individuais foi a “possibilidade de vender para o governo”, que perdeu todos os confrontos com os demais benefícios, conforme demonstrado na Tabela 19.

4.2.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos *Versus* Todas as Cidades Não Polos Quanto À Expectativa dos Empreendedores Individuais de MT ao Aderirem ao PEI

O objetivo foi verificar se há diferença na motivação dos Eis de MT, comparando todas as cidades polos *versus* todas as cidades não polos, e o resultado é apresentado na Tabela 20.

Tabela 20 – Teste Mann-Whitney Grupo 1 *versus* Grupo 2 quanto à expectativa dos Eis de MT

Fatores	<i>P-value</i>
Cobertura previdenciária	,526
Contratação de um funcionário a um custo menor	,318
Isenção de taxa para registro da empresa	,086
Acesso aos serviços bancários	,299
Compras e vendas em conjunto	,295
Redução da carga tributária	,940
Mais fácil de vender para o governo	,141
Serviços gratuitos	,418
Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio	,698
Possibilidade de crescimento como empreendedor	,917
Segurança jurídica	,759

Fonte: Dados da Pesquisa.

O teste de Mann-Whitney não apresentou diferença estatística significativa entre todas as cidades polos, comparando-as com todas as cidades não pólo, o que permitiu aceitar H_0 .

No entanto, pode-se concluir, com base no teste de Mann-Whitney, que a motivação dos empreendedores individuais para se formalizarem no Estado de Mato Grosso é estatisticamente semelhante, não há diferença entre todas as cidades pólos, comparado com todas as cidades não polo.

4.2.2 Diferença entre as regiões quanto à expectativa dos Empreendedores Individuais de MT ao aderirem ao MEI

O teste de Kruskal-Wallis permite analisar os resultados e verificar quando há ou não diferença entre as regiões.

A Tabela 21 apresenta os resultados obtidos na execução do teste de Kruskal-Wallis quanto à motivação dos empreendedores individuais em se formalizarem.

Tabela 21 – Teste Kruskal-Wallis quanto à motivação dos EIs de MT em se formalizarem

Benefícios	P- Value	Hipóteses
Cobertura previdenciária	,886	Aceita H_0
Contratação de um funcionário a um custo menor	,021	Rejeita H_0
Isenção de taxa para registro da empresa	,030	Rejeita H_0
Acesso ao serviço bancário	,100	Aceita H_0
Compras e vendas em conjunto	,408	Aceita H_0
Redução da carga tributária	,203	Aceita H_0
Mais fácil de vender para o governo	,299	Aceita H_0
Serviços gratuitos	,537	Aceita H_0
Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio	,171	Aceita H_0
Possibilidade de crescimento como empreendedor	,163	Aceita H_0
Segurança jurídica	,038	Rejeita H_0

Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base nesse resultado, identifica-se que a importância dos benefícios que apresentaram maiores diferenças entre as 12 regiões de MT foi: contratação de um funcionário a um custo menor, isenção de taxa para registro da empresa e segurança jurídica. O *p-value* encontrado é 0,021/ 0,030 e 0,038 respectivamente, rejeitando H_0 .

Quando a diferença é significativa, indica que pelo menos uma das regiões se comparando com outra demonstram diferença, e para encontrar qual região houve diferença entre a distribuição, foi realizado o teste de comparação de média. O resultado encontrado é apresentado na Tabela 22.

Tabela 22 – Resultado da comparação de média – diferença entre as regiões – 3

Benefício: Contratação de 1 funcionário a um custo menor	
Região	P- Value
Região 4 com Região 7	,021
Região 5 com Região 7	,001
Região 6 com Região 7	,000
Região 7 com Região 10	,002
Região 7 com Região 12	,034

Fonte: Dados da Pesquisa.

Para o benefício de “contratação de um funcionário a um custo menor”, a região que demonstrou diferenças mais significativas foi a região 7, representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, rejeitando a hipótese 0. Desta forma, verifica-se que na Tabela 23 a média da região 7 é 4,60 e ao comparar com a média das outras regiões, as diferenças são significativas.

Tabela 23 – Resultado do percentual do benefício contratação de 1 funcionário a um custo menor das regiões: 4, 5, 6, 7, 10 e 12

Escalas	Percentual					
	Região 4	Região 5	Região 6	Região 7	Região 10	Região 12
0	0%	0%	3%	2%	0%	0%
1	4%	0%	4%	12%	3%	0%
2	8%	1%	2%	4%	3%	3%
3	0%	6%	3%	8%	3%	10%
4	8%	12%	6%	6%	6%	8%
5	21%	18%	22%	32%	12%	28%
6	9%	22%	16%	20%	33%	15%
7	50%	41%	44%	16%	40%	36%
MÉDIA	5,58	5,76	5,60	4,60	5,78	5,51

Fonte: Dados da Pesquisa.

Esse resultado é instigante devido à diferença obtida nesse benefício, e provoca os seguintes questionamentos: será que os Eis da região 7 não contratam funcionário pelo custo? Será que o fato de ter que pagar mesmo um imposto muito baixo, afeta significativamente nas despesas mensais dos Eis da região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda)? Talvez as respostas dessas questões levantadas respondam o porquê dos Eis da região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda) não terem sido motivados para formalizarem-se por conta do benefício “possibilidade de contratação de 1 funcionário a um custo menor”.

O benefício de “isenção de taxa para o registro da empresa” obteve o resultado que permite rejeitar H_0 , sendo assim, efetua-se a comparação de média para detectar qual região demonstrou tal diferença, conforme a Tabela 24.

Tabela 24 – Resultado da comparação de médias – diferença entre as regiões – 4
Benefício “Isenção de taxa para o registro da empresa”

Região	P- Value
Região 1 com Região 4	,022
Região 1 com Região 6	,001
Região 3 com Região 4	,046
Região 3 com Região 6	,016
Região 6 com Região 7	,031

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se com o resultado que a região que demonstrou maiores diferenças foi a região 6 representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres, rejeitando H_0 .

Comparando a região 1 representada pela cidade polo de Juína e não polo de Aripuanã com a região 6 representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de

Nobres, observa-se que são as regiões que apresentam o *p-value* mais significativo 0,001. Verifica-se que essa diferença corresponde que a média dos respondentes da região 6 é maior que a média dos respondentes da região 1, 6,34 e 5,5 respectivamente, conforme apresentado na Tabela 25.

Tabela 25 – Resultado do percentual do benefício isenção de taxa para o registro de empresa das regiões: 1, 3, 4, 6 e 7

Escalas	Percentual				
	Região 1	Região 3	Região 4	Região 6	Região 7
0	0%	0%	0%	0%	0%
1	7%	20%	0%	1%	4%
2	7%	0%	0%	1%	0%
3	3%	0%	0%	2%	2%
4	0%	0%	8%	3%	6%
5	17%	10%	4%	10%	22%
6	30%	40%	21%	15%	12%
7	36%	30%	67%	68%	54%
MÉDIA	5,5	5,2	6,45	6,34	5,94

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que os Eis da região 4 (Barra do Garças e Nova Xavantina) e região 6 (Cuiabá e Nobres) foram motivados pelo benefício “isenção de taxa para registro” para se formalizarem. Também pode ser que os Eis tenham tido facilidade no acesso de informações e divulgação da Lei Complementar n. 128/08, bem como o fato de não precisarem efetuar nenhum pagamento os motivou para se formalizarem. Ou talvez a atuação do SEBRAE nessas regiões possa ter sido mais intensa, por isso a motivação.

O último benefício, no qual foi detectada diferença entre as regiões de acordo com o teste de Kruskal-wallis, foi “segurança jurídica”, a partir desse resultado buscou-se com o teste de Mann-Whitney de comparação de médias, identificar onde está tal diferença. O resultado é apresentado na Tabela 26.

Tabela 26 – Resultado da Comparação de médias- Diferença entre as regiões 5

Benefício: Segurança Jurídica	
Região	P- Value
Região 2 com Região 4	,043
Região 2 com Região 6	,003
Região 2 com Região 8	,030
Região 2 com Região 10	,033
Região 3 com Região 6	,014
Região 3 com Região 10	,040
Região 6 com Região 7	,038

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região que apresenta o maior número de diferença significativa foi a região 2 representada pela cidade polo de Alta Floresta e não polo de Carlinda no que se refere ao benefício de segurança jurídica, rejeitando H_0 . O *p-value* mais significativa foi a região 2 com a região 6 (Cuiabá e Nobres) que demonstraram o resultado de 0,003.

Verifica-se que na Tabela 27 o motivo da diferença está representado pela média da região 2 que foi 4,47, enquanto que a região 6 apresentou a média de 5,94. Observa-se que somente 28% dos Eis da região 2 responderam que o benefício de “segurança jurídica” foi importante para sua decisão em se formalizar, enquanto que 56% dos Eis da região 6 disseram que esse benefício foi um fator motivador para a sua decisão em se formalizarem.

Tabela 27 – Resultado do percentual do benefício “segurança jurídica” das regiões: 2, 3, 4, 6, 7, 8, e 10

Escalas	Percentual						
	Região 2	Região 3	Região 4	Região 6	Região 7	Região 8	Região 10
0	10%	0%	4%	1%	0%	0%	3%
1	14%	30%	4%	4%	4%	2%	0%
2	0%	10%	0%	2%	6%	2%	0%
3	14%	10%	0%	4%	4%	11%	0%
4	0%	0%	0%	5%	10%	11%	12%
5	10%	10%	17%	13%	18%	8%	15%
6	24%	10%	21%	15%	16%	11%	18%
7	28%	30%	54%	56%	42%	55%	52%
MÉDIA	4,47	4,	5,91	5,94	5,48	5,74	5,96

Fonte: Dados da Pesquisa.

Nota-se que a região 2 (Alta Floresta e Carlinda) e região 3 (Vila Rica e Confresa) são bem parecidas, e os Eis dessas regiões não foram motivados, principalmente, pelo benefício “segurança fiscal”. É importante destacar que essas regiões estão geograficamente localizadas no norte e nordeste do estado de MT, divisa com o estado do Pará, e pode ser que a fiscalização dos negócios não seja prioridade nessa região, e, por isso, formalizar ou não formalizar para os Eis não é tão importante.

Já a percepção dos Eis da região 6, foi a de que o benefício “segurança fiscal” é importante para sua formalização, e pode ser que seja o reflexo de estar na capital do estado, lugar em que a fiscalização é mais intensa.

Apesar do teste de Kruskal-wallis demonstrar diferenças significativas e rejeitar H_0 em três benefícios, pode-se concluir que, em geral, as regiões são semelhantes significativamente, aceitando H_0 para os outros benefícios quanto ao principal benefício que motivou os empreendedores individuais a se formalizarem.

Acredita-se com os resultados encontrados que, se as regiões são significativamente semelhantes, os EIs de MT, em geral, foram motivados pelos benefícios divulgados pelo programa de maneira semelhante.

4.3 ACESSO DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO AOS BENEFÍCIOS DIVULGADOS

A formalização permite que os empreendedores individuais passem a ter acesso a diversos benefícios que ajudam no desenvolvimento e crescimento do seu negócio. Nesse sentido, é analisado se os EIs de MT realmente tiveram acesso aos diversos benefícios divulgados pelo governo federal.

No entanto, buscou-se inicialmente saber se os EIs de MT já eram clientes de algum Banco antes da sua formalização, e o resultado encontra-se na Tabela 28.

Tabela 28 - Frequência dos EIs de MT que possuíam conta em Banco antes da formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	452	74%
Não	155	26%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Dos 607 entrevistados, 452 empreendedores individuais possuíam conta em Banco, e 155 não possuíam conta em nenhum Banco.

A Tabela 28 demonstra que 74% dos empreendedores possuíam conta em Banco antes da sua formalização. Esse resultado reflete a ligação desses empreendedores com algum tipo de serviço bancário, e até mesmo o conhecimento e funcionamento da agência onde possuem a conta.

Em seguida, busca-se conhecer qual é o principal Banco em que o empreendedor individual mantém sua movimentação.

De acordo com a Tabela 29, 142 empreendedores individuais mantinham sua movimentação no Bradesco, 116 empreendedores trabalhavam com o Banco do Brasil e 83 dos empreendedores estavam vinculados à Caixa Econômica Federal.

Tabela 29 - Frequência dos Bancos que os EIs de MT movimentam

Fatores	Frequência	Percentual
Bradesco	142	32%
Banco do Brasil	116	26%
Caixa Econômica Federal	83	18%
Outros	56	12%
Itaú	55	12%
Total	452	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que o principal Banco onde os Empreendedores Individuais mantém sua movimentação bancária é o Bradesco, com 32%.

Um importante benefício ao EI é a facilidade de obter empréstimo bancário, todavia, apenas 65 dos 607 entrevistados (11%) conseguiram empréstimos bancários. Apesar de ser um benefício bem divulgado pelo governo federal, os resultados desta pesquisa indicam que não despertou interesse dos EIs de MT, já que 446 (73%) deles não buscaram empréstimos.

Talvez esse baixo percentual de busca pelo financiamento é decorrência da baixa taxa de sucesso em conseguir efetivamente o empréstimo bancário, já que apenas 65 (11%) dos 607 que buscaram empréstimos, obtiveram sucesso, conforme Tabela 30, e isso pode ter desmotivado a tentativa dos demais empreendedores.

Tabela 30 - Frequência dos EIs de MT que obtiveram empréstimos

Fatores	Frequência	Percentual
Não	446	73%
Sim, busquei, mas não consegui	87	14%
Sim, busquei e consegui	65	11%
Sim, busquei e aguardo resposta	9	2%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado encontrado nesse trabalho é similar com os identificados em Três Lagoas – MS e no SEBRAE/MS (2011c). Anjos (2011) entrevistou 217 Empreendedores Individuais e somente 49 buscaram empréstimo e 39 conseguiram. O SEBRAE/MS (2011c) encontrou que 87% dos empreendedores individuais entrevistados não tinham procurado empréstimo em nenhum Banco, e 13% tinham

buscado, mas somente 5% tinham conseguido obter o empréstimo e 8% não tinham conseguido.

A busca pelo empréstimo apresentado neste trabalho corresponde a 27% dos Empreendedores Individuais, sendo que: 11% conseguiram, 2% aguardam resposta e 14% não conseguiram, conforme apresentado na Tabela 30.

Relata-se que na execução da coleta dos dados, alguns entrevistados comentavam que a burocracia, exigência para o crédito era grande para uma empresa muito pequena. As exigências citadas pelos empreendedores eram: fiador, tempo de conta aberta “jurídica”, etc. No trabalho de Silveira e Teixeira (2011), um dos principais pontos negativos percebidos pelos empreendedores individuais após a formalização foi a dificuldade na concessão de empréstimos.

Em relação a valores, nesta pesquisa, foi identificado que dos 161 empreendedores individuais de MT que tentaram ou conseguiram empréstimos, 35 deles buscaram até R\$ 3.000,00, 40 empreendedores buscaram de R\$ 3.000,01 a R\$ 5.000,00, 38 empreendedores buscaram de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00 e os demais 48 respondentes buscaram valores acima de R\$ 10.000,01, conforme a Tabela 31.

Tabela 31 - Frequência de valores de empréstimos pleiteados pelos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Acima de R\$ 10.000,01	48	30%
de R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	40	25%
de R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00	38	23%
Até R\$ 3.000,00	35	22%
Total	161	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Os valores acima de R\$ 10.000,01 foram os mais buscados pelos EIs de MT, o que sugere interesse em realizar investimentos que permitam maiores melhorias nos seus empreendimentos.

No entanto, obteve-se nesse estudo que 65 dos EIs entrevistados que conseguiram empréstimos, a faixa de valor que obteve maior aprovação de empréstimo foi de até R\$ 3.000,00, com 60% em relação à quantidade de EIs que tentaram, conforme a Tabela 32.

Tabela 32 - Frequência da faixa de valores dos EIs de MT que tiveram empréstimos aprovados

Fatores	Tentaram		Conseguiram	
Até R\$ 3.000,00	35	22%	21	60%

De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00	38	25%	15	40%
De R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	40	23%	14	35%
Acima de R\$ 10.000,01	48	30%	15	31%
TOTAL	161	100%	Em relação a cada fator	

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na Tabela 32 que valores acima de R\$10.000,01 teve o menor percentual de sucesso na obtenção dos empréstimos, equivalente a 31%. Isso pode ser devido à exigência da documentação, fator esse bastante criticado por parte dos empreendedores no ato da coleta de dados.

Percebe-se na Tabela 33 que 91% dos EIs que estão nas cidades polos, obtiveram empréstimos, em relação a obtenção dos EIs das cidades não polo, o que remete ao pensamento de que a maior facilidade do acesso se encontra nas cidades polos.

Tabela 33 - Frequência dos empréstimos obtidos pelos EIs de MT e sua localização

Cidade POLO	Frequência	Percentual	Cidade NÃO POLO	Frequência	Percentual
Cuiabá	31	47%	Lucas do Rio Verde	2	3%
Juina	5	8%	Nova Xavantina	2	3%
Sinop	5	8%	Pontes e Lacerda	2	3%
Sorriso	4	6%			
Rondonópolis	3	5%			
Tangará da Serra	3	5%			
Alta Floresta	2	3%			
Barra do Garças	2	3%			
Cáceres	2	3%			
Juara	2	3%			
Total das Cidades Polos	59	91%	Total das Cidades Não Polos	6	9%

Fonte: Dados da Pesquisa.

No entanto, o total de EIs que foram entrevistados nas cidades polos foi de 508 (83%) e das cidades não polos 99 (17%). Sendo assim, tem-se que 11% dos EIs das cidades obtiveram empréstimos, número pequeno em relação ao total de entrevistados.

Percebe-se que outro benefício como “Possibilidade de contratação de um funcionário a um custo menor” tem sido pouco utilizado pelos Empreendedores Individuais, pois dos 607 entrevistados somente 75 contrataram funcionário, conforme Tabela 34.

Tabela 34 - Frequência da contratação de funcionários pelos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Não	532	88%
Sim	75	12%

Total	607	100%
-------	-----	------

Fonte: Dados da Pesquisa.

Resultado muito similar com o que ocorre a nível nacional, já que o SEBRAE/MS (2011c) observou que 84% dos entrevistados não contam com nenhum empregado e 16% contam com empregado para ajudar no negócio.

Dos 75 Empreendedores Individuais que afirmaram ter contratado algum funcionário, 68 (91%) tem somente 1 funcionário, 3 (4%) tem 2 funcionários, 3 (4%) tem 3 funcionários e somente 1 (1%) respondeu que tem 4 funcionários, conforme Tabela 35.

Tabela 35 - Frequência de contratados pelos Els de MT

Fatores	Frequência	Percentual
01 funcionário	68	91%
02 funcionários	3	4%
03 funcionários	3	4%
04 funcionários	1	1%
TOTAL	75	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O grande percentual encontra-se no Empreendedor Individual que possui somente 01 funcionário com 91%. Pode-se justificar esse grande percentual em somente 1 funcionário, devido à Lei do Microempreendedor Individual que permite o registro a custo baixo somente de uma contratação. O que durante a entrevista foi ponto muito questionado pelos respondentes, afirmando que é um número muito pequeno.

A contratação de um funcionário tem um custo relativamente pequeno aos Els, de acordo com o portal do empreendedor “o custo total do empregado para o Empreendedor Individual é 11% do respectivo salário, ou R\$ 68,42 se o empregado ganhar o salário mínimo”.

No entanto, dos 75 empreendedores individuais que têm funcionários contratados, somente 54 registram a carteira de trabalho de seus funcionários, conforme a Tabela 36.

Tabela 36 - Frequência do registro na carteira dos contratados pelos Els de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	54	72%
Não	21	28%
Total	75	100%

Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se que o registro na carteira de trabalho dos funcionários dos EIs é consideravelmente baixo, no entanto encontra-se que dos 607 entrevistados, 278 empreendedores têm algum familiar colaborando com o seu negócio, conforme Tabela 37.

Tabela 37 - Frequência da colaboração de familiares com o negócio dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Nenhum	329	54%
Um	188	31%
Dois	54	9%
Três	25	4%
Quatro ou mais	11	2%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado encontrado neste trabalho é similar com o do SEBRAE/MS (2011c), pois o resultado dos EIs de MT é de que 54% dos entrevistados disseram que não têm nenhum familiar colaborando ou trabalhando no seu negócio, 31% responderam que contam com um familiar no seu negócio, 9% mencionam que possuem dois familiares no seu negócio, 4% responderam que possuem três familiares colaborando no negócio e 2% afirmaram possuir quatro ou mais familiares colaborando no seu negócio.

Enquanto o SEBRAE/MS (2011c) demonstra que 59% dos entrevistados responderam que nenhum familiar trabalhava ou colaborava com o seu negócio, 28% afirmaram que contavam com um familiar, 10% contavam com dois e 2% com três familiares e apenas 1% contava com o apoio de quatro ou mais familiares.

Dos 278 Empreendedores Individuais que responderam ter familiares colaborando com o seu negócio, 212 já estavam no negócio antes da formalização.

A Tabela 38 apresenta que 150 dos entrevistados possuem somente 1 familiar no negócio antes da formalização, 44 responderam que possuem 2 familiares, 13 afirmaram que possuem 3 familiares colaborando e 5 responderam que possuem quatro ou mais familiares colaborando com o negócio antes da formalização.

Tabela 38 - Frequência dos familiares que colaboravam com o negócio antes da formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Um	150	54%
Nenhum	66	24%
Dois	44	16%
Três	13	4%
Quatro ou mais	5	2%
Total	278	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Acredita-se que o Empreendedor Individual advém do empreendedorismo por necessidade, que considera o trabalho que está mais disponível no momento. E a formalização deu-se para as atividades em que muitos trabalham de forma individual e contam com a colaboração da família, de forma que o risco com os encargos trabalhistas seja minimizado.

Outro benefício que é disponibilizado pela Lei Complementar n. 128/2008 aos Empreendedores Individuais é “compra e venda em conjunto”. Inicialmente busca-se compreender se os empreendedores sabem que pode realizar compra ou venda em conjunto.

Observa-se o resultado na Tabela 39 de que 455 (75%) dos empreendedores individuais de MT não sabiam que podiam realizar compra ou venda conjunto.

Tabela 39 - Frequência do conhecimento dos Els de MT quanto à compra ou à venda conjunto

Fatores	Frequência	Percentual
Não	455	75%
Sim	152	25%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Dos 607 entrevistados, 75% desconhecem que podem realizar compra ou venda conjunto, conforme apresentado na Tabela 39.

Quando perguntado aos empreendedores individuais se já realizaram alguma compra conjunta com outro Empreendedor Individual, obteve-se que somente 7 empreendedores efetuaram alguma transação de compra com outro empreendedor, conforme a Tabela 40.

Tabela 40 - Frequência da realização de compra conjunta com outro Empreendedor Individual

Fatores	Frequência	Percentual
Não	600	99%
Sim	7	1%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Esse benefício proporciona aos empreendedores individuais um forte poder de compra com condições vantajosas em preços e condições de pagamento, conforme orientação ao Empreendedor Individual no site do portal do empreendedor, no entanto, percebe-se que somente 1% dos entrevistados aproveitou do benefício, de acordo com a Tabela 40.

Todos os 7 empreendedores que haviam realizado compra conjunta com outro Empreendedor Individual afirmaram ter negociado valores em até R\$ 5.000,00 conforme apresentado na tabela 41.

Tabela 41 - Frequência de valores das compras conjuntas realizadas

Fatores	Frequência	Percentual
Até 5.000,00	7	100%
De 5.000,01 a 10.000,00	0	0
10.000,01 a 15.000,00	0	0
Acima de 15.000,01	0	0
Total	7	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O valor negociado pelos EIs de MT está em uma faixa pequena de até R\$ 5.000,00. Relata-se que, no momento da coleta de dados, os valores citados eram inferiores a R\$ 1.000,00, o que se percebe é que a negociação em compra conjunta com outros EIs, ainda é muito tímida.

O mesmo acontece ao verificar o acesso ao benefício de venda conjunta, esse com uma frequência ainda menor, já que apenas 4 entrevistados realizaram venda conjunta com outro empreendedor, conforme a Tabela 42.

Tabela 42 - Frequência de venda conjunta realizada com outro Empreendedor Individual

Fatores	Frequência	Percentual
Não	603	99%
Sim	4	1%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Dos 04 empreendedores individuais que afirmaram ter realizado venda conjunta, 03 responderam que foram valores de até R\$ 5.000,00 e 01 respondeu que foi entre R\$ 5.000,01 a 10.000,00, de acordo com o apresentado na Tabela 43.

Tabela 43 - Frequência de valores de vendas conjuntas realizadas com outro Empreendedor Individual

Fatores	Frequência	Percentual
Até R\$ 5.000,00	3	75%
De 5.000,01 a 10.000,00	1	25%
10.000,01 a 15.000,00	0	0
Acima de 15.000,01	0	0

Total	4	100%
-------	---	------

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que o resultado encontrado neste trabalho, especialmente, quanto ao conhecimento e ao acesso aos benefícios, mostrou um grande desconhecimento por parte dos EIs de MT, fato confirmado pelo SEBRAE/MS (2011c) que menciona nos resultados que os Empreendedores Individuais, a nível nacional, parecem ter dificuldades com relação ao acesso a crédito, à contratação de funcionários e, aparentemente, poucos interessam ou sabem sobre compras governamentais.

Percebe-se que na realização da coleta de dados o SEBRAE tem uma função primordial para o desenvolvimento do Microempreendedor Individual, entretanto, poderia ter uma atuação mais forte para o acesso aos benefícios que trazem vantagem ao crescimento da empresa, criando mecanismos de facilitar a utilização conjunta dos EIs.

Este trabalho buscou conhecer se os empreendedores individuais tinham participado de algum processo licitatório com órgãos públicos. A Tabela 44 apresenta que dos 607 entrevistados somente 39 empreendedores individuais participaram de algum processo licitatório.

Tabela 44 - Frequência da participação dos EIs de MT em algum processo licitatório com órgão público

Fatores	Frequência	Percentual
Não	568	94%
Sim	39	6%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado demonstra que 94% não participaram e somente 6% participaram de algum processo licitatório com órgãos públicos. Relata-se que no momento da coleta dos dados, ao perguntar “se tinham participado de algum processo de licitação com órgãos públicos”, alguns entrevistados perguntavam o que era isso, demonstrando o desconhecimento sobre esse benefício.

Dos 39 entrevistados que afirmaram ter participado de algum processo de licitação com órgãos públicos, 21 deles ganharam o processo, 16 não ganharam e 2

respondentes ainda aguardavam o resultado, já que o processo ainda não tinha terminado até o momento da entrevista, de acordo com a Tabela 45.

Tabela 45 - Frequência da situação dos Els de MT que participaram de algum processo licitatório

Fatores	Frequência	Percentual
Ganhou o processo	21	54%
Não ganhou	16	41%
O processo ainda não terminou	2	5%
Total	39	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Demonstra-se que apesar da participação em processos licitatórios com órgãos públicos ser de somente 6% dos empreendedores individuais entrevistados, o resultado final dessa participação tem sido satisfatório, pois 54% ganharam o processo, 41% não ganharam e 5% aguardam resposta, o que demonstra que a participação em processos licitatórios é um benefício real, porém, pouco explorado.

Esse resultado comprova que o programa permite ampliar o mercado, que os Els têm a capacidade de atender as exigências de um edital público, e que, conforme o resultado, aqueles que se arriscaram em participar, mais de 50% obtiveram sucesso.

O benefício de “participação em licitação” é outro fator que poderia ser explorado mais pelo SEBRAE e outras entidades, no sentido de preparar os Els para participarem dos processos licitatórios, que além de aumentar o número de participantes, poderia aumentar também a taxa de sucesso.

O acesso aos serviços contábeis gratuitos por um ano tem sido uma forma de facilitar a formalização, por isso, buscou-se conhecer se os empreendedores individuais tiveram acesso a esse benefício.

De acordo com a Tabela 46, dos 607 entrevistados, 316 disseram que obtiveram acesso ao serviço contábil e 291 não tiveram acesso a nenhum serviço contábil gratuito.

Tabela 46 - Frequência do acesso ao serviço contábil gratuito dos Els de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	316	52%
Não	291	48%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que 52% dos entrevistados tiveram acesso ao serviço contábil e 48% não tiveram. Relata-se que, no momento da coleta dos dados, o acesso ao serviço deu-se principalmente na formalização e que posteriormente não se obteve mais nenhum serviço contábil.

A formalização como Empreendedor Individual, não necessariamente necessita do acompanhamento diário ou mensal de um contador para o desenvolvimento das atividades, o próprio empreendedor tem condições de preparar as informações. No entanto, há obrigações que são importantes e devem ser cumpridas, o que pode acarretar prejuízos para quem não declara, caso esse acompanhamento não ocorra ou o EI não tenha condições de fazê-lo.

O acesso ao serviço contábil gratuito é durante o primeiro ano e foi a maneira que o Governo federal encontrou para incentivar e melhorar as condições do negócio dos EIs, no entanto, não é o que se detectou neste trabalho, em que 48% não obtiveram esse acompanhamento e talvez não sabiam as obrigações que deviam ser declaradas.

Foi questionado aos EIs de MT se após a formalização houve alteração nas vendas do seu negócio e o resultado é apresentado na Tabela 47.

Tabela 47 - Frequência de acontecimento com as vendas do negócio dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Aumentaram	306	50%
Não se alteraram	290	48%
Diminuíram	11	2%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Na Tabela 47 observa-se que, dos 607 entrevistados, 306 disseram que as suas vendas aumentaram, 290 responderam que não se alterou e somente 11 responderam que diminuiu.

Para os 11 EIs que responderam que suas vendas tinham diminuído, demonstra-se na Tabela 48 que 9 (82%) deles responderam que não foi consequência da formalização, e que pode ter sido em consequência da inércia do comércio, especialmente da época da coleta dos dados.

Tabela 48 - Frequência da consequência da diminuição das vendas do negócio dos EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Não	9	82%
Sim	2	18%

Parcialmente	0	0%
Total	11	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Em seguida, apresenta-se na Tabela 49 que, dos 306 empreendedores que responderam que houve aumento, 237 (77%) responderam que foi em consequência da formalização, 34 (11%) responderam que foi parcialmente e 35 (12%) disseram que não foi por conta da formalização.

Tabela 49 - Frequência das consequências do aumento das vendas do negócio dos Els de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	237	77%
Não	35	12%
Parcialmente	34	11%
Total	306	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Relata-se que, no momento da coleta dos dados, quando um entrevistado respondeu que tinha aumentado suas vendas, informalmente prosseguimos o porquê ele achava que tinha aumentado, a resposta foi: “agora tenho a máquina de cartão de crédito” e para outro entrevistado a resposta foi: “agora posso emitir nota fiscal e prestar serviços para as empresas que exigem a nota fiscal”.

Nesse aspecto, a Lei Complementar n. 128/2008 atingiu os seus objetivos, pois 50% dos Els de MT afirmaram que obtiveram aumento nas vendas do seu negócio, e a grande maioria disse que foi por conta da formalização.

Pode-se refletir que apesar da boa percepção do reflexo do crescimento em consequência da formalização, esta pode ser exagerada, pois o estado de Mato Grosso alcançou, no ano de 2009, uma taxa de crescimento de 7,3% acima da média nacional e os Els podem estar relacionando essa melhora com a formalização.

4.3.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos e Todas as Cidades Não Polos Quanto ao Acesso dos Empreendedores Individuais aos Benefícios Divulgados

Os resultados obtidos pelo teste de Mann-Whitney para as cidades polos *versus* as cidades não polos em relação ao acesso dos Els de MT e aos benefícios divulgados pela Lei Complementar n. 128/08 estão apresentados na Tabela 50.

Tabela 50 - Resultado do teste de Mann-Whitney quanto ao acesso dos Els de MT aos benefícios divulgados entre todas as cidades polos (Grupo 1) versus todas as cidades não polos (Grupo2)

Fatores	P-value
O sr. antes da sua formalização como empresa era cliente de algum Banco?	,665
Se sim, qual o principal Banco que mantém a sua movimentação?	,047
Participou de algum processo de licitação com órgãos públicos?	,463
Se sim:	,453
Foi contratado algum funcionário após sua formalização	,798
Caso a resposta sim, quantos?	,804
Os empregados que foram contratados estão com a carteira assinada?	,819
Quantos familiares (esposa, filhos, parentes) passaram a colaborar com o seu negócio?	,104
Quantos desses já estavam no negócio antes da formalização?	,011
Você sabe que pode realizar compra ou venda conjunta?	,759
Realizou alguma compra conjunta com outro Empreendedor Individual?	,056
Caso realizou alguma compra conjunta, qual faixa de valor?	,056
Realizou alguma venda conjunta com outro Empreendedor Individual?	,637
Caso realizou alguma venda conjunta, qual faixa de valor?	,632
Teve acesso aos serviços contábeis gratuitos?	,003

(Continua)

Fatores	(Conclusão)
	P-value
Após ter se registrado como EI, o sr. (a) obteve algum empréstimo?	,020
Se buscou empréstimos. Qual o montante?	,015
Após o (a) sr. (a) ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?	,833
Na sua opinião, esse aumento ou diminuição foi consequência da formalização?	,864

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na Tabela 50 que a primeira diferença encontrada refere-se ao principal Banco no qual os EIs de MT mantinham sua movimentação. Já a Tabela 51 demonstra que a diferença ocorreu devido aos respondentes das cidades não polos, pois 44% deles mantinham a movimentação no Banco do Brasil e na cidade polo a grande maioria 31% dos respondentes mantinham sua movimentação no Bradesco.

Tabela 51 - Resultado do percentual das diferenças entre cidades polos e não polos - 1

Fatores	Percentual	
	Se sim, qual o principal Banco que mantém a sua movimentação?	
	GRUPO 1 POLO	GRUPO 2 NÃO POLO
Banco do Brasil	22%	44%
Bradesco	31%	36%
Outros	12%	13%
Caixa Econômica Federal	21%	6%
Itaú	14%	1%

Fonte: Dados da Pesquisa.

A movimentação dos EIs das cidades não polos no Banco do Brasil pode ser pela facilidade do acesso ao referido Banco, uma vez que pode ser fácil, especialmente, pelo Banco postal. Já nas cidades polos, a escolha do Banco pelos EIs aumenta pela diversidade de Bancos existentes nessas cidades.

A diferença demonstrada na Tabela 52 é de que 78% dos respondentes das cidades polos disseram que tinham em seu empreendimento um ou mais familiares no negócio antes da formalização, e nas cidades não polos, 56% dos respondentes afirmaram que um ou mais familiares já estavam no negócio após terem se formalizado e se encontravam no negócio antes da formalização.

Tabela 52 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) *versus* não polos (Grupo 2) - 2

Fatores	Percentual	
	Quantos desses familiares já estavam no negócio antes da formalização?	
	Grupo 1 - Polo	Grupo 2 - Não polo
Nenhum	22%	44%
Um	21%	6%
Dois	31%	36%
Três	14%	1%
Quatro ou mais	12%	13%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Esse resultado é interessante porque a maioria dos EIs, que permanece no negócio, está na cidade polo. Pode ser que a dificuldade de manter um negócio, a falta de emprego, ou até mesmo uma característica de negócio mais familiar justifiquem os EIs das cidades polos ter familiares ajudando no negócio.

Outra possibilidade pode ser pelo fato dos negócios das cidades polos serem maiores do que os das cidades não polos e necessitarem mais de mão de obra. Ou porque o EIs da cidade polo tenham familiares ajudando para fugir dos encargos trabalhistas.

Pode se analisar na Tabela 53 que o resultado demonstrado é de que 66% dos EIs das cidades não polos tiveram acesso aos serviços contábeis gratuitos, enquanto que apenas 49% dos EIs das cidades polos tiveram acesso. Supõem-se que trabalhar/alcançar com os EIs em cidades não polos talvez seja mais fácil do que com os EIs das cidades polos.

Tabela 53 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) *versus* não polos (Grupo 2) - 3

Fatores	Percentual	
	Teve acesso aos serviços contábeis gratuitos?	
	Grupo 1 - Polo	Grupo 2 - Não Polo
Sim	49%	66%
Não	51%	34%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Será que os escritórios de contabilidade das cidades não polos estão mais abertos para atender os Empreendedores Individuais gratuitamente? Isso pode ser em decorrência da grande quantidade de clientes nas cidades polos ou até mesmo o não atendimento do escritório contábeis das cidades polos.

Quanto à obtenção de empréstimos, observa-se que dentre os EIs estabelecidos nas cidades polos, 12% deles buscaram e conseguiram empréstimos,

enquanto nas cidades não polos só 6% dos EIs conseguiram obter empréstimos, conforme apresentado na Tabela 54. Pode ser que as cidades polos tenham mais condições de emprestar recursos aos EIs, devido ao acesso de informações contábeis, garantias, metas a serem atingidas pelas agências, entre outros.

Tabela 54 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) *versus* não polos (Grupo 2) - 4

Fatores	Percentual	
	Após ter se registrado como EI, o sr. (a) obteve algum empréstimo?	
	Grupo 1 - Polo	Grupo 2 - Não polo
Não	72%	83%
Sim, busquei, mas não consegui	15%	10%
Sim, busquei e consegui	12%	6%
Sim, busquei e aguardo resposta	1%	1%

Fonte: Dados da Pesquisa.

No entanto, percebe-se que 83% dos EIs das cidades não polos não obtiveram empréstimo.

Dos 65 EIs que conseguiram empréstimos sejam das cidades polos e não polos 49 (75%) possuíam conta no Banco antes da formalização. Destaca-se nesse resultado que o fato de ter conta no Banco antes da formalização pode ter ajudado a obtenção de empréstimos.

Dos 607 EIs entrevistados, 161 (26%) tentaram obter empréstimos, mas somente 65 (11%) obtiveram sucesso em conseguir empréstimos. De acordo com a Tabela 55, percebe-se que os 55% dos EIs das cidades polos buscaram valores acima de R\$ 5.000,00. Nas cidades não polo 59% buscaram valor até R\$ 5.000,00.

Tabela 55 - Resultado do percentual das diferenças entre as cidades polos (Grupo 1) *versus* não polos (Grupo 2) - 5

Fatores	Percentual	
	Se buscou empréstimos. Qual o montante?	
	Grupo 1 - Polo	Grupo 2 - Não polo
Até R\$ 3.000,00	20%	35%
De R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	25%	24%
De R\$ 5.000,01 a R\$ 10.000,00	24%	17%
Acima de R\$ 10.000,01	31%	24%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que nas cidades polo, a busca por crédito é, principalmente, por valores maiores que R\$ 5.000,00, enquanto nas cidades não polos, a maioria dos EIs buscam valores de até R\$ 5.000,00. O que sugere que a necessidade de recursos para o desenvolvimento do empreendimento é menor nas cidades não polos.

4.3.2 Diferença entre as Regiões Quanto ao Acesso dos Empreendedores Individuais de MT aos Benefícios Divulgados

O teste de Kruskal-Wallis é utilizado para analisar se há ou não diferença significativa entre as regiões, e o resultado é apresentado na Tabela 56.

Tabela 56 - Teste de Kruskal-Wallis entre as regiões quanto ao acesso do EIs de MT aos benefícios divulgados

Benefícios	<i>P- Value</i>	Hipóteses
O sr. antes da formalização como empresa era cliente de algum Banco?	,065	Aceita H_0
Se SIM, qual o principal Banco que mantém sua movimentação?	,025	Rejeita H_0
Participou de algum processo de licitação com órgãos públicos?	,174	Aceita H_0
Se sim:	,184	Aceita H_0
Foi contratado algum funcionário após sua formalização?	,226	Aceita H_0
Caso a resposta SIM, quantos?	,220	Aceita H_0
Os empregados que foram contratados estão com a carteira assinada?	,256	Aceita H_0
Quantos familiares (esposa, filhos, parentes) passaram a colaborar com o seu negócio?	,581	Aceita H_0
Quantos desses já estavam no negócio antes da formalização?	,123	Aceita H_0
Você sabe que pode realizar compra ou venda conjunta com outro Empreendedor Individual?	,079	Aceita H_0
Realizou compra conjunta com outro Empreendedor Individual?	,081	Aceita H_0
Caso realizou alguma compra conjunta, qual faixa de valor?	,081	Aceita H_0
Realizou venda conjunta com outro Empreendedor Individual?	,701	Aceita H_0
Caso realizou alguma venda conjunta, qual faixa de valor?	,700	Aceita H_0
Teve acesso aos serviços contábeis gratuitos?	,000	Rejeita H_0
Após ter se registrado como Empreendedor Individual, o(a) sr(a). obteve algum empréstimo em Banco?	,187	Aceita H_0
Se buscou empréstimos, qual o montante?	,285	Aceita H_0
Após o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?	,038	Rejeita H_0
Na sua opinião, esse aumento ou diminuição foi consequência da formalização?	,057	Aceita H_0

Fonte: Dados da Pesquisa.

Pode-se observar que houve três questões que apresentaram diferença significativa, isso demonstra que alguma região é diferente da outra quando se trata das questões que houve a diferença.

A primeira questão que apresenta diferença é no principal Banco que os empreendedores mantinham sua movimentação antes da formalização. O *p-value* é de 0,025 rejeitando H_0 .

A outra diferença encontra-se no acesso dos empreendedores aos serviços contábeis gratuitos, o *p-value* é 0,000, rejeitando H_0 .

E a terceira diferença encontrada mediante ao resultado do teste de Kruskal-Wallis é na questão que trata se houve alteração nas vendas do negócio após a formalização, o *p-value* é 0,038, rejeitando H_0 . Essas diferenças são visualizadas na Tabela 56.

Para as outras questões, os resultados estatísticos são significativamente semelhantes entre as regiões, com *p-value* > 0,05.

O resultado estatístico encontrado nas regiões permite conhecer que há diferença entre elas, no entanto não diz qual a principal região que apresenta diferença.

Com isso, após uma comparação múltipla de média, observa-se que no caso da diferença encontrada no principal Banco em que os empreendedores possuem sua movimentação, a região que apresenta diferenças significativas é demonstrada na Tabela 57.

Tabela 57 - Resultado da comparação de média – movimentação bancária

Se SIM, qual o principal Banco que mantém sua movimentação?	
Região	P- Value
Região 1 com Região 2	,010
Região 1 com Região 3	,017
Região 1 com Região 4	,030
Região 1 com Região 6	,022
Região 1 com Região 7	,000
Região 4 com Região 7	,001
Região 7 com Região 5	,001
Região 7 com Região 6	,007
Região 7 com Região 8	,030
Região 7 com Região 10	,037
Região 7 com Região 12	,006

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região 7 representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, para essa questão foi a região que apresentou mais diferenças entre as regiões, com *p-value* < 0,05, seguida da região 1 representada pela cidade polo de Juína e não polo de Aripuanã.

A Tabela 58 apresenta os resultados dos EIs das regiões selecionadas, com relação a movimentação bancária.

Tabela 58 - Resultado do percentual da movimentação bancária das regiões: 1, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12

Fatores	Percentual							
	Região 1	Região 4	Região 5	Região 6	Região 7	Região 8	Região 10	Região 12
Banco do Brasil	23%	31%	21%	24%	40%	22%	39%	22%
Caixa Econômica Federal	4%	6%	23%	23%	10%	9%	12%	19%
Bradesco	38%	44%	32%	29%	44%	32%	15%	35%
Itaú	0%	6%	16%	14%	6%	19%	15%	12%
Outros	35%	13%	9%	10%	0%	19%	19%	12%
MÉDIA	3	2,62	2,68	2,66	2,16	4	1,87	2,91

Fonte: Dados da Pesquisa.

O *p-value* mais representativo nessa questão é a comparação da região 1 representada pela cidade polo de Juína e não polo de Aripuanã, com a região 7 representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, que obteve um *p-value* de 0,000, rejeitando H_0 . Percebe-se na Tabela 58 que a média entre as duas regiões é 3 e 2,16 respectivamente, havendo diferenças entre os Els das regiões 1 e 7.

Observa-se, em percentual, que 35% dos Els da região 1 (Juína e Aripuanã) mantinham sua movimentação bancária em outros Bancos, e já na região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda) não houve movimentação por parte dos Els na possibilidade de outros Bancos. Cabe ressaltar que no ato da coleta dos dados, os Els ao responder “outros”, em sua grande maioria, citava o Sistema de Cooperativa de Crédito (Sicredi), o interessante é que na região 1 pode ter ocorrido essa possibilidade.

A região 6 representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres é a região que apresenta diferenças significativas com as demais, com *p-value* < 0,05 para a questão que trata do acesso aos serviços contábeis gratuitos, conforme apresentado na Tabela 59.

Tabela 59 - Resultado da comparação de média quanto aos serviços contábeis gratuitos

Teve acesso aos serviços contábeis?	
Região	P- Value
Região 6 com Região 2	,042
Região 6 com Região 4	,003
Região 6 com Região 5	,000
Região 6 com Região 7	,001
Região 6 com Região 8	,009
Região 6 com Região 12	,001

Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base no resultado apresentado na Tabela 60, percebe-se o que mais significativo ocorreu entre a região 6, representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres, e a região 5, representada pela cidade pólo Rondonópolis e não polo Alto Taquari, que foi um *p-value* 0,000.

Tabela 60 - Resultado do percentual do acesso aos serviços contábeis das regiões: 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12

Fatores	Percentual						
	Região 2	Região 4	Região 5	Região 6	Região 7	Região 8	Região 12
Sim	62%	71%	71%	39%	64%	60%	67%
Não	38%	29%	29%	61%	36%	40%	33%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Em relação às diferenças encontradas, refere-se à região 6, onde apenas 39% dos Els responderam “sim”, que tiveram acesso aos serviços contábeis gratuitos, resultado muito menor que o encontrado nas demais regiões, nas quais 60% dos Els disseram que tiveram acesso aos serviços contábeis gratuitos.

É um resultado interessante, já que na região 6, representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres, encontra-se a capital do estado e os Els estabelecidos nessa região não tiveram acesso ao benefício “serviços contábeis gratuitos”, e isso pode ter ocorrido devido a grande demanda de serviço, oportunidade de negócio e também a dificuldade de abertura dos escritórios de contabilidade da capital para assessorar os Els da região 6.

Essa diferença foi detectada ao aplicar o teste de Mann-Whitney, comparando todas as cidades polos *versus* todas as cidades não polo, e obteve-se que o acesso nas cidades não polos foi maior do que nas cidades polos, confirmando o resultado obtido pelo teste de Kruskal-Wallis.

Ao questionar se após a formalização houve alteração nas vendas do seu negócio, a região que apresentou mais diferenças foi a região 3, representada pela cidade polo Vila Rica e não polo de Confresa, seguida da região 7, representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, de acordo com a Tabela 61.

Tabela 61 - Resultado da comparação de média quanto à alteração das vendas dos negócios dos Els de MT

Após o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?	
Região	P- Value
Região 3 com Região 2	,006
Região 3 com Região 4	,038
Região 3 com Região 5	,029
Região 3 com Região 6	,024
Região 3 com Região 8	,004
Região 3 com Região 10	,003
Região 3 com Região 12	,003
Região 7 com Região 2	,040
Região 7 com Região 8	,017
Região 7 com Região 10	,014
Região 7 com Região 12	,013

Fonte: Dados da Pesquisa.

As diferenças encontradas nas regiões estão apresentadas na Tabela 62 e ao avaliar especificamente a região 3, representada pela cidade polo de Vila Rica e não polo de Confresa, nota-se que 90% dos Els responderam que não alteraram as vendas do negócio, tornando, assim, o resultado mais representativo entre as regiões.

Tabela 62 - Resultado do percentual da alteração nas vendas dos negócios das regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12

Fatores	Percentual								
	Região 2	Região 3	Região 4	Região 5	Região 6	Região 7	Região 8	Região 10	Região 12
Diminuíram	5%	0%	0%	2%	2%	2%	0%	3%	76%
Não se alteraram	28%	90%	50%	50%	50%	60%	38%	30%	8%
Aumentou	67%	10%	50%	48%	48%	38%	62%	67%	16%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base nos resultados apresentados na Tabela 62, justifica-se que talvez os Els da região 3, representada pela cidade polo de Vila Rica e não polo de Confresa, e região 7, representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, não perceberam qualquer alteração em relação ao seu negócio por não terem conseguido explorar de maneira produtiva os benefícios da Lei Complementar n. 128/2008 ou a percepção dos entrevistadores, no momento da coleta dos dados, quanto a essa pergunta, era de que a melhoria no negócio não ocorreu devido ao comércio estar fragilizado em determinado momento.

Destaca-se que a região 3 apresentou diferença quanto à “segurança jurídica”, porque para os EIs dessa região tanto faz a formalização ou não, pois isso não mudaria em nada. E a percepção de que as vendas “não alteraram” pode ser devido ao sentimento de que ao se tornar um “Empreendedor Individual” o seu negócio desenvolveria.

Já na região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda), que obteve um resultado parecido ao da região 3 (Vila Rica e Confresa), 60% dos EIs responderam que a formalização não alterou em nada as vendas do seu negócio, e isso talvez ocorra especificamente nessa região por causa da baixa capacidade empreendedora dos EIs. E o empreendedorismo por necessidade talvez prevaleça na região 7.

4.4 SATISFAÇÃO DOS EMPREENDEDORES INDIVIDUAIS DE MATO GROSSO COM OS BENEFÍCIOS OBTIDOS PÓS-FORMALIZAÇÃO

Nesta seção apresentam-se questões acerca da satisfação dos empreendedores individuais após a formalização como Empreendedor Individual. Compreender como está o grau de satisfação dos EIs de MT, que se formalizaram, permite formatar novas propostas e aprimorar a execução do programa no Estado, não basta simplesmente formalizar.

A questão respondida pelos empreendedores foi: vou mencionar alguns benefícios, e gostaria que respondesse para cada um deles se ficou: (1) Muito pior, (2) Pior, (3) Não mudou, (4) Melhorou e (5) Muito melhor. A coluna de média indica o escore médio das respostas indicadas pelos respondentes diante da escala construída.

Demonstra-se na Tabela 63 a avaliação dos respondentes quanto à percepção dos benefícios no seu negócio.

Tabela 63 - Avaliação dos EIs de MT quanto aos benefícios pós-formalização

Benefícios	Muito pior (1)	Pior (2)	Não mudou (3)	Melhorou (4)	Muito Melhor (5)	Média
Maior credibilidade da empresa	0,00%	0,33%	20,26%	64,09%	15,32%	3,97
Menos burocracia	0,83%	4,29%	30,97%	58,81%	5,10%	3,94

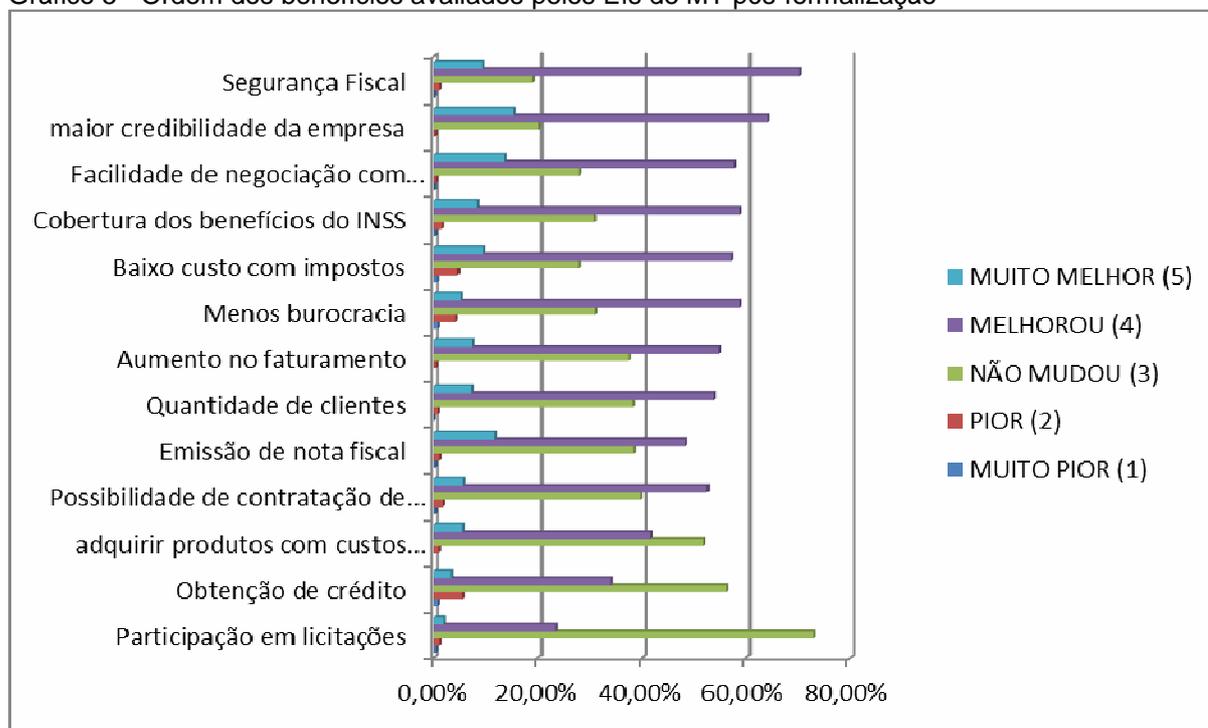
(Continua...)

Benefícios	(Conclusão)					Média
	Muito pior (1)	Pior (2)	Não mudou (3)	Melhorou (4)	Muito Melhor (5)	
Segurança fiscal	0,17%	1,15%	19,11%	70,18%	9,39%	3,87
Facilidade de negociação com fornecedores	0,17%	0,49%	28,05%	57,76%	13,53%	3,83
Cobertura dos benefícios do INSS	0,33%	1,65%	30,81%	58,81%	8,40%	3,73
Baixo custo com impostos	0,66%	4,61%	28,01%	57,17%	9,55%	3,70
Emissão de nota fiscal	0,33%	1,15%	38,39%	48,27%	11,86%	3,70
Aumento no faturamento	0,00%	0,49%	37,40%	54,70%	7,41%	3,69
Quantidade de clientes	0,00%	0,82%	38,22%	53,71%	7,25%	3,67
Possibilidade de contratação de 1 funcionário	0,33%	1,81%	39,70%	52,56%	5,60%	3,61
Adquirir produtos com custos reduzidos	0,00%	0,98%	51,90%	41,68%	5,44%	3,51
Obtenção de crédito	0,82%	5,44%	56,18%	34,10%	3,46%	3,33
Participação em licitações	0,49%	1,15%	72,98%	23,40%	1,98%	3,25

Fonte: Dados da Pesquisa.

Ao analisar os benefícios, somando os percentuais da coluna “Melhorou (4) e Muito melhor (5)”, identifica-se que a ordenação dos benefícios se altera, conforme apresentado no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Ordem dos benefícios avaliados pelos Els de MT pós-formalização



Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que os respondentes, em média, estão satisfeitos com os benefícios obtidos pós-formalização. A média encontrada nas respostas está acima

de 3. É um resultado positivo para o MEI de Mato Grosso, pois muitos EIs têm a sensação de melhoria até mesmo em benefícios que efetivamente não se beneficiaram.

De acordo com a Tabela 63 o benefício melhor avaliado foi “Maior credibilidade da empresa” que apresentou uma média de 3,97 dos respondentes afirmando que o seu negócio melhorou após a formalização. Esse benefício pode contribuir muito com as vendas dos negócios dos EIs e conseqüente crescimento, pois trata-se de garantia, de confiança que o cliente passa a ter do negócio.

Em seguida, o benefício “Menos Burocracia” com uma média de 3,94 das respostas dos entrevistados que houve melhoria no seu negócio após a formalização. Isso fortalece o programa, e atinge um dos seus objetivos que é facilitar a formalização do novo empreendimento.

Além de fortalecer o programa, desmistifica que abrir um negócio é difícil, complicado, tendo em vista que se pode refletir que o informal que ainda não se formalizou, não se preocupa com burocracia, não respeita, e alimenta um pré-conceito de que a formalização é burocrática.

E o terceiro benefício “segurança fiscal” obteve 3,87 na avaliação dos empreendedores ao responderem que melhorou o seu negócio após a formalização. A vulnerabilidade que os empreendedores informais trabalhavam quanto à segurança fiscal, pode justificar a percepção de melhoria diante dessa situação.

Destaca-se que, em pesquisas realizadas no Brasil, o trabalho de Silveira e Teixeira (2011) apresenta que o principal ponto positivo percebido pelos Empreendedores Individuais pós-formalização foi a cobertura previdenciária.

No trabalho apresentado por Silveira e Teixeira (2011), os empreendedores avaliaram que a melhoria no seu negócio após a formalização ocorreu no acesso aos fornecedores, emissão de nota fiscal, credibilidade da empresa e segurança em relação à previdência.

Esse resultado parcialmente encontrado nesta pesquisa diverge nos benefícios de acesso aos fornecedores. No trabalho de Silveira e Teixeira (2011), 72,77% dos entrevistados responderam que houve melhoria no seu negócio e nesta pesquisa obteve 57,76%, ordenadamente na quinta colocação.

Interessante comparar as respostas dos EIs com as perguntas apresentadas neste trabalho. No Item 4.3 apresenta-se o resultado que houve nos negócios dos EIs após a formalização e obteve-se que 50% responderam que aumentaram suas vendas, o que diverge do resultado encontrado nessa pergunta com escala de 5 pontos onde, 62,11% dos respondentes disseram que melhorou no item “aumento no faturamento”.

O mesmo aconteceu com outros fatores apresentados na escala, como o item “possibilidade de contratação de 1 funcionário” que obteve 58,16%. Os respondentes disseram que houve melhoria com essa possibilidade de contratação com um custo baixo, no entanto quando se verifica em percentual quem contratou, somente 12% dos EIs de MT realizou a contratação. Percebe-se nesse item que há uma divergência, pois confirmam a melhoria, mas não a executam.

Em relação ao item elencado na escala “obtenção de crédito”, observa-se que 37,56% dos respondentes disseram que melhorou ou ficou muito melhor para o negócio essa possibilidade de obter recursos para o desenvolvimento do negócio, mas somente 27% tentaram obter empréstimos e só 11% conseguiram obter recurso para o seu negócio. Apesar do percentual de satisfação apresentado ser maior que o percentual de tentativa em obter empréstimos estar evidente no resultado, pode ter ocorrido pela percepção dos EIs no sentido da possibilidade de obter a facilidade que a formalização possibilita na obtenção do empréstimo.

Outra comparação importante é quanto à “participação em licitação”, 25,38% dos EIs de MT responderam que melhorou o negócio com a possibilidade de participar de licitação, no entanto somente 6% dos EIs participaram de algum processo licitatório. Pode ser que o contraponto nas respostas ocorra devido ao não conhecimento dos benefícios, mas quando apresentado como tal os EIs entendam que pode melhorar em algum momento.

O Gráfico 5 apresenta o ordenamento dos benefícios somando-se a coluna de “Melhorou (4) e Muito melhor (5)” e os três benefícios que demonstraram principal melhoria no negócio dos EIs foram: segurança fiscal, maior credibilidade da empresa e facilidade de negociação com os fornecedores.

Percebe-se que o Els de MT, que se encontravam na informalidade e aproveitaram a Lei Complementar n. 128/08 para se formalizarem, buscavam além dos benefícios que os favorecem enquanto pessoa (ex.: aposentadoria) queriam segurança. O simples fato de não precisarem esconder sua mercadoria para que não fosse apreendida ou ter o CNPJ como “Empreendedor Individual” foi importante para definir o que melhorou no seu negócio após a formalização.

Os benefícios que ordenadamente ficaram nas últimas colocações foram: participação em licitação, obtenção de crédito e adquirir produtos com custos reduzidos.

Nota-se que o benefício de “participação em licitação” não foi valorizado em decorrência do não conhecimento de tal benefício. Quanto à possibilidade “obter crédito”, acredita-se que é pelo fato da dificuldade encontrada pelos Els em conseguir o empréstimo. Até mesmo, no momento da coleta de dados os respondentes criticaram muito esse benefício, dizendo que só estava no papel, mas que os Els não tinham acesso.

O outro benefício “adquirir produtos com custos reduzidos” talvez tenha sido pela não compreensão do benefício “compras e vendas em conjunto” que serve para reduzir os custos dos produtos ao serem comprados em grande quantidade. O resultado obtido nesse trabalho, ao perguntar se os Els sabiam que podiam realizar compra ou venda conjunta com outro empreendedor, foi o seguinte: 75% dos respondentes disseram que não.

Ao questionar os 607 empreendedores individuais se eles estavam satisfeitos com os benefícios recebidos pós-formalização, 417 responderam que estavam satisfeito e 79 muito satisfeitos, conforme Tabela 64.

Tabela 64 - Frequência da satisfação dos Els de MT pós-formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Muito Insatisfeito	10	1%
Insatisfeito	29	5%
Indiferente	72	12%
Satisfeito	417	69%
Muito Satisfeito	79	13%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que mesmo somando os percentuais de muito insatisfeito, insatisfeito e indiferente, totalizam-se apenas 18%, ou seja, bem abaixo do

percentual encontrado com os fatores satisfeito e muito satisfeito, os quais juntos alcançaram 82%, de acordo com a Tabela 64. Destaca-se que o nível de satisfação dos EIs de MT supera ao percentual do benefício melhor avaliado neste trabalho, o que sugere que o conjunto de benefícios é mais importante que um único individual.

Nota-se que apesar de ter benefícios que não foram utilizados pelos EIs de MT, a falta de conhecimento em aspectos que poderiam proporcionar o crescimento nas vendas e conseqüentemente do negócio, o grau de satisfação é alto. Nesse sentido, acredita-se que a perspectiva dos EIs de MT por meio de um trabalho focado pelo SEBRAE e demais órgãos em formas de treinamento, discussão sobre as vantagens da Lei Complementar n. 128/08 pode ajudá-los no desenvolvimento do negócio, obtendo um crescimento positivo para cada região do Estado.

A Tabela 65 apresenta a percepção dos empreendedores individuais acerca do processo de formalização, quanto à rapidez do processo de formalização. Dentre os 607 entrevistados, 472 tiveram a percepção de que o processo foi rápido, 103 consideraram muito rápido, 15 acharam que demorou, 14 foram indiferentes e 03 avaliaram como muito demorado.

Tabela 65 - Frequência dos EIs de MT sobre o processo de formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Rápido	472	78%
Muito Rápido	103	17%
Demorado	15	2%
Indiferente	14	2%
Muito Demorado	3	1%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Na Tabela 65 visualiza-se que somando o fator rápido com muito rápido tem-se que 95% dos entrevistados responderam que o processo de formalização foi pelo menos rápido.

A burocracia é bastante questionada ao abrir um novo empreendimento, a Lei Complementar n. 128/08 tem como um dos seus objetivos facilitar a entrada dos empreendedores que já trabalhavam, mas não eram formalizados, como também fomentar novas entradas daqueles que tinham a vontade de abrir um negócio e que por conta da burocracia e custos não o faziam. Observa-se que a Lei Complementar n. 128/08 alcançou um dos seus objetivos na questão facilidade no processo de formalização.

Ao questionar se os EIs tinham recebido acompanhamento pós-formalização, dos 607 entrevistados, 321 responderam “sim”, que tinham recebido e 286 responderam que “não” tinham recebido nenhum acompanhamento, conforme a Tabela 66.

Tabela 66 - Frequência do acompanhamento dos EIs de MT pós-formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	321	53%
Não	286	47%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

No ato da coleta dos dados, apesar de não conter no questionário, havia um complemento por parte dos empreendedores após a pergunta de uma maior atuação do SEBRAE no acompanhamento do negócio dos EIs, que respondiam “sim” para essa pergunta. Eventualmente, os elogios eram para outros órgãos ou até mesmo para a prefeitura do município.

Observa-se na Tabela 66, que o percentual para a referida pergunta não apresenta grandes diferenças, pois 53% dos entrevistados responderam sim, tinham recebido algum acompanhamento pós-formalização e 47% disseram não, que não tinham recebido nenhum acompanhamento.

Na verdade, a Lei Complementar n. 128/2008 é para dar acessibilidade aos empreendedores informais e como forma de incentivar a formalização, concedeu a isenção de taxas para a legalização do negócio. Pode-se comprovar no relatório do GEM (2010, p.176) que as dificuldades enfrentadas pelo o empreendedor são: “maiores barreiras, custos, concorrência e legislação”, e nesses fatores o Brasil se posiciona na 49ª posição. No entanto, os empreendedores foram questionados quanto à opinião que tinham sobre os custos da formalização.

Em relação aos custos da formalização, dos 607 empreendedores, 369 consideraram o custo adequado, 208 responderam que é baixo e apenas 30 acharam que o custo é exagerado, conforme o apresentado na Tabela 67.

Tabela 67 - Frequência dos custos da formalização do EIs de MT

Fatores	Frequência	Percentual
Exagerados	30	5%
Adequados	369	61%
Baixos	208	34%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Destaca-se que ao perguntar sobre os custos, somente 5% dos EIs criticam a Lei Complementar n. 128/08, o que demonstra que o MEI foi bem recebido. Como a amostra desse estudo é formada por aqueles que aderiram ao programa, seria interessante em outra pesquisa, averiguar quantos deixaram de aderir ao programa devido aos custos de formalização.

Em seguida, foi questionado aos empreendedores se eles estavam preparados para ser um Empreendedor Individual.

A Tabela 68 demonstra que dos 607 entrevistados, 365 responderam sim, sendo que 311 se consideraram preparados e 54 muito preparados, e 242 responderam não, sendo que 181 acharam que tinham pouco preparo, 61 consideram-se sem preparo.

Tabela 68 – Frequência da percepção dos EIs de MT quanto à preparação para a formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Sim, preparado	311	51%
Não, pouco preparado	181	30%
Não, sem preparo	61	10%
Sim, muito preparado	54	9%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado obtido nessa questão é importante, pois 40% dos entrevistados acreditavam que não estavam preparados para tornar-se “Empreendedor Individual”, conforme a Tabela 68.

O percentual encontrado nessa questão dos EIs que não estavam preparados fragiliza o desenvolvimento do negócio e do programa. Faz-se necessário criar projetos, cursos que preparem os empreendedores para atuarem em seus negócios.

Os empreendedores individuais foram questionados “se foi bom se formalizar”. E dos 607 entrevistados, 407 responderam que foi bom, 154 muito bom, 37 aceitável, 08 responderam que foi ruim se formalizar e 01 respondeu que foi muito ruim, de acordo com a Tabela 69.

Tabela 69 – Frequência da satisfação dos EIs de MT em se formalizarem

Fatores	Frequência	Percentual
Bom	407	67%
Muito bom	154	26%
Aceitável	37	6%
Ruim	8	1%
Muito Ruim	1	0%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que a satisfação em se formalizar dos empreendedores é bem avaliada. A Tabela 69 demonstra que 93% dos entrevistados avaliaram em bom e muito bom a formalização e é um percentual ainda maior ao grau de satisfação dos EIs de MT que foi 82%, o que sugere que 11% dos EIs, apesar de não estarem satisfeitos com a formalização, percebem que a decisão de se formalizar foi positiva.

Com base nesse resultado, os EIs de MT perceberam o quanto foi importante a formalização e o efeito causado pela Lei Complementar n. 128/08 nos negócios. E que as possibilidades para seus negócios só têm a aumentar, diante das oportunidades criadas pela Lei Complementar n. 128/08.

A Tabela 70 apresenta que, dos 607 empreendedores individuais entrevistados, 524 responderam que pretendem expandir o seu negócio, tornando-o uma microempresa.

Tabela 70 – Frequência da pretensão dos EIs de MT em se tornar microempresa

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	524	86%
Não	83	14%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O percentual dos EIs de MT que afirmou pretender expandir o seu negócio e transformá-lo em uma microempresa é de 86%. Esse resultado é similar aos EIs a nível nacional, pois, de acordo com o SEBRAE/MS (2011c), “90% dos entrevistados afirmaram que pretendem crescer ao ponto de virar uma microempresa”.

A perspectiva dos EIs de MT é significativa e demonstra que eles acreditam que podem tornar seu negócio em uma microempresa. Isso pode ser devido à capacidade empreendedora que, em geral, os EIs de MT têm em vislumbrar o desenvolvimento do seu negócio.

A satisfação foi também verificada em relação aos empreendedores recomendarem a formalização para alguém que tenha um negócio informal. Considerando que eles já estão formalizados, conhecem o funcionamento.

A Tabela 71 demonstra que dos 607 empreendedores entrevistados, 587 responderam que indicam “sim” a formalização para alguém que tenha um negócio informal.

Tabela 71 – Frequência dos EIs de MT quanto à recomendação para formalização

Fatores	Frequência	Percentual
Sim	587	97%
Não	20	3%
Total	607	100%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base na Tabela 71, 97% dos entrevistados recomendam a formalização para outro empreendedor informal. Esse resultado é bastante similar com o apresentado pelo SEBRAE/MS (2011c), a nível nacional, em que 98% dos entrevistados recomendam a formalização para outro empreendedor, ainda, não formalizado.

O percentual encontrado nessa questão foi superior ao encontrado quanto ao grau de satisfação que é de 82%, bem como à resposta de ter sido bom se formalizar que é 93%. Pode-se concluir que os empreendedores individuais estão satisfeitos com a formalização, e com todas as possibilidades apresentadas pela Lei Complementar n. 128/2008.

Percebe-se que a satisfação dos EIs de MT reflete um desenvolvimento positivo na implantação da Lei Complementar n. 128/08 no Estado. E que o programa do Microempreendedor Individual alcançou os objetivos propostos e a grande satisfação dos EIs, confirmando o sucesso da Lei.

4.4.1 Diferença entre Todas as Cidades Polos Versus Todas as Cidades Não Polos Quanto À Satisfação dos Empreendedores Individuais de Mato Grosso com os Benefícios Obtidos Pós-Formalização

Realizou-se através do teste de Mann-Whitney uma comparação das cidades polos *versus* as cidades não polos e obteve o resultado demonstrado na Tabela 72.

Tabela 72 - Teste de Mann-Whitney quanto à satisfação dos EIs de MT com os benefícios obtidos pós-formalização entre as cidades polos (Grupo 1) e não polos (grupos 2)

Fatores	P-value
Quantidade de clientes	,526
Obtenção de crédito	,055
Participação em licitação	,000
Aumento no faturamento	,607
Cobertura dos benefícios do INSS	,346
Emissão de nota fiscal	,307
Possibilidade de contratação de 1 funcionário	,515
Segurança fiscal	,969
Facilidade de negociação com fornecedores	,027
Adquirir produtos com custos reduzidos	,067

(Continua...)

(Conclusão)

Fatores	P-value
Maior credibilidade da empresa	,982
Menos burocracia	,472
Baixo custo com impostos	,178
Você está satisfeito com os benefícios recebidos pós-formalização?	,094
O processo da formalização foi rápido?	,124
Você recebeu algum acompanhamento pós-formalização?	,005
Qual a sua opinião sobre os custos da formalização?	,948
Estava preparado para ser um Empreendedor Individual?	,115
Foi bom se formalizar como Empreendedor Individual?	,580
O (a) sr. (a) pretende nos próximos anos expandir o seu negócio, deixando de ser um Empreendedor Individual para se tornar uma microempresa?	,154
O sr. recomendaria a formalização como Empreendedor Individual para alguém que tenha um negócio informal (sem CNPJ)?	,438

Fonte: Dados da Pesquisa.

As diferenças encontradas foram: participação em licitação, facilidade de negociação com fornecedores e se o EI recebeu algum acompanhamento pós-formalização. O *p-value* é de 0,000, 0,027 e 0,005 respectivamente, rejeitando H_0 .

Tabela 73 - Resultado do percentual do benefício “participação em licitação” das cidades polos *versus* não polos

Cidades	Percentual				
	Participação em Licitação				
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)
Grupo 1 (polos)	1%	1%	76%	20%	2%
Grupo 2 (não polos)	0%	2%	57%	38%	3%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Percebe-se que para o benefício “participação em licitação” a satisfação dos EIs das cidades não polo foi melhor do que a satisfação dos EIs das cidades pólo, conforme apresentado na Tabela 73.

Esse resultado é interessante, pois dos 607 entrevistados, 39 participaram de processos licitatórios, desses, 31 são de cidades polos e 8 de cidades não polos. E como apresentado na Tabela 73, 76% dos EIs das cidades polos responderam que não mudaram nada em seu negócio esse benefício.

Pode ser que os EIs das cidades não polos antes da formalização não tinham nenhum acesso aos processos licitatórios, até mesmo por estarem distantes do governo estadual, e após a formalização o acesso ficou mais fácil, e isso pode ter sido perceptível ao EI da cidade não polo, por isso avaliaram melhor.

Na Tabela 74 demonstra-se o resultado da diferença encontrada ao comparar as cidades polo *versus* as cidades não polo para o benefício “facilidade de negociação com fornecedores”.

Tabela 74 - Resultado do percentual do benefício facilidade de negociação com os fornecedores das cidades polos *versus* não polos

Cidades	Percentual				
	Facilidade de negociação com fornecedores				
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)
Grupo 1 (polos)	1%	1%	29%	56%	13%
Grupo 2 (não polos)	0%	0%	18%	67%	15%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na Tabela 74, que a satisfação dos EIs das cidades não polos é melhor do que os EIs das cidade polos. Talvez a percepção dos EIs da cidade não polo seja maior devido a estarem mais distante dos fornecedores, e após a formalização, há sensação de que ficou mais fácil a negociação com os fornecedores.

A Tabela 75 demonstra a percepção dos EIs das cidades polos *versus* não polos quanto ao acompanhamento pós-formalização.

Tabela 75 - Resultado do percentual de acompanhamento pós-formalização dos EIs das cidades polos *versus* não polos

Cidades	Percentual	
	Você recebeu algum acompanhamento pós-formalização?	
	SIM	NÃO
Grupo 1 (polos)	51%	49%
Grupo 2 (não polos)	66%	34%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Nota-se que 66% dos EIs das cidades não polos receberam acompanhamento, enquanto que 51% dos EIs das cidades polo afirmaram que receberam acompanhamento pós-formalização.

Esse resultado pode ser consequência do total de formalizados, sendo este número muito maior nas cidades polo, o que dificultaria uma atuação mais próxima do SEBRAE. Durante a aplicação do questionário, percebeu-se que os EIs da cidade polo receberam ligação do SEBRAE convidando-os a participar de palestras, enquanto que nas cidade não polo os EIs foram visitados por funcionários do

SEBRAE, o que talvez aumentou a percepção dos Els das cidades não polos de que estavam sendo acompanhados.

4.4.2 Diferença entre as Regiões Quanto À Satisfação dos Empreendedores Individuais de Mato Grosso com os Benefícios Obtidos Pós-Formalização

O Teste de Kruskal-Wallis permite conhecer, no caso desse trabalho, se as regiões são estatisticamente semelhantes.

A Tabela 76 demonstra o resultado entre as regiões em relação ao grau de satisfação dos benefícios pós-formalização dos empreendedores individuais.

Tabela 76 - Resultado do teste de Kruskal-Wallis entre as regiões quanto à satisfação dos benefícios pós-formalização dos Els de MT

Benefícios	P- Value	Hipóteses
Quantidade de clientes	,003	Rejeita H ₀
Obtenção de crédito	,006	Rejeita H ₀
Participação em licitação	,568	Aceita H ₀
Aumento do faturamento	,002	Rejeita H ₀
Cobertura dos benefícios do INSS	,044	Rejeita H ₀
Emissão de nota fiscal	,086	Aceita H ₀
Possibilidade de contratação de 1 funcionário	,027	Rejeita H ₀
Segurança fiscal	,079	Aceita H ₀
Facilidade de negociação com fornecedores	,006	Rejeita H ₀
Adquirir produtos com custos reduzidos	,040	Rejeita H ₀
Maior credibilidade da empresa	,001	Rejeita H ₀
Menos burocracia	,091	Aceita H ₀
Baixo custo com impostos	,797	Aceita H ₀

Fonte: Dados da Pesquisa.

Nota-se que dos treze benefícios listados para avaliação dos empreendedores, 08 estão com *p-value* <0,05, rejeitando H₀. Pode-se concluir que há diferença entre as regiões quanto aos benefícios com *p-value* <0,05.

O teste de Kruskal-Wallis detectou que há diferenças significativas em 08 benefícios entre as regiões. Com isso, após uma comparação múltipla de média, observa-se que no caso da diferença encontrada no benefício “quantidade de clientes”, a região que apresenta diferenças significativas é demonstrada na Tabela 77.

Tabela 77 - Resultado da comparação de médias entre as regiões – quantidade de clientes

Benefício: Quantidade de clientes	
Região	P-value
Região 1 com Região 2	,037
Região 1 com Região 8	,025
Região 1 com Região 12	,030
Região 2 com Região 6	,018

(Continua...)

(Conclusão)

Benefício: Quantidade de clientes	
Região	P-value
Região 2 com Região 7	,027
Região 2 com Região 9	,039
Região 3 com Região 2	,006
Região 3 com Região 4	,030
Região 3 com Região 5	,030
Região 3 com Região 8	,005
Região 3 com Região 10	,036
Região 3 com Região 11	,024
Região 3 com Região 12	,005
Região 6 com Região 8	,003
Região 6 com Região 12	,006
Região 7 com Região 8	,013
Região 7 com Região 12	,018
Região 8 com Região 9	,037
Região 9 com Região 12	,040

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região 3, representada pela cidade polo de Vila Rica e não polo de Confresa, para esse benefício, foi a região que apresentou mais diferenças entre as regiões, com *p-value* < 0,05, seguida da região 12, representada da cidade polo de Sinop e não polo de Vera.

A Tabela 78 apresenta as respostas dos entrevistados quanto ao benefício “quantidade de clientes”. Conforme detectado no teste de comparação de média, a região 3 foi a que apresentou mais diferenças com as demais regiões e observa-se que 70% dos respondentes disseram que após a formalização do negócio, a quantidade dos seus clientes não mudou.

Tabela 78 - Resultado do percentual quanto à quantidade de clientes entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Quantidade de Clientes					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	0%	47%	50%	3%	3,56
Região 2	0%	5%	24%	43%	28%	3,95
Região 3	0%	0%	70%	30%	0%	3,33
Região 4	0%	0%	34%	54%	12%	3,74
Região 5	0%	0%	35%	56%	9%	3,73
Região 6	0%	1%	43%	51%	5%	3,59
Região 7	0%	0%	46%	50%	4%	3,58
Região 8	0%	0%	21%	70%	9%	3,87
Região 9	0%	0%	58%	34%	8%	3,50
Região 10	0%	0%	30%	67%	3%	3,72
Região 11	0%	0%	17%	66%	17%	4,00
Região 12	0%	0%	26%	59%	15%	3,89

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado das respostas dos entrevistados da região 3, representada pela cidade polo de Vila Rica e não polo de Confresa, pode ser justificado devido a não percepção de melhoria dos Els após a formalização.

Isso talvez ocorra devido a percepção quanto à “segurança jurídica” que por parte dos Els não houve motivação para a formalização diante deste benefício, e a diferença encontrada na região 3, em relação a pergunta se houve alteração nas vendas dos negócio após a formalização, foi de 90% dos respondentes que disseram não ter alterado, e se não houve alteração nas vendas dos negócios, conseqüentemente, na quantidade de clientes não houve mudança.

A região 2, representada pela cidade polo de Alta Floresta e não polo de Carlinda, e a região 8, representada pela cidade polo de Tangará da Serra e não polo de Campo Novo dos Parecis, são as regiões que apresentam diferenças significativas com as demais, com *p-value* < 0,05 para o benefício de “obtenção de crédito”, conforme apresentado na Tabela 79.

Tabela 79 - Resultado da comparação de médias entre as regiões - obtenção de crédito

Benefício “obtenção de crédito”	
Região	<i>P-value</i>
Região 2 com Região 1	,017
Região 2 com Região 3	,007
Região 2 com Região 5	,005
Região 2 com Região 6	,001
Região 2 com Região 10	,004
Região 4 com Região 6	,033
Região 8 com Região 3	,027
Região 8 com Região 5	,021
Região 8 com Região 6	,001
Região 8 com Região 7	,046
Região 8 com Região 10	,017

Fonte: Dados da Pesquisa.

As diferenças significativas encontradas nas regiões 2 e 8 justificam-se pelas respostas dos entrevistados, pois 53% dos entrevistados da região 8 e 47% dos entrevistados da região 2 afirmaram que melhorou o seu negócio após a formalização, para o benefício “obtenção de crédito”, conforme apresentado na tabela 80.

Comparando o resultado das regiões 2 e 8 com a região 6 onde o *p-value* foi de 0,001 respectivamente, 61% dos respondentes da região 6 disseram que não mudou o seu negócio após a formalização para esse benefício, bem diferente das respostas dos entrevistados das regiões 2 e 8.

Nota-se que a região 3 (Vila Rica e Confresa) foi a que se diferenciou, comparando as respostas dos entrevistados com as demais regiões. E esse resultado confirma a percepção de que a “obtenção de crédito” não mudou o negócio pós-formalização dos Els da região 3, pois 100% dos entrevistados responderam que não buscaram empréstimos em Banco.

Tabela 80- Resultado do percentual quanto à obtenção de crédito entre as regiões 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 10

Fatores	Percentual					Média
	Obtenção de crédito					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	3%	3%	57%	34%	3%	3,3
Região 2	0%	5%	29%	47%	19%	3,8
Região 3	0%	10%	70%	20%	0%	3,1
Região 4	0%		50%	42%	8%	3,58
Região 5	1%	5%	59%	34%	1%	3,29
Região 6	1%	6%	61%	30%	2%	3,26
Região 7	0%	6%	58%	32%	4%	3,34
Região 8	0%	4%	39%	53%	4%	3,57
Região 10	0%	15%	49%	36%	0%	3,21

Fonte: Dados da Pesquisa.

Pode ser que os Els da região 3 não necessitam ou até mesmo são desprovidos de alguma capacidade empreendedora, e que o empreendedorismo por necessidade seja bastante evidente nessa região.

Diferentemente o que ocorreu na região 2 (Alta Floresta e Carlinda), onde 15% dos respondentes disseram que buscaram empréstimos e tinham conseguido ou aguardavam a resposta, no entanto 66% dos Els avaliaram a possibilidade de “obtenção de crédito” melhor ou muito melhor para o seu negócio. Isso talvez ocorra devido à capacidade empreendedora dos Els dessa região, e por visualizaram o negócio como oportunidade e não por necessidade.

O mesmo ocorre na região 8 (Tangará da Serra e Campo Novo dos Parecis), onde somente 19% dos Els disseram que buscaram empréstimos e tinham conseguido ou aguardavam a resposta, mas a avaliação com a possibilidade de “obtenção de crédito” vislumbrou uma possibilidade de desenvolvimento do negócio.

Para o benefício “aumento no faturamento” a região que mais apresentou diferença com as demais foi a região 11, representada pela cidade polo de Juara e não polo de Porto dos Gaúchos, seguida da região 2, representada pela cidade polo

de Alta Floresta e não polo de Carlinda, com *p-value* <0,05, rejeitando a H_0 , de acordo com a Tabela 81.

Tabela 81 - Resultado da comparação de médias quanto ao aumento no faturamento entre as regiões
Benefício "Aumento no Faturamento"

Região	P-value
Região 2 com Região 1	,033
Região 2 com Região 3	,002
Região 2 com Região 5	,035
Região 2 com Região 6	,006
Região 2 com Região 7	,017
Região 2 com Região 9	,014
Região 3 com Região 4	,040
Região 3 com Região 5	,048
Região 3 com Região 8	,011
Região 3 com Região 10	,031
Região 6 com Região 8	,041
Região 11 com Região 1	,014
Região 11 com Região 3	,001
Região 11 com Região 4	,045
Região 11 com Região 5	,017
Região 11 com Região 6	,007
Região 11 com Região 7	,010
Região 11 com Região 9	,006
Região 11 com Região 10	,041
Região 12 com Região 3	,003
Região 12 com Região 6	,005
Região 12 com Região 7	,026
Região 12 com Região 9	,024

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na Tabela 82 que 48% dos entrevistados da região 2 e 67% dos entrevistados da região 11 afirmaram que após a formalização o seu negócio melhorou e aumentou o faturamento. Além disso, os mesmos entrevistados afirmaram ter melhorado o seu negócio com o benefício de "quantidade de clientes".

Tabela 82 - Resultado do percentual quanto ao aumento do faturamento entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Aumento no faturamento					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	0%	40%	57%	3%	3,63
Região 2	0%	0%	24%	48%	28%	4,04
Região 3	0%	0%	70%	30%	0%	3,30
Região 4	0%	0%	33%	58%	9%	3,75
Região 5	0%	0%	35%	62%	3%	3,67
Região 6	0%	1%	40%	55%	4%	3,61
Região 7	0%	0%	44%	48%	8%	3,64
Região 8	0%	0%	26%	68%	6%	3,80
Região 9	0%	8%	42%	50%	0%	3,41
Região 10	0%	0%	33%	58%	9%	3,75

(Continua)

(Conclusão)

Fatores	Percentual					Média
	Aumento no faturamento					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 11	0%	0%	0%	67%	33%	4,33
Região 12	0%	0%	33%	36%	31%	3,97

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na Tabela 82 que a região 3 (Vila Rica e Confresa) apresentou em seu resultado que 70% dos entrevistados responderam que o faturamento do seu negócio não mudou pós-formalização. Isso pode confirmar os resultados dos outros benefícios apresentados anteriormente quanto à: segurança jurídica, quantidade de clientes, obtenção de crédito, os quais diferenciou a região 3 (Vila Rica e Confresa) das demais regiões, apresentando características do empreendedor por necessidade e não por oportunidade.

No entanto, a região 11 (Juara e Porto dos Gaúchos) apresenta que 100% dos entrevistados responderam que melhorou ou ficou muito melhor o faturamento do seu negócio após a formalização, e confirma a boa avaliação dos Els dessa região quanto ao benefício “quantidade de clientes”, em que 83% dos respondentes afirmaram que melhorou ou ficou muito melhor o seu negócio pós-formalização.

O benefício “cobertura dos benefícios do INSS” apresentou diferenças significativas nas regiões elencadas na Tabela 83.

Tabela 83 - Resultado da comparação de médias quanto à cobertura dos benefícios do INSS entre as regiões

Região	P-value
Região 2 com Região 1	,027
Região 2 com Região 3	,017
Região 2 com Região 4	,012
Região 2 com Região 6	,029
Região 3 com Região 7	,047
Região 3 com Região 8	,049
Região 3 com Região 11	,026
Região 4 com Região 5	,038
Região 4 com Região 7	,035
Região 4 com Região 8	,038
Região 4 com Região 11	,032

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região que mais se diferenciou das demais regiões foi a região 4, representada pela cidade polo de Barra do Garças e não polo de Nova Xavantina,

seguida da região 2, representada pela cidade polo de Alta Floresta e não polo de Carlinda, com $p\text{-value} < 0,05$, rejeitando H_0 .

Tabela 84 - Resultado do percentual quanto à cobertura dos benefícios do INSS entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Cobertura dos benefícios do INSS					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	0%	50%	37%	13%	3,63
Região 2	0%	10%	10%	57%	23%	3,95
Região 3	0%	10%	50%	30%	10%	3,40
Região 4	0%	8%	42%	42%	8%	3,50
Região 5	0%	0%	28%	60%	12%	3,83
Região 6	1%	1%	35%	58%	5%	3,67
Região 7	0%	4%	24%	56%	16%	3,84
Região 8	0%	0%	19%	79%	2%	3,82
Região 11	0%	0%	17%	50%	33%	4,16

Fonte: Dados da Pesquisa.

A diferença encontrada é explicada na Tabela 84 que apresenta que 42% dos respondentes da região 4 (Barra do Garças e Nova Xavantina) e 57% do respondentes da região 2 (Alta Floresta e Carlinda) disseram que melhoraram a cobertura dos benefícios do INSS após a formalização do negócio.

Esse resultado, ao ser comparado com outras perguntas do questionário, pode ajudar a entender o que o benefício do INSS contribuiu para a melhoria do seu negócio pós-formalização. Tem-se que 71% dos entrevistados da região 4 (Barra do Garças e Nova Xavantina) não possuíam outra fonte de renda antes de ser Empreendedor Individual e 38% dos entrevistados já possuíam o seu negócio, mas não era formalizado. E, na região 2 (Alta Floresta e Carlinda) 91% dos entrevistados não possuíam outra fonte de renda antes de ser Empreendedor Individual e 43% já possuíam o seu negócio, mas não era formalizado.

Pode ser que mediante a situação dos Els da região 2 e região 4 a melhoria enquanto garantia previdenciária foi percebida.

A Tabela 85 demonstra que a região 7, representada pela cidade polo de Cáceres e não polo de Pontes e Lacerda, foi a região que mais apresentou diferença em relação ao benefício “possibilidade de contratação de 1 funcionário”.

Tabela 85 - Resultado da comparação de média quanto à possibilidade de contratação de 1 funcionário entre as regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12

Região	P-value
Região 3 com Região 8	,018
Região 3 com Região 12	,035
Região 4 com Região 8	,029
Região 6 com Região 8	,004
Região 6 com Região 12	,027
Região 7 com Região 2	,044
Região 7 com Região 5	,049
Região 7 com Região 8	,002
Região 7 com Região 10	,036
Região 7 com Região 12	,009

Fonte: Dados da Pesquisa.

A diferença encontrada significa que entre as regiões há diferença entre as populações em relação ao benefício de “possibilidade de contratação de 1 funcionário”. Nota-se que 54% dos entrevistados da região 7 responderam que não mudou em nada o seu negócio após a formalização, conforme a Tabela 86.

Tabela 86 - Resultado do percentual quanto à possibilidade de contratação de 1 funcionário a um custo menor entre as regiões 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 12

Fatores	Percentual					Média
	Possibilidade de contratação de 1 funcionário					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 2	5%	0%	33%	38%	24%	3,76
Região 3	0%	10%	50%	40%	0%	3,30
Região 4	0%	4%	46%	46%	4%	3,50
Região 5	0%	0%	28%	60%	12%	3,66
Região 6	0%	2%	43%	52%	3%	3,55
Região 7	0%	2%	54%	40%	4%	3,46
Região 8	0%	0%	26%	64%	10%	3,85
Região 10	0%	0%	30%	67%	3%	3,72
Região 12	2%	0%	31%	49%	18%	3,79

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado encontrado na região 7 vem ao encontro do questionamento feito no ato da coleta de dados: se os Els tinham contratado algum funcionário, e o resultado foi que 95% dos Els da região 7 não havia contratado nenhum funcionário. Esse resultado pode explicar a diferença encontrada, tendo em vista que 54% dos Els disseram que não mudou em nada a possibilidade de contratação de 1 funcionário após a formalização do seu negócio.

Percebe-se a resistência dos Els da região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda) em contratar funcionários, talvez pode ser por medo de demandas trabalhistas futuras, ou pela pouca movimentação do negócio e aumentar mais um custo, o da

“contratação”, pode vir prejudicar o lucro no final de cada mês, mesmo sendo um custo baixo.

A região 6, representada pela cidade polo de Cuiabá e não polo de Nobres, e a região 10, representada pela cidade polo de Sorriso e não polo de Lucas do Rio Verde, foram as regiões que mais apresentaram diferenças significativas com as demais, com $p\text{-value} < 0,05$ em relação ao benefício “facilidade de negociação com os fornecedores”, rejeitando H_0 , de acordo com a Tabela 87.

Tabela 87 - Resultado da comparação de média quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões

Região	P-value
Região 6 com Região 2	,028
Região 6 com Região 5	,014
Região 6 com Região 8	,004
Região 6 com Região 10	,000
Região 6 com Região 12	,018
Região 10 com Região 1	,023
Região 10 com Região 7	,018

Fonte: Dados da Pesquisa.

O $p\text{-value}$ mais significativo nesse benefício é a comparação da região 6 com a região 10 que apresentou um resultado de 0,000, rejeitando H_0 . Nota-se que 94% dos entrevistados da região 10 responderam que melhorou ou ficou ainda muito melhor a negociação com os fornecedores após a formalização, enquanto 65% dos entrevistados da região 6 afirmaram essa melhoria, de acordo com a Tabela 88.

Tabela 88 - Resultado do percentual quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Facilidade de negociação com os fornecedores					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	0%	33%	54%	13%	3,80
Região 2	5%	5%	14%	43%	33%	3,95
Região 5	0%	0%	25%	56%	19%	3,94
Região 6	0%	1%	34%	58%	7%	3,72
Região 7	0%	0%	28%	62%	10%	3,82
Região 8	0%	2%	15%	64%	19%	4,00
Região 10	0%	0%	6%	73%	21%	4,15
Região 12	0%	0%	28%	44%	28%	4,00

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região 6 (Cuiabá e Nobres) é representada pela capital do Estado e os Els dessa região pode não ter percebido melhoria devido à facilidade aos fornecedores que eles já tinham, por estarem mais próximos.

A região 1, representada pela cidade polo de Juína e não polo de Aripuanã, a região 12, representada pela cidade polo de Sinop e não polo de Vera, seguida das demais demonstradas na Tabela 89, foram as regiões que apresentaram diferenças estatísticas, rejeitando H0, para o benefício “adquirir produtos com custos reduzidos” com *p-value* <0,05.

Tabela 89 - Resultado da comparação de médias quanto a adquirir produtos com custos reduzidos entre as regiões

Benefício: Adquirir produtos com custos reduzidos	
Região	P-value
Região 1 com Região 2	,015
Região 1 com Região 8	,021
Região 1 com Região 10	,014
Região 2 com Região 5	,046
Região 10 com Região 5	,043
Região 10 com Região 6	,044
Região 12 com Região 1	,003
Região 12 com Região 5	,008
Região 12 com Região 6	,006
Região 12 com Região 7	,035

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se na tabela 90 que 59% dos entrevistados da região 12 responderam que melhorou ou ficou muito melhor a aquisição de produtos com custos reduzidos após a formalização, enquanto que na região 1 somente 33% afirmaram essa melhoria.

Tabela 90 - Resultado do percentual quanto à facilidade de negociação com os fornecedores entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Adquirir produtos com custos reduzidos					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	7%	60%	30%	3%	3,30
Região 2	0%	4%	38%	29%	29%	3,80
Região 5	0%	3%	55%	41%	1%	3,41
Região 6	0%	1%	55%	41%	3%	3,46
Região 7	0%	0%	58%	34%	8%	3,50
Região 8	0%	0%	43%	51%	6%	3,63
Região 10	0%	0%	6%	73%	21%	3,66
Região 12	0%	0%	41%	36%	23%	3,82

Fonte: Dados da Pesquisa.

Com base no resultado da pergunta realizada no questionário, se os EIs de MT sabiam que podiam realizar compra ou venda conjunta, obteve-se que 75% entrevistados não sabiam que podiam realizar compra ou venda conjunta. A compra

conjunta possibilita a redução dos custos dos produtos, pois a compra da mercadoria em grande quantidade proporciona custos baixos dos produtos.

Sendo assim, os EIs da região 1 (Juína e Aripuanã), por não saber como realizar compra conjunta, responderam que não mudou em nada a aquisição de produtos com custos reduzidos. Já os EIs da região 12 perceberam a melhoria, mas isso pode ser que seja pela “possibilidade” em adquirir produtos com custos baixos e não por ter realizado compra conjunta, o que sugere, pelo menos, um melhor preparo dos EIs desta região.

A Tabela 91 demonstra as diferenças significativas encontradas após a execução da comparação múltiplas de média, para o benefício “maior credibilidade da empresa”.

Tabela 91 - Resultado da comparação de média quanto à maior credibilidade da empresa entre as regiões

Região	P-value
Região 4 com Região 5	,027
Região 4 com Região 10	,028
Região 6 com Região 2	,040
Região 6 com Região 5	,000
Região 6 com Região 8	,002
Região 6 com Região 10	,002
Região 7 com Região 5	,023
Região 7 com Região 10	,031
Região 9 com Região 1	,043
Região 9 com Região 2	,008
Região 9 com Região 5	,002
Região 9 com Região 8	,009
Região 9 com Região 10	,002
Região 9 com Região 11	,039
Região 9 com Região 12	,018

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que a região 9, representada pela cidade polo de Diamantino e não polo de São José do Rio Claro, foi a que mais demonstrou diferenças estatísticas com *p-value* <0,05, rejeitando H_0 , em relação às demais regiões.

A região 9 foi a única região em que os entrevistados não perceberam muita melhoria quanto à credibilidade da empresa após a formalização, pois 42% dos entrevistados responderam que piorou ou não mudou nada a credibilidade do seu negócio após a formalização, conforme a Tabela 92.

Tabela 92 - Resultado do percentual quanto à maior credibilidade da empresa entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	Maior credibilidade da empresa					
	Muito Pior (1)	Pior (2)	Não Mudou (3)	Melhor (4)	Muito Melhor (5)	
Região 1	0%	0%	13%	77%	10%	3,96
Região 2	0%	5%	14%	48%	33%	4,09
Região 4	0%	0%	21%	75%	4%	3,83
Região 5	0%	0%	9%	68%	23%	4,14
Região 6	0%	0%	26%	63%	11%	3,85
Região 7	0%	0%	26%	58%	16%	3,90
Região 8	0%	0%	15%	64%	21%	4,06
Região 9	0%	8%	34%	58%	0%	3,50
Região 10	0%	0%	3%	76%	21%	4,18
Região 11	0%	0%	0%	83%	17%	4,16
Região 12	0%	0%	21%	56%	23%	4,02

Fonte: Dados da Pesquisa.

O resultado obtido na região 9 (Diamantino e São José do Rio Claro) pode ter ocorrido devido à percepção dos EIs de que já tinham credibilidade e que não foi a formalização que garantiu prestígio empresarial.

A Tabela 93 demonstra que há diferença entre as regiões, em relação ao processo de formalização, que apresentou um *p-value* de 0,001, rejeitando H_0 , e demonstra o resultado das demais questões em relação à satisfação dos EIs de MT.

Tabela 93 - Resultado do teste de Kruskal-Wallis quanto à satisfação dos EIs de MT

Benefícios	P- Value	Hipóteses
Você está satisfeito com os benefícios recebidos pós-formalização?	,212	Aceita H_0
O processo de formalização foi rápido?	,001	Rejeita H_0
Você recebeu algum acompanhamento pós-formalização?	,512	Aceita H_0
Qual a sua opinião sobre os custos da formalização?	,743	Aceita H_0
Estava preparado para ser um Empreendedor Individual?	,888	Aceita H_0
Foi bom se formalizar como Empreendedor Individual?	,815	Aceita H_0
O (a) sr. (a) pretende, nos próximos anos, expandir o seu negócio, deixando de ser um Empreendedor Individual para se tornar uma microempresa?	,639	Aceita H_0
O sr. recomendaria a formalização como Empreendedor Individual para alguém que tenha um negócio informal (sem CNPJ)?	,426	Aceita H_0

Fonte: Dados da Pesquisa.

Para as demais perguntas, o resultado encontrado foi um *p-value* >0,05, aceitando H_0 . Conclui-se que as regiões são estatisticamente semelhantes.

Com a diferença detectada na pergunta “o processo de formalização foi rápido”, de acordo com a diferença apresentada no teste de Kruskal-Wallis (Tabela 93), verificou-se qual região que se diferenciava das demais, nesse caso, a região 2,

representada pela cidade polo de Alta Floresta e não polo de Carlinda, foi a que mais se diferenciou, com $p\text{-value} < 0,05$, rejeitando a H_0 , conforme apresentado na Tabela 94.

Tabela 94 - Resultado da comparação de média quanto ao processo de formalização entre as regiões
Benefício "o processo de formalização foi rápido"

Região	P-value
Região 2 com Região 1	,001
Região 2 com Região 3	,000
Região 2 com Região 4	,000
Região 2 com Região 5	,000
Região 2 com Região 6	,000
Região 2 com Região 7	,001
Região 2 com Região 8	,002
Região 3 com Região 8	,046
Região 3 com Região 9	,007
Região 3 com Região 10	,008
Região 4 com Região 9	,036
Região 4 com Região 10	,047
Região 12 com Região 3	,004
Região 12 com Região 4	,023
Região 12 com Região 5	,025
Região 12 com Região 6	,021

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se que as diferenças significativas ao ser detectadas pelo teste de Kruskal-Wallis são confirmadas com o teste de comparação de médias, demonstradas para cada fator que apresentou diferença e qual região que se diferencia, no entanto para as regiões que mantiveram o $p\text{-value} > 0,05$, aceita-se H_0 .

Tabela 95 - Resultado do percentual quanto ao processo de formalização entre as regiões

Fatores	Percentual					Média
	O processo de formalização foi rápido?					
	Muito Demorado	Demorado	Indiferente	Rápido	Muito Rápido	
Região 1	0%	7%	3%	73%	17%	4,00
Região 2	0%	0%	0%	52%	48%	4,47
Região 3	0%	10%	10%	80%	0%	3,70
Região 4	0%	4%	4%	84%	8%	3,95
Região 5	0%	1%	7%	77%	15%	4,04
Região 6	1%	3%	1%	82%	13%	4,05
Região 7	2%	2%	2%	80%	14%	4,02
Região 8	0%	0%	0%	87%	13%	4,12
Região 9	0%	0%	0%	67%	33%	4,33
Região 10	0%	0%	0%	76%	24%	4,24
Região 12	3%	5%	3%	53%	36%	4,15

Fonte: Dados da Pesquisa.

A região 2, representada pela cidade polo de Alta Floresta e não polo de Carlinda, foi a região que melhor avaliou o processo de formalização, em que 52% dos entrevistados afirmaram que o processo foi rápido e 48% dos entrevistados responderam que foi muito rápido, por isso a diferença com as demais regiões.

A percepção dos Els da região 2 quanto à rapidez no processo de formalização, talvez, pode ter ocorrido pela assessoria do SEBRAE e/ou Prefeitura Municipal em agilizar a formalização.

Nesse sentido, pode-se concluir que todas as regiões são rápidas, porém a região 2 (Alta Floresta e Carlinda) é muito mais rápida.

Sendo assim, com objetivo de visualizar as diferenças encontradas entre as regiões do estado de Mato Grosso, no que concerne à formalização dos Empreendedores mediante à Lei Complementar n. 128/08, elabora-se o quadro 12 com os destaques de cada região.

Quadro 12 - Diferenças encontradas na formalização dos Els de MT nas regiões

Regiões	Diferenças Encontradas
Região 1 (Juína e Aripuanã)	<ul style="list-style-type: none"> • Nota-se que não mudou nada o negócio dos Els dessa região quanto a adquirir produtos com custos reduzidos;
Região 2 (Alta Floresta e Carlinda)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que os Els dessa região NÃO foram motivados para se formalizar pelo benefício “segurança jurídica”; • Observou-se que os Els dessa região responderam que melhorou o seu negócio após a formalização, em relação à obtenção de crédito; • Nota-se que os Els dessa região afirmaram que após a formalização aumentou o seu faturamento; • Observou-se que os Els dessa região responderam em sua maioria que houve melhoria quanto à cobertura dos benefícios do INSS após a formalização; • Nota-se que os Els dessa região perceberam que o processo de formalização foi muito mais rápido;
Região 3 (Vila Rica e Confresa)	<ul style="list-style-type: none"> • Identificou-se que os Els dessa região NÃO foram motivados para se formalizar pelo benefício “segurança jurídica”; • Demonstrou-se que os Els dessa região não perceberam alteração nas vendas do seu negócio; • A maioria dos Els dessa região percebeu que não mudou a quantidade de clientes após a formalização. • Observou-se que os Els dessa região não mudaram após a formalização, em relação à obtenção de crédito; • Nota-se que os Els dessa região afirmaram que após a formalização NÃO houve aumento no seu faturamento;
Região 4 (Barra do Garças e Nova Xavantina)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que os Els dessa região foram motivados pelo benefício “isenção de taxa pelo registro da empresa”; • Observou-se que os Els dessa região responderam em sua maioria que houve melhoria quanto à cobertura dos benefícios do INSS após a formalização;

(Continua)

(Conclusão)

Regiões	Diferenças Encontradas
Região 6 (Cuiabá e Nobres)	<ul style="list-style-type: none"> • Identificou-se que a maioria dos Els estavam na informalidade; • Observou-se que os Els dessa região foram motivados pelo benefício “isenção de taxa pelo registro da empresa”; • Identificou-se que para os Els da região 6, o benefício “segurança fiscal” foi importante para formalização deles; • A maioria dos Els dessa região não tiveram acesso aos serviços contábeis gratuitos; • Observou-se que os Els dessa região não mudaram após a formalização em relação à obtenção de crédito;
Região 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que a maioria dos Els não possuíam outra fonte de renda; • Nota-se que os Els dessa região não se motivaram para a formalização por causa do benefício de obter funcionários e contratá-los por um custo menor; • Nota-se que os Els dessa região não percebeu alteração nas vendas do negócio; • Os Els dessa região responderam que não mudou em nada o seu negócio, a possibilidade de contratação de 1 funcionário a um custo menor após a formalização;
Região 8 (Tangará da Serra e Campo novo dos Parecis)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que os Els dessa região responderam que melhorou o seu negócio após a formalização em relação à obtenção de crédito;
Região 9 (Diamantino e São José do Rio Claro)	<ul style="list-style-type: none"> • Identificou-se que a maioria dos Els não tinham empresa; • Nota-se que os Els dessa região possuíam outra fonte de renda e buscaram a abertura de um empreendimento, percebe-se o empreendedorismo por oportunidade; • Nota-se que os Els dessa região não perceberam melhoria para o seu negócio em relação à credibilidade após a formalização;
Região 10 (Sorriso e Lucas do Rio Verde)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que os Els dessa região responderam que melhorou o seu negócio e a relação com os fornecedores após a formalização;
Região 11 (Juara e Porto dos Gaúchos)	<ul style="list-style-type: none"> • Nota-se que os Els dessa região afirmaram que após a formalização aumentou o seu faturamento;
Região 12 (Sinop e Vera)	<ul style="list-style-type: none"> • Observou-se que a maioria dos Els não possuíam outra fonte de renda; • Nota-se que houve melhoria por parte dos Els dessa região quanto a adquirir produtos com custos reduzidos;

Fonte: Dados da Pesquisa.

Destacam-se as seguintes regiões com pontos positivos para o desenvolvimento do programa: 1 (Juína e Aripuanã), 2 (Alta Floresta e Carlinda), 4 (Barra do Garças e Nova Xavantina), 5 (Rondonópolis e Alto Taquari), 6 (Cuiabá e Nobres), 8 (Tangará da Serra e Campo Novo dos Parecis), 9 (Diamantino e São José do Rio Claro), 10 (Sorriso e Lucas do Rio Verde), 11 (Juara e Porto dos Gaúchos) e 12 (Sinop e Vera). Pois, apesar de apresentar diferenças quanto a alguns aspectos em relação ao acesso aos benefícios ou até mesmo à satisfação, percebe-se que os Els das regiões apontadas acreditam que a formalização proporcionará crescimento do seu negócio.

No entanto, nas regiões 3 (Vila Rica e Confresa) e 7 (Cáceres e Pontes e Lacerda) observam-se pontos negativos quanto à percepção dos EIs em relação à formalização do seu negócio. Além disso, nessas regiões os EIs não perceberam resultado após a formalização do seu negócio.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1 CONCLUSÃO

Este estudo teve por objetivo identificar a avaliação dos Empreendedores Individuais do Estado de Mato Grosso quanto aos benefícios da formalização do seu negócio amparado na Lei Complementar n. 128/2008.

A pesquisa revela que a maioria dos Els de MT é homens, jovens entre 30 a 39 anos e com baixo nível de instrução. As principais atividades desses empreendedores são: bar, lanchonete, restaurantes e similares, comércio em geral e as atividades de estética e salão de beleza, sendo que a própria residência é o principal local de funcionamento do empreendimento.

Neste estudo, encontrou-se que os Els de MT, em sua maioria, já possuíam o seu negócio há muito tempo, mas de maneira não formalizada, e aproveitaram as vantagens estabelecidas na Lei Complementar n. 128/08, para se formalizarem e suas rendas dependem exclusivamente do seu empreendimento.

Apesar dessa grande experiência, apenas metade dos Els sentiam-se preparados para se tornarem empreendedores formalizados e a atuação do SEBRAE no acompanhamento pós formalização foi percebida também por apenas metade dos Els, isso demonstra que o SEBRAE pode ter um papel importante na qualificação destes novos empreendedores.

A renda da maioria dos Els de MT depende exclusivamente do seu empreendimento e os principais motivos que estimularam os Els de MT à adesão para a formalização de seus empreendimentos foram: ter uma empresa formal, trabalhar por conta própria, benefícios previdenciários e segurança jurídica.

O estudo demonstra que o acesso aos benefícios estabelecidos na Lei Complementar n. 128/08 foi alcançado pelos Els de MT em alguns aspectos.

Pelo lado positivo, pode-se destacar que os Els de MT perceberam que a formalização contribuiu com o aumento das vendas do negócio e acreditaram que a melhoria deu-se por conta da formalização. Isso pode ter ocorrido pela utilização de

alguns benefícios estabelecidos na Lei Complementar n. 128/08, a saber: emissão de nota fiscal, utilização da máquina de cartão de débito/crédito, entre outros.

Outro ponto positivo encontrado foi o de que a Lei Complementar n. 128/08 apresenta que o processo de formalização é rápido e verificou-se que os Els estavam satisfeitos. O resultado foi significativo, pois a maioria dos Els indicaram que o processo foi rápido, isso demonstra que o objetivo apresentado na Lei Complementar n. 128/08 foi alcançado com o processo de formalização dos Els.

A Lei Complementar n. 128/08 apresenta como benefício “um custo baixo para a formalização”, o qual é considerado outro ponto positivo encontrado neste estudo, pois a maioria dos Els de MT responderam que os custos estão adequados ou baixos, alcançando um dos propósitos da Lei.

Quanto à satisfação dos Els de MT em relação à formalização mediante à Lei Complementar n. 128/08 pode-se afirmar que eles estão satisfeitos pela formalização. A maioria percebeu que houve melhoria no seu negócio de alguma forma, seja por serviços bancários, por segurança fiscal, por credibilidade da empresa, pela cobertura previdenciária, o fato é que a satisfação com a formalização é muito superior que a percepção de melhoria em benefícios individuais, ou seja, mais importante que um único benefício isolado, é o conjunto de transformações que a formalização proporcionou.

O outro ponto positivo encontrado foi quanto à perspectiva de crescimento dos Els que demonstrou-se nessa pesquisa muito positiva, em que a grande maioria dos entrevistados responderam que têm a pretensão de se tornarem uma microempresa. E complementa com o grau de satisfação elevado por parte dos Els, pois quase a totalidade dos entrevistados responderam que recomendam a formalização para quem ainda não se formalizou.

Por outro lado, ainda há aspectos que precisam evoluir, tais como: pouco acesso dos Els para obterem empréstimos; pouca contratação de funcionários e ainda funcionários que não possuem registro na carteira de trabalho; falta de conhecimento da existência do benefício “compra e venda em conjunto”; pouco acesso dos Els de MT em participação em licitação e, por fim, metade dos Els

entrevistados responderam que não tiveram acesso aos serviços contábeis gratuitos e também não tiveram acompanhamento após a formalização pelo SEBRAE.

As regiões que mais apresentaram diferenças foram: região 2, região 3, região 6, região 7 e região 9.

Percebe-se que nas regiões 3 e 7 há uma forte presença de empreendedores por necessidade, isso em decorrência da análise das respostas e pela percepção dos respondentes quanto à formalização do seu negócio.

Já na região 6, percebe-se que a Lei Complementar n. 128/08 resolveu um problema imediato para os EIs que estavam na informalidade, os quais aproveitaram os seguintes benefícios para se beneficiarem: “isenção de taxa para registro da empresa” e “segurança fiscal” e por já se encontrarem informais, pode-se categorizá-los como empreendedorismo por necessidade.

Porém, nas regiões 2 e 9 percebe-se uma forte presença do empreendedorismo por oportunidade. Dá-se essa percepção devido aos EIs quanto ao andamento do seu negócio pós-formalização.

Destaca-se a região 9, pela grande percepção do empreendedorismo por oportunidade, pois antes de se formalizarem, eles não tinham empresa, isso demonstra a percepção desses EIs em visualizar uma oportunidade de crescimento.

Por fim, acredita-se que a Lei Complementar n. 128/08 alcançou seus objetivos ainda que parcialmente, especialmente, nas regiões em que o empreendedorismo por oportunidade estava presente, porém o processo de crescimento e desenvolvimento do negócio pode ser alcançado.

5.2 RECOMENDAÇÕES

Este trabalho é um estudo exploratório, desta forma, foram identificados diversos aspectos interessantes que merecem ser melhor investigados. Um desses pontos são algumas diferenças entre regiões dentro do Estado que sugerem que o EI de algumas regiões apresenta mais características de empreendedor por vocação e de outras regiões mais características de empreendedor por necessidade. Seria interessante a realização de novos estudos com o intuito de confirmar se o tipo de

empreendedor difere nessas regiões e identificar quais características dessas regiões favorecem o surgimento de cada tipo de empreendedor.

As respostas indicadas pelos EIs de MT sugerem uma melhor apreciação em pontos importantes deste trabalho, como por exemplo a participação em licitação. Percebeu-se pouca participação por parte dos EIs, no entanto um alto índice de aprovação nos processos licitatórios, e buscar entender ou realizar projetos para fomentar a participação, poderá contribuir com o desenvolvimento do programa no Estado.

Outro ponto que sugere um novo trabalho é quanto à obtenção de crédito. Compreender em que lugar está o maior acesso, e se os empreendedores que obtiveram possuem algum fator a mais do que os empreendedores que não conseguiram o crédito, e quais mecanismos poderiam fomentar o acesso ao crédito.

O benefício que se mostrou bastante desconhecido pelos EIs de MT foi o “compra e venda conjunta”, sugere-se a realização de novos trabalhos para compreender a falta de conhecimento desse benefício, bem como um trabalho que possibilite a divulgação desse benefício, de modo que permita melhor acesso dos EIs em relação a ele.

Sugere-se conhecer se os EIs de MT são advindos da informalidade ou não, se buscaram essa atividade diante de algum fator como por exemplo o “desemprego”.

Por fim, recomenda-se no futuro investigar se os EIs de MT que se formalizaram desde a publicação da Lei Complementar n. 128/08 migraram para outra modalidade jurídica.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo; SAES, Sylvia; SOUZA, Maria Célia; MAGALHÃES, Reginaldo. **Mercados dos empreendimentos de pequeno porte no Brasil**. CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. 2003. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/11870/r137ricardoabramovaymercados.pdf>>. Acesso em: 13 out. 2011.
- ANJOS, Raquel Prediger. **Fatores gerenciais que influenciam o acesso ao crédito**: um estudo à luz da Lei do Empreendedor Individual. 2011. 124 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2011.
- BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução do Microcrédito**. Conselho da Comunidade Solidária. Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 5 out. 2011.
- BARROS, Aluizio Antonio; PEREIRA, Claudia Maria M. de Araújo. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. (Portuguese). **Entrepreneurship and Economic Growth: Some Empirical Evidence. (English)**, v. 12, n. 4, p. 975-993, 2008. Acesso em: 15 nov. 2011.
- BRASIL. **Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF, 19 de dezembro de 2008. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em: 2 ago. 2011.
- BRASIL. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF, 10 de janeiro de 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 2 ago. 2011.
- BURKE, Lisa A. MILLER, Monica K. Phone Interviewing as a Means of Data Collection: Lessons Learned and Practical Recommendations. **Forum: Qualitative social Resarch**. Volume 2, N. 2, Art. 7. 2001.
- CAMPELLI, Magali Geovana Ramlow et al. Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências. **Revista de Ciências da Administração: RCA**, v. 13, n. 29, p. 133, 2011. ISSN 15163865. Acesso em: 11 ago. 2011.
- CASTANÓN, Anibal Américo Beltrán. **O Microcrédito como instrumento de redução de pobreza**: um estudo de caso na região de Puno - Peru. 2004. 216 f. Dissertação (Mestrado em Administração) FEA/USP. Universidade de São Paulo, 2004.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em Administração**: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. Trad. Lucia Simonini. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

COMITÊ PARA GESTÃO DA REDE NACIONAL PARA SIMPLIFICAÇÃO DO REGISTRO E DA LEGALIZAÇÃO DE EMPRESAS E NEGÓCIOS. **Resolução n. 16 de 17.12.2009**. Disponível em: <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucaoocgsim16_2009.htm>. Acesso em: 15 set. 2011.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE /MS. **Microempreendedor Individual** – Orientações 01. 2009. Disponível em: <<http://crc-ms.jusbrasil.com.br/noticias/1459849/microempreendedor-individual-mei-orientacoes-01>>. Acesso em: 14 nov. 2011.

COSTA, Alessandra Mello; BARROS, Denise Franca; CARVALHO, José Luis Felício. A Dimensão Histórica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 2, p. 179-197, 2011. Acesso em: 11 ago. 2011.

CUNNINGHAM, J. B.; LISCHERON, J. Defining entrepreneurship. **Journal of Small Business Management**, v. 29, n. 1, p. 45-61, 1991. Acesso em: 20 ago. 2011.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa**. Rio de Janeiro – Sextante, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

ETCO - INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL. **Índice Sobre Economia Subterrânea - Junho 2011**. Disponível em: <http://www.etco.org.br/user_file/Economia_Subterranea_Junho-2011.pdf>. Acesso em: 17 out. 2011.

FEIJO, C. A.; NASCIMENTO E SILVA, D. B. D.; SOUZA, A. C. D. Quão heterogêneo é o setor informal brasileiro? Uma proposta de classificação de atividades baseada na ECINF. **Revista de Economia Contemporânea**, v.13, p.329-354, 2009. Acesso em: 5 out. 2011.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v.34, n.2, p.5-28, 1999.

_____. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.40, n.3, p. 2-7, 2000.

FREITAS, Ruskin. **Regiões Metropolitanas**: uma abordagem conceitual. *Humanae*, v.1, n.3, p. 44-53, Dez. 2009.

GARTNER, W. B. A Conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. **Academy of Management Review**, v. 10, n. 4, p. 696-706, 1985. Acesso em: 4 out. 2011.

GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório global, 2010. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas/estrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf>. Acesso em: 19 ago. 2011.

GËRXHANI, K. The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. **Public Choice**, v. 120, n. 3/4, p. 267-300, 2004. Disponível em: Business Source Complete, EBSCOhost. Acesso em 4 out. 2011.

GIACOMELLO, Cíntia Paese; MUNDSTOCK, Patricia; DECOURT, Roberto Frota. Uso da *Conjoint Analysis* para escolha de uma Instituição de Ensino Superior: Diferenças e Semelhanças entre os Fatores Determinantes no Processo de Decisão dos Estudantes de Escolas Públicas e Privadas. In: VI CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO – ADMINISTRAÇÃO. **Anais...** CONVIBRA, 2009. Disponível em: < <http://www.convibra.com.br/artigo.asp?ev=25&id=2317>>. Acesso em 26 jun. 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Métodos e Técnicas de Pesquisas Sociais**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GOMES, Josemeire Alves; FREITAS, Ana Augusta Ferreira; CAPELO JÚNIOR, Emílio. O Retrato do Empreendedor Informal. In: XXV ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 2005, Porto Alegre, RS, **Anais...** Porto Alegre: ENEGEP, 2005a. Acesso em: 25 out. 2011.

GOMES, Fabrício Pereira. ARAÚJO, Richard Medeiros de. Pesquisa Quanti- Qualitativa em Administração: uma visão holística do objeto em estudo. In: 8º SEMINÁRIO DE ADMINISTRAÇÃO – FEA / USP. São Paulo, SP. **Anais...** São Paulo, SEMEAD, 2005b. Acesso em: 12 nov. 2011.

GÜNTHER, H. Qualitative research versus quantitative research: is that really the question? **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 22, p. 201-209, 2006. ISSN 0102-3772. Acesso em: 5 nov. 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Economia Informal Urbana 2003**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/default.shtm>>. Acesso em: 4 out. 2011.

_____. **Censo Mato Grosso 2010**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/tabelas_pdf/total_populacao_mato_grosso.pdf>. Acesso em: 4 out. 2011.

KOLVEREID, L. Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. **Journal of**

Business Venturing, v. 7 n. 3, p. 209-22, 1992.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEITÃO, Miriam. **O Tamanho da sombra**. O Globo, 20.06.2011. Disponível em: <<http://www.etco.org.br/noticias/clipping/o-tamanho-da-sombra/>>. Acesso em: 6 nov. 2011.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: Uma orientação aplicada**. 4ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MAROCO, João. **Análise estatística com o SPSS statistics**. 5. ed. Report Number, 2011.

MATTAR, Fauze Nagib. **Pesquisa de marketing 1**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Pesquisa de marketing 2**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINELLI, Dante P.; JOYAL, André. **Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas: experiências brasileiras e canadenses**. 2004. Disponível em: <<http://www.feb.unesp.br/renofio/producao%20limpa/Van/ArtigosRESPSocial/MartinelliDesenvolvimLocaleMicroePeqEmpresas.pdf2004>>. Acesso em: 21 jul. 2011.

MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Formalização de empreendedores individuais ultrapassa 1,4 milhão em agosto**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=4¬icia=10861>> Acesso em: 4 ago. 2011.

MINNITI, M., BYGRAVE, W., AUTIO E. Global Entrepreneurship Monitor: 2005 Executive Report. 2006. London: London Business School. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/docs/261/gem-2005-global-report>>. Acesso em: 7 março 2012.

NASSIF, Vânia Maria Jorge. GHOBRI, Alexandre Nabil. AMARAL, Derly Jardim. Empreendedorismo por necessidade: O desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. **Revista Pensamento & Realidade**, v.24, n 1, p.143-168, 2009. Acesso em: 15 mar. 2012

OIT - ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Recomendações sobre a valorização dos Recursos Humanos R 195, 2004**. Ed. Escritório da OIT em Lisboa. 2005. Disponível em: <http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/rec_195.pdf>. Acesso em: 7 set. 2011.

_____. **A OIT E A Economia Informal**. 1. ed. Escritório da OIT em Lisboa, 2006. Disponível em: <http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/economia_informal.pdf>. Acesso em: 5 out. 2011.

OLIVEIRA, Adelena Morais de; SANABIO, Marcos Tanure. **Compreendendo o fenômeno do empreendedorismo: uma análise das escolas do pensamento empreendedor.** In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005, p. 111-121.

PAIVA, F.; BARBOSA, F. **Redes organizacionais no sistema de clusters: reflexões sobre sua posição estratégica na busca de oportunidades pelas pequenas e médias empresas.** In: XXV ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO. **Anais...** Campinas, 2001.

PETERSON, Robert A. A Meta-analysis of cronbach's coefficient alpha. **Journal Of Consumer Research.** V.21, no. 2, p. 381-391, Setembro, 1994. Acesso em: 10 jun. 2012.

PRESTON, Carolyn C., COLMAN, Andrew M. Optimal number of response categories in rating scales: Reliability, validity, discriminating power, and respondent preferences. , **Acta Psychologica**, Volume 104, n.1, p.1-15, Março.2000. Acesso em: 7 março 2012.

PINSONNEAULT, A.; KRAEMER, K. L. Survey research methodology in management information systems: An assessment. **Journal of Management Information Systems**, v. 10, n. 2, p. 75-105, Fall93. 1993. Acesso em: 3 nov. 2011.

PORTAL DO DESENVOLVIMENTO. **Governo reduz juros do microcrédito para 8% ao ano.** Disponível em: <[HTTP://WWW.PORTALDODESENVOLVIMENTO.ORG.BR/?P=2547](http://www.portaldodeenvolvimento.org.br/?P=2547)>. ACESSO EM: 20 NOV. 2011.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Benefícios.** Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/beneficios/index.htm>>. Acesso: 1 dez. 2011.

RAO, T. V. **The entrepreneurial orientation inventory:** measuring the locus of control. The 1985 Annual: Developing Human Resources, 129-135, 1985.

REA, L.M.; PARKER, R.A. Metodologia de pesquisa: do planejamento a execução. São Paulo: Pioneira, Thomson Learning, 2000.

RECEITA FEDERAL. **Total de optantes de empreendedores individuais por município.** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Aplicacoes/ATBHE/estatisticas.app/Estatisticas/MenuSimei.aspx?ano=2010>>. Acesso em: 20 nov. 2011.

RENOOY, Piet; IVARSSON, Staffan; GRITSAI, Olga van der Wusten; MEIJER, Remco. **Undeclared work in an enlarged union. An analysis of undeclared work: An In-depth study of specific items. 2004.** Disponível em: <http://www.lex.unict.it/eurolabor/documentazione/altridoc/undeclared_work_final.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2011.

SAMPIERI, Roberto Hernández. COLLADO, Carlos Hernández. LUCIO, Pilar Baptista. **Metodologia de Pesquisa**. 3. ed. Mcgraw-Hill, São Paulo: 2006.

SANTOS, J. Reynaldo A. Cronbach's alpha: A tool for assessing the reliability of scales. **Journal of Extension**.V. 37, n.2. 1999.

SANGSTER, Roberta L. Do current methods used to improve response to telephone surveys reduce nonresponse bias? **Bureau of Labor Statistics**, Office of Survey Methods Research. 2003.

SAY, Juan Bautista. **Tratado de economia política**. 4. ed. Madrid: 1821. Disponível em: <<http://books.google.com.br/ebooks/reader?id=FCSb0719VqAC&hl=pt-BR&printsec=frontcover&output=reader&pg=GBS.PA70>>. Acesso em: 25 out. 2011.

SCHNEIDER, F.; ENSTE, D. H. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. **Journal of Economic Literature**, v. 38, n. 1, p. 77, 2000. Acesso em: 10 ago. 2011.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Economia Informal e urbana**. Observatório Sebrae. Junho 2005. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/economia_Informal_urbana.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2011.

_____. SEBRAE/SP. **Características do “candidato” a Empreendedor Individual (MEI) no Brasil**. 2009. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temasestrategicos/informalidade/Perfil%20do%20candidato%20ao%20MEI%20no%20Brasil_FINAL.pdf>

_____. **Lei da Micro e Pequena Empresa transforma economia de Mato Grosso**. Maio 2011. Disponível em: <<http://www.mt.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?canal=678&cod=11875499>>. Acesso em: 10 ago. 2011a.

_____. **Manual de Desenvolvimento dos Municípios**. Disponível em: <http://www.portaldodesenvolvimento.org.br/upload/cartilha_cnm_sebrae_desenvolv.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2011b.

_____. SEBRAE/MS. **Empreendedor Individual: pesquisa e perfil**. Junho 2011. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/29A8C515BA43831D83257910004AAC96/\\$File/NT00046446.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/29A8C515BA43831D83257910004AAC96/$File/NT00046446.pdf)>. Acesso em: 4 out. 2011c.

SECRETARIA DE ESTADO DE PLANEJAMENTO - SEPLAN. **Censo econômico do Estado de Mato Grosso: um estudo sobre a distribuição das empresas e seus segmentos**. 2007. Disponível em: <<http://www.indicador.seplan.mt.gov.br/censo/.../ConsortiosCensoEconomic>>. Acesso em: 11 ago. 2011.

_____. **Mato Grosso em Números 2010**. Disponível em: <<http://www.indicador.seplan.mt.gov.br/mtemnumeros2010/pdf/MT%20em%20N%C3%BAmeros%202010.pdf>>. Acesso em: 10 set. 2010a.

_____. **Regiões do Planejamento do Estado**. Disponível em: <http://www.seplan.mt.gov.br/arquivos/A_cfe51cb31080243129533fd1ea74e967Microsoft%20Word%20-%20Regionalizacao%20de%20Planejamento%20do%20Estado.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2010b.

SILVA, Alessandra Brasiliano; LOPES, Jorge Expedito de Gusmão; RIBEIRO FILHO, José Francisco; PEDEMEIRAS, Marcleide Maria Macêdo. Um estudo sobre a percepção dos Empreendedores Individuais da cidade de Recife quanto à adesão a Lei do Micro Empreendedor Individual (LEI MEI - 128/08). **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 4, n. 3, p. 121, 2010.

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Esyera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. rev. e atual. Florianópolis: 2001.

SILVA, Marli Auxiliadora; SILVA, Ilza Maria de Menezes; REZENDE, Eunice. **O viés de aversão à perda no processo de tomada de decisão de empreendedores individuais**: um estudo exploratório. In: XIII SEMEAD – SEMINÁRIO DE ADMINISTRAÇÃO-SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL NAS ORGANIZAÇÕES. Trabalhos aprovados. FEA-USP. São Paulo. Setembro/2010.

SILVEIRA, Jane Paula Silveira; TEIXEIRA, Milton Roberto de Casto. Empreendedor

individual e os impactos pós-formalização. **Revista do Núcleo Interdisciplinar de**

Pesquisa e Extensão. ISSN: 1806-6399. Patos de Minas: UNIPAM, n. 8, vol. 1, jul.

2011, pp. 223-252.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico uma pesquisa sobre lucros, capital, crédito, juros e ciclo econômico**. 1. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico uma investigação sobre lucros, capital, crédito e o ciclo econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SMITH, Philip. **Assessing the size of the underground economy:** The Canadian statistical perspectives. *Canadian Econ. Observer*. 1994.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento Econômico**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SUDMAN, S. New uses of telephone methods In survey research. **Journal of Marketing Research (JMR)**, v. 3, n. 2, p. 163-167, 1966. Acesso em: 10 jan. 2012

TYEBJEE, T. T. Telephone survey methods: the state of the art. **Journal of Marketing**, v. 43, n. 3, p. 68-78, Summer 79 1979. Acesso em: 7 março 2012.

VIEIRA, Sonia. **Como elaborar questionários**. São Paulo: Atlas, 2009.

ZANLUCA, Júlio César. **MEI - Micro Empreendedor Individual**. Portal tributário Editora e Maph Editora, 2011.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. Quem é o Empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo Empreendedor. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 9, n. 8, p. 135-150, 2008. Acesso em: 20 set. 2011.

WILLIAMS, Colin C.; NADIN, S. Entrepreneurship and the informal economy: An overview. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 15, n. 4, p. 361-378, 2010. Acesso em: 2 set. 2011.

WILLIAMS, Colin C. The nature of entrepreneurship in the informal sector: evidence from England. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 12, n. 2, p. 239-254, 2007a. Acesso em: 2 set. 2011.

WILLIAMS, Colin C. Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? (Survey). 2007b. **Journal of small business and entrepreneurship**. Vol. 20, n. 3 p. 309. Acesso em: 2 set. 2011.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

Nome do entrevistado: _____
 CIDADE: _____ TELEFONE: _____ DATA: ____/____/____.

1. Seu Gênero é? Horário da ligação: _____
 1 () Masculino Tempo da ligação: _____
 2 () Feminino

Bom dia, meu nome é _____, sou professora/acadêmica do curso de Ciências Contábeis da UNEMAT/Cáceres. Estamos desenvolvendo uma pesquisa, em parceria com o SEBRAE/MT, com o objetivo de identificar a avaliação dos Empreendedores Individuais quanto à formalização do seu negócio no Estado de Mato Grosso.

Consta que o sr. (a) fez o registro como “Empreendedor Individual”. O sr.(a) poderia participar respondendo algumas perguntas? Devemos levar, no máximo, 10 minutos. Informamos que os dados serão confidenciais, sendo somente os resultados estatísticos divulgados na totalidade.

2. Qual o ramo da sua atividade? _____
 (essa pergunta é para saber se é cabelereiro, pipoqueiro, pedreiro, entre outros)
3. Onde funciona o seu negócio?
 1 () Em casa.
 2 () Na rua.
 3 () Em escritório ou estabelecimento comercial.
 4 () Outro: _____
4. Qual era a situação do seu negócio antes de ser Empreendedor Individual?
 1 () Formalizada (outros tipos de registros).
 2 () Estava na informalidade.
 3 () Não tinha empresa.
5. De acordo com os benefícios apresentados para a formalização e mencionados abaixo, QUAL FOI SUA MOTIVAÇÃO PARA SE FORMALIZAR? Gostaria que me respondesse para cada item se:

ITENS	BAIXA						ALTA
	1	2	3	4	5	6	7
Cobertura previdenciária							
Contratação de um funcionário a um custo menor							
Isonomia de taxa para o registro da empresa							
Acesso ao serviço bancário							
Compras de vendas em conjunto							
Redução da carga tributária							
Mais fácil vender para o governo							
Serviços gratuitos							
Apoio técnico do SEBRAE na organização do negócio							
Possibilidade de crescimento como empreendedor							
Segurança jurídica							

6. Qual era a sua principal situação antes de se registrar como Empreendedor Individual?
- 1 () Estava desempregado(a).
 - 2 () Estava empregado(a) sem carteira assinada.
 - 3 () Estava empregado(a) com carteira assinada.
 - 4 () Já tinha o meu negócio atual, mas não era formalizado.
7. O que foi mais importante para sua decisão em se formalizar?
- 1 () Possibilidade de vender para o governo.
 - 2 () Trabalhar por conta própria.
8. Que outra fonte de renda, além da sua atividade como Empreendedor Individual, o(a) sr(a) possui?
- 1 () Não possui nenhuma outra fonte de renda.
 - 2 () Sim, possui outro negócio ou empresa.
 - 3 () Sim, trabalha em empresa privada.
 - 4 () Sim, recebe aposentadoria.
 - 5 () Sim, recebe ajuda financeira de parentes ou amigos.
 - 6 () Sim, outras fontes de renda.

9. Vou mencionar alguns itens e gostaria, por favor, que você me respondesse para cada um, se após a formalização ficou:	Muito pior	Pior	Não mudou	Melhorou	Muito melhor
	1	2	3	4	5
Quantidade de clientes					
Obtenção de crédito					
Participação em licitações					
Aumento no faturamento					
Cobertura dos benefícios do INSS					
Emissão de nota fiscal					
Possibilidade de contratação de 1 funcionário					
Segurança fiscal					
Facilidade de negociação com fornecedores					
Adquirir produtos com custos reduzidos					
Maior credibilidade da empresa					
Menos burocracia					
Baixo custo com impostos					

10. O sr.(a), antes da sua formalização como empresa, era cliente de algum Banco?

1 () SIM 2 () NÃO

Se SIM, qual o principal Banco que mantém a sua movimentação?

- 1 () Banco do Brasil.
- 2 () Caixa econômica Federal.
- 3 () Bradesco.
- 4 () Itaú.
- 5 () outros _____.

11. Há quanto tempo o(a) sr.(a) trabalha nessa atividade?
- 1 () Até 1 ano.
 - 2 () Acima de 1 ano até 2 anos.
 - 3 () Acima de 2 anos até 5 anos.
 - 4 () Acima de 5 anos até 10 anos.
 - 5 () Há mais de 10 anos.
12. Qual foi o principal objetivo para sua formalização?
- 1 () Benefícios previdenciários.
 - 2 () Ter uma empresa formal.
13. Participou de algum processo de licitação com órgãos públicos?
- 1 () SIM
 - 2 () NÃO
- Se sim:
- 1 () Ganhou o processo.
 - 2 () Não ganhou.
 - 3 () O processo ainda não terminou.
14. Foi contratado algum funcionário após sua formalização?
- 1 () Sim.
 - 2 () Não.
- Caso a resposta SIM, quantos?
- 1 () Um.
 - 2 () Dois.
 - 3 () Três.
 - 4 () Quatro ou mais.
15. Os empregados que foram contratados estão com a carteira assinada?
- 1 () Sim.
 - 2 () Não.
16. Quantos familiares (esposa, filhos, parentes) passaram a colaborar com o seu negócio?
- 0 () Nenhum.
 - 1 () Um.
 - 2 () Dois.
 - 3 () Três.
 - 4 () Quatro ou mais.
- QUANTOS desses já estavam no negócio antes da formalização?
- 0 () Nenhum.
 - 1 () Um.
 - 2 () Dois.
 - 3 () Três.
 - 4 () Quatro ou mais.
17. Você sabe que pode realizar compra ou venda conjunta?
- 1 () SIM.
 - 2 () NÃO.
18. Realizou compra conjunta com outro Empreendedor Individual?
- 1 () SIM.
 - 2 () NÃO.
19. Realizou venda conjunta com outro Empreendedor Individual?
- 1 () SIM.
 - 2 () NÃO.

20. Após ter se registrado como Empreendedor Individual, o(a) sr(a). **obteve** algum empréstimo em Banco?
- 1 () Não.
 - 2 () Sim, busquei, mas não consegui.
 - 3 () Sim, busquei e consegui.
 - 4 () Sim, busquei e aguardo resposta.
21. Dos benefícios relacionados, marque a opção que foi o principal motivo para a sua formalização?
- 1 () Possibilidade de emitir nota fiscal.
 - 2 () Facilidade de acesso ao crédito.
22. Participou de algum processo de licitação com órgãos públicos?
- 1 () SIM.
 - 2 () NÃO.
- Se sim:
- 1 () Ganhou o processo.
 - 2 () Não Ganhou.
 - 3 () o processo ainda não terminou.
23. Após o(a) sr(a). ter se registrado como Empreendedor Individual, o que aconteceu com as vendas do seu negócio?
- 1 () Diminuíram.
 - 2 () Não se alteraram.
 - 3 () Aumentaram.
24. Na sua opinião, esse aumento ou diminuição foi consequência da formalização?
- 1 () Sim.
 - 2 () Parcialmente.
 - 3 () Não.
25. Caso realizou alguma compra conjunta, qual a faixa de valor?
- 1 () Até 5.000,00
 - 2 () De 5.000,01 a 10.000,00
 - 3 () 10.000,01 a 15.000,00
 - 4 () Acima de 15.000,01
26. Caso realizou alguma venda conjunto, qual a faixa de valor?
- 1 () Até 5.000,00
 - 2 () De 5.000,01 a 10.000,00
 - 3 () 10.000,01 a 15.000,00
 - 4 () Acima de 15.000,01
27. Se buscou empréstimos, qual o montante?
- 1 () Até R\$ 3.000,00
 - 2 () De R\$ 3.001,00 à 5.000,00
 - 3 () De R\$ 5.001,00 à R\$ 10.000,00
 - 4 () Acima de R\$ 10.000,00
28. Você está satisfeito com benefícios recebidos pós-formalização?
- 1 () Muito insatisfeito.
 - 2 () Insatisfeito.
 - 3 () Indiferente.
 - 4 () Satisfeito.
 - 5 () Muito Satisfeito.

29. O processo da formalização foi rápido?
- 1 () Muito demorado.
 - 2 () Demorado.
 - 3 () Indiferente.
 - 4 () Rápido.
 - 5 () Muito rápido.
30. Você recebeu algum acompanhamento pós-formalização?
- 1 () SIM.
 - 2 () NÃO.
31. Qual a sua opinião sobre os custos da formalização?
- 1 () Exagerados.
 - 2 () Adequados.
 - 3 () Baixos.
32. Estava preparado para ser um Empreendedor Individual?
- 1 () SIM, muito preparado.
 - 2 () SIM, preparado.
 - 3 () NÃO, pouco preparado.
 - 4 () NÃO, sem preparo.
33. Foi bom se formalizar como Empreendedor Individual?
- 1 () Muito bom.
 - 2 () Bom.
 - 3 () Aceitável.
 - 4 () Ruim.
 - 5 () Muito ruim.
34. O(a) sr(a). pretende, nos próximos anos, expandir o seu negócio, deixando de ser um Empreendedor Individual para se tornar uma Microempresa?
- 1 () Sim.
 - 2 () Não.
35. O(a) sr(a). recomendaria a formalização como Empreendedor Individual para alguém que tenha um negócio informal (sem CNPJ)?
- 1 () Sim.
 - 2 () Não.
36. Teve acesso aos serviços contábeis gratuitos?
- 1 () Sim.
 - 2 () Não.
37. Em que faixa de idade o sr. se encontra?
- 1 () Até 20 anos.
 - 2 () De 21 a 29 anos.
 - 3 () De 30 a 39 anos.
 - 4 () De 40 a 49 anos.
 - 5 () De 50 a 59 anos.
 - 6 () Acima de 60 anos.
38. Qual o seu grau de escolaridade?
- 1 () Ensino fundamental (alfabetização a 8ª Série) – incompleto.
 - 2 () Ensino fundamental (alfabetização a 8ª Série) – completo.
 - 3 () Ensino médio – 1º a 3º ano ou ensino técnico – incompleto.
 - 4 () Ensino médio - 1º a 3º ano ou ensino técnico.
 - 5 () Ensino superior incompleto.
 - 6 () Ensino superior completo.
 - 7 () Pós-graduação.

