



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

DANIEL OLIVEIRA NUNES

**SOBREVIVÊNCIA NO MUNDO DO TRABALHO: um estudo sobre
empreendedorismo informal em um mercado público na cidade de João
Pessoa - PB**

**João Pessoa
2020**

DANIEL OLIVEIRA NUNES

**SOBREVIVÊNCIA NO MUNDO DO TRABALHO: um estudo sobre
empreendedorismo informal em um mercado público na cidade de João
Pessoa - PB**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Orientadora: Fernanda de Araújo Nóbrega

**JOÃO PESSOA
2020**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP
Biblioteca Nilo Peçanha –IFPB, *Campus* João Pessoa

N972s Nunes, Daniel Oliveira.
Sobrevivência no mundo do trabalho : um estudo sobre empreendedorismo informal em um mercado público na cidade de João Pessoa / Daniel Oliveira Nunes. – 2020.
74 f. : il.

TCC (Graduação – Bacharelado em Administração) – Instituto Federal da Paraíba – IFPB / Unidade Acadêmica de Gestão - UAG.
Orientadora: Prof^ª. Me. Fernanda de Araújo Nóbrega.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedores informais. 3. Microempresários. 4. Crise nos negócios. I. Título.

CDU 005.342



INSTITUTO FEDERAL
Paraíba

CAMPUS JOÃO PESSOA

COORDENAÇÃO DO CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

PARECER 19/2020 - CCSBA/UA5/UA/DDE/DG/JP/REITORIA/IFPB

Em 11 de dezembro de 2020.

Daniel Oliveira Nunes

SOBREVIVÊNCIA NO MUNDO DO TRABALHO: um estudo sobre empreendedorismo informal em um mercado público na cidade de João Pessoa - PB

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em **11 de dezembro de 2020** ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

João Pessoa, 11 de dezembro de 2020.

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Ms. Fernanda de Araújo Nóbrega (IFPB)

Orientador(a)

Dra. Alice Inês Guimarães Araújo (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Dra. Emmanuelle Arnaud Almeida (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- Emmanuelle Amaud Almeida, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 11/12/2020 17:08:05.
- Fernanda de Araujo Nobrega, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 11/12/2020 15:20:45.
- Alice Ines Guimaraes Araujo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 11/12/2020 13:26:10.
- Ceres Grehs Beck, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 11/12/2020 12:53:11.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 11/12/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 143445

Código de Autenticação: b611bfe546



NOSSA MISSÃO: Ofertar a educação profissional, tecnológica e humanística em todos os seus níveis e modalidades por meio do Ensino, da Pesquisa e da Extensão, na perspectiva de contribuir na formação de cidadãos para atuarem no mundo do trabalho e na construção de uma sociedade inclusiva, justa, sustentável e democrática.

VALORES E PRINCÍPIOS: Ética, Desenvolvimento Humano, Inovação, Qualidade e Excelência, Transparência, Respeito, Compromisso Social e Ambiental.

DEDICATÓRIA
Dedico este trabalho a meu pai (falecido) e a minha mãe!

AGRADECIMENTOS

À minha esposa Elucimar e a minha filha Débora Raquel, pelo incentivo, apoio e fortalecimento dado a cada instante. Ao Delegado de Polícia Federal, o Senhor ALEXANDRE EUSTÁQUIO PERPÉTUO BRAGA, que em 2017, momento em que estava com o curso trancado pela inviabilidade de conciliação trabalho/estudo, sensibilizou-se providenciando um remanejamento interno na Instituição ao qual pertença, possibilitando-me retomar as atividades acadêmica, e, à minha Orientadora, a Professora, FERNANDA DE ARAÚJO NÓBREGA, sem a qual a conclusão deste trabalho não seria possível. A todos os Docentes do IFPB/JP pela excelência do saber e aos colegas de sala de aula do curso de Administração 2016.1 e 2016.2, por estarmos finalizando esta missão tão grandiosa juntos!

**“Quem sai andando e chorando enquanto semeia, voltará com júbilo, trazendo os seus feixes”
Salmos 126:6**

RESUMO

O empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios, assim como no crescimento e na prosperidade de nações e regiões (HISRICH, PETERS E SHEPHERD, 2014, p 6). Partindo desse pressuposto, esta pesquisa apresenta um estudo sobre empreendedorismo informal a partir das opiniões de empreendedores em um mercado público de João Pessoa. Metodologicamente a pesquisa se classifica como exploratória-descritiva, com utilização de abordagem quantitativa para o tratamento dos dados e contemplou uma amostra de 19 pesquisados, correspondendo a 42% do universo da pesquisa, que se classifica como exploratória-descritiva. Observou-se que a maioria dos empreendedores informais tem o negócio como meio de sobrevivência no mundo do trabalho, negócios na sua maioria familiares, em que os empreendedores dedicam-se diariamente ao negócio e não são muito otimistas quanto ao desejo para formalizar seus empreendimentos, apontando preocupação com os ritos da formalização. A partir dos resultados da pesquisa foi possível perceber que o empreendedor informal além da necessidade da subsistência sonha com o sucesso do negócio; o desprovisionamento de informações é um entrave para a formalização. Como recomendações do estudo fomentar e divulgar políticas públicas são indispensáveis; estratégias de incentivar a formação empreendedora e a desmistificação da formalização são importantes para a superação de crises e alavancagem de negócios.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Informalidade. Microempresário. Crises nos negócios.

ABSTRACT

Entrepreneurship plays an important role in the creation and growth of businesses, as well as in the growth and prosperity of nations and regions (HISRICH, PETERS AND SHEPHERD, 2014, p 6). Based on this assumption, this research presents a study on informal entrepreneurship based on the opinions of entrepreneurs in a public market in João Pessoa. Methodologically, the research is classified as exploratory-descriptive, using a quantitative approach for the treatment of data and included a sample of 19 respondents, corresponding to 42% of the research universe, which is classified as exploratory-descriptive. It was observed that most informal entrepreneurs have business as a means of survival in the world of work, mostly family businesses, in which entrepreneurs dedicate themselves daily to the business and are not very optimistic about the desire to formalize their ventures, pointing out concern with the formalization rites. From the results of the research it was possible to realize that the informal entrepreneur, besides the need for subsistence, dreams of the success of the business; the lack of information is an obstacle to formalization. As study recommendations, promoting and publicizing public policies are indispensable; strategies to encourage entrepreneurial training and demystify formalization are important for overcoming crises and leveraging business.

Keywords: Entrepreneurship. Informality. Microenterprise. Business crisis.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: O processo empreendedor na visão de Timmons apud Dornelas.....27

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: fatores/circunstâncias que levam empreender por necessidade.....	24
QUADRO 2: fases do processo empreendedor.....	25
QUADRO 3: vantagens de ser MEI.....	30
QUADRO 4: pequenos negócios e seus faturamentos.....	33
QUADRO 5: formas de atuação dos pequenos empreendedores na pandemia.....	40
QUADRO 6: resumo das variáveis e instrumento de pesquisa conforme objetivos..	45

LISTA DE FOTOS

FOTO 1: localização do mercado público do Valentina.....	42
FOTO 2: fachada principal do mercado.....	43
FOTO 3: boxes internos.....	43
FOTO 4: boxes externos.....	43
FOTO 5: bancas itinerantes.....	43

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: etapas do processo empreendedor.....	26
TABELA 2: principais formas jurídicas de empreendimentos.....	32
TABELA 3: perfil sócio demográfico.....	47
TABELA 4: significado do negócio para o empreendedor.....	49
TABELA 5: motivos que levam a empreender.....	49
TABELA 6: como lidar com os riscos.....	49
TABELA 7: aspectos anteriores ao comportamento atual.....	50
TABELA 8: início do negócio.....	51
TABELA 9: rotina empreendedora.....	51
TABELA 10: quanto as expectativas futuras.....	52
TABELA 11: conhecimentos acerca de políticas governamentais.....	54
TABELA 12: dificuldades de operar sem CNPJ.....	55
TABELA 13: custos de manutenção.....	55
TABELA 14: razões da informalidade.....	55
TABELA 15: expectativas para o futuro.....	56
TABELA 16: enfrentamento de crise.....	59
TABELA 17: influência do coronavírus.....	60
TABELA 18: auxílio emergencial.....	60

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AMPROTEC: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendedorismo Inovadores
CCEs: Características Comportamentais empreendedoras
CEF: Caixa Econômica Federal
CNPJ: Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
COFINS: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
Covid-19: Doença causada pelo corona vírus, SARS-CoV-2
CSLL: Contribuição Social sobre Lucro Líquido
DAS: Documento de Arrecadação Simplificada
EI: Empresário Individual
EIRELI: Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
EPP: Empresa de Pequeno Porte
ETCO: Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial
EUA: Estados Unidos da América
FGV: Fundação Getúlio Vargas
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
GEM: Global Entrepreneurship Monitor
IBQP: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade
IES: Instituto de Ensino Superior
INSS: Instituto Nacional de Seguridade Social
IPI: Imposto sobre produtos industrializados
LTDA: Limitada
MEI: Micro Empreendedor Individual
OIT: Organização Internacional do Trabalho
OMS: Organização Mundial da Saúde
OPAS: Organização Pan Americana de Saúde
PPP: Perfil Profissiográfico Previdenciário
PEGN: Pequenas Empresas Grandes Negócios
PIB: Produto interno Bruto
PIS: Programa de integração social
PNAD: Pesquisa Nacional de Amostra em Domicílio
PJ: Pessoa Jurídica
SA: Sociedade Anônima
SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Médias e Pequenas Empresas
SOFTEX: Sociedade Brasileira para Exportação de Software

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	17
1.1	OBJETIVOS.....	19
1.1.1	Objetivo Geral.....	19
1.1.2	Objetivos Específicos.....	19
1.2	JUSTIFICATIVA.....	19
1.3	PROBLEMÁTICA.....	20
1.4	ESTRUTURA DO TRABALHO.....	22
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	22
2.1	EMPREENDEDORISMO.....	22
2.1.1	Empreendedorismo e suas classificações.....	23
2.1.2	Processo empreendedor.....	25
2.1.3	Comportamento e características empreendedoras.....	27
2.2	ESTRUTURA DOS EMPREENDEDORES: UM DIÁLOGO SOBRE FORMALIDADE X INFORMALIDADE.....	29
2.2.1	Formalidade.....	29
2.2.2	Informalidade.....	33
2.3	COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR E SUA RELAÇÃO COM O ENFRENTAMENTO DE CRISES	36
2.3.1	Mortalidade de empresas e sua relação com o enfrentamento de crises.....	37
2.3.2	A crise pandêmica COVID-19 e sua influência na sobrevivência de empresas- uma breve reflexão.....	38
3	METODOLOGIA DA PESQUISA.....	40
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	40
3.2	UNIVERSO, AMOSTRAGEM E AMOSTRA.....	42
3.3	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	44

3.4	ESTRATÉGIAS DE ANÁLISE DE DADOS.....	47
4	ANÁLISE E DISCURSSÃO DOS RESULTADOS.....	47
4.1	IDENTIFICAÇÃO DOS MOTIVOS DOS EMPREENDEDORES QUANTO AOS ASPECTOS QUE INCENTIVAM A EMPREENDER.....	48
4.2	CONSTATAÇÃO DOS FATORES QUE INFLUENCIAM NA CONDIÇÃO DE EMPREENDEDORES INFORMAIS E SUA PERSPECTIVA PARA FORMALIZAÇÃO.....	54
4.3	CONHECIMENTO DAS MEDIDAS PARA ENFRENTAMENTO DA CRISE PANDÊMICA COVID-19 ADOTADAS PELOS EMPREENDEDORES PESQUISADOS	58
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
	REFERÊNCIAS.....	66
	ANEXOS.....	69

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um tema que tem sido reconhecido por agregar valores no cenário econômico e social, tornando-se gerador de empregos, de novos produtos e serviços, fazendo parte de políticas públicas dos governos, visando o desenvolvimento local e regional. Além do mais, tornou-se tão relevante que passou a ser estudado e debatido dentro das Academias e Centros Universitários pelo mundo afora, exemplo disso é o *Babson College*, EUA, que desde a década de 70, professores pesquisam e ensinam o empreendedorismo, produzindo projetos para altas organizações e publicando os resultados de suas pesquisas e experiências (SALIM E SILVA, 2010).

No Brasil, de acordo com o que afirmam Dornelas, Spinelli e Adams (2014), muitas iniciativas se intensificaram a favor do empreendedorismo, entre elas pode-se citar: Implementação em alguns cursos de graduação de disciplina referente ao assunto; programas de incubação de empresas que são apoiados pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e pequenas Empresas) e a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendedorismo Inovadores) e o aumento de obras e publicações literárias dedicadas ao empreendedorismo.

Desta forma, o empreendedorismo permanece em evolução, acompanhando o desenvolvimento da sociedade, não se podendo negar que desde o período paleolítico, o homem busca melhorias e qualidade de vida, muitas vezes na incerteza do sucesso, porém, sem nunca desistir. Segundo o que dizem Salim e Silva (2010), o empreendedorismo é praticado há muito tempo, desde quando o homem das cavernas deixava sua casa a procura de alimentos através da caça e da pesca para alimentar sua família, assim já se fazia empreendedorismo, de forma diferente comparada com os dias atuais, porém, com a mesma essência, o homem utilizando de sua pro atividade em busca de uma vida melhor e com qualidade em qualquer tempo e independente de sua condição.

O empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios, assim como no crescimento e na prosperidade de nações e regiões (HISRICH, PETERS E SHEPHERD, 2014, p 6).

Segundo Dornelas (2005), o empreendedorismo tem sido colocado como tema central das políticas públicas na maioria dos países e tem sido o combustível que leva crescimento para a economia, gerando trabalho e prosperidade.

Ainda de acordo com o que afirma Dornelas (2001), o empreendedorismo no Brasil teve seu início quando o SEBRAE e a SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram constituídos, na década de 1990.

Segundo pesquisa realizada no Brasil pelo GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), em 2018 o número de brasileiros que sonhava ter seu próprio negócio cresceu em relação a 2017 em 15%, chegando ao um percentual de 33% da população, superando os 19% dos que desejam permanecer exercendo uma carreira profissional em uma empresa (SEBRAE/ IBQP, 2019).

De acordo com o SEBRAE-SP, no Brasil, em 2003, havia mais de 19 milhões de negócios informais (Revista PEGN, 2003). Em 2018, de acordo com um levantamento do SEBRAE, este número equivalia a 18,6 milhões de pequenos negócios sem CNPJ, sendo o maior grupo o de informalidade (Revista PEGN, 2018). Comparados com os números da pesquisa GEM (2018) que apresenta para o ano de 2018 o equivalente a 51,9 milhões de pessoas entre 18 e 64 anos que têm ou estão desenvolvendo a criação de um negócio, os informais chegam a quase um terço dos 38% da população que tem um negócio.

Logo, este estudo tem como objetivo principal estudar o empreendedorismo informal a partir da percepção de empreendedores em um mercado público na cidade de João Pessoa.

Assim, o presente trabalho tem sua relevância, pois procurará compreender os motivos que levam alguns empreendedores a permanecer na informalidade e suas expectativas para enfrentamento de crises e formalização de suas atividades de negócios. Somando-se a isso, trará para as entidades que promovem o empreendedorismo e os Governos Municipal, Estadual e Federal informações que irão auxiliar nas futuras formulações e implementações de políticas públicas, bem como, melhorar as já existentes, sendo algo importante e atual para o país. Para a comunidade acadêmica será mais uma fonte para futuras pesquisas; para o estudante pesquisador, agregará maior conhecimento através das leituras geradas e das experiências adquiridas e para a sociedade em geral e os emergentes empreendedores, saberes que irão auxiliá-los nas orientações e tomadas de decisões.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Estudar o empreendedorismo informal, a partir das opiniões dos empreendedores informais em um mercado público na cidade de João Pessoa – PB.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Identificar as características dos empreendedores quanto ao significado do negócio;
- Considerar os fatores que influenciam na condição de empreendedores informais e sua expectativa para formalização;
- Conhecer possíveis medidas para enfrentamento da crise pandêmica do COVID-19 adotadas pelos empreendedores pesquisados.

1.2 JUSTIFICATIVA

Este trabalho é proposto pelo fato da importância do tema. O empreendedorismo é algo atual, relevante e necessário para o desenvolvimento da sociedade, e, tem sido assunto debatido e estudado nas Universidades e Centro Acadêmicos estabelecidos pelo mundo. Além do mais, é viável pois trata das expectativas de pessoas que empreendem e querem contribuir com o crescimento econômico e social do país, mesmo tendo em seu trajeto, vários obstáculos a enfrentar.

O Brasil é considerado um país empreendedor. O empreendedorismo no Brasil tem crescido a cada ano, embora que, a mortalidade desses negócios também seja alta. Este estudo é inovador, pois irá analisar as características de pequenos empreendedores informais quanto aos motivos que os prendem na informalidade, suas perspectivas para enfrentamento de crises e de formalização de seus negócios. Em 2019, o programa do governo federal que foi lançado para incentivar a formalização de pequenos negócios, MEI (Micro Empresário Individual), completou 10

anos e já são 10 milhões de trabalhadores com CNPJ (Agência SEBRAE de Notícias, 2020). Todavia, com a crise do mercado de trabalho, a globalização dos negócios e a informatização dos processos de fabricação, elevou-se o número de pessoas sem emprego formal, conseqüentemente aumentando a quantidade de pessoas que se tornam donas de seu próprio negócio sem nenhum registro, elevando assim, o empreendedorismo por necessidade. Apesar de que, segundo Dornelas (2014), há diversos fatores e circunstância que levam as pessoas a empreenderem por necessidade.

O próprio relatório do GEM (2019) sobre empreendedorismo no Brasil indica que 88% dos empreendedores em estágio inicial buscam empreender “Para ganhar a vida porque os empregos são escassos” (GEM, 2019, p. 10).

Logo, este estudo pode ser considerado inovador por contemplar a percepção de empreendedores informais de um mercado público na cidade de João Pessoa, identificando as características do significado do negócio; considerando os fatores que influenciam na condição de empreendedores informais e as expectativas de formalização e por fim, conhecer as medidas para enfrentamento de crises que os mesmos adotam na busca por sobreviver através de seus empreendimentos.

Assim, este estudo trará muitas informações necessárias sobre formalização do negócio para os empreendedores estudados, além de uma vasta literatura que poderá quebrar paradigmas, achismos e mitos sobre o empreendedorismo. Para o aluno pesquisador, o interesse pelo social, compreender como este grupo de pessoas decidem pelo informal, oferecendo-lhes conhecimentos sobre microempreendedor individual, trazendo orientações para migração de muitos para a legalidade, podendo dessa forma, cada um contribuir para o crescimento econômico e social do país. Socialmente, este trabalho será mais uma fonte de pesquisa e conhecimento aos que desejam conhecer sobre o tema.

1.3 PROBLEMÁTICA

Segundo Dornelas (2014), ao empreender, as pessoas almejam que seus sonhos se realizem. Muitos empreendem em seu próprio negócio, outros, em grandes corporações, sozinhos ou coletivamente e àqueles que se dedicam às organizações

não governamentais, contudo, empreender é o fazer acontecer em cada fase na vida das pessoas.

De acordo com o GEM, o Brasil é um país empreendedor, nos últimos anos tem crescido o número de pessoas que empreendem, atualmente são cerca de 51,9 milhões, ou seja 38% dos brasileiros têm um tipo de negócio, seja ele formal ou informal (GEM,2019).

No que relata Dornelas (2014), são distintas as maneiras e motivações que levam as pessoas a empreenderem, e ainda muitos fatores que definem o momento certo para começar o negócio. Assim, ainda segundo Dornelas (2014), o empreendedorismo pode ser representado por àqueles que empreendem por necessidade e àqueles que empreendem por oportunidade.

O empreendedorismo individual informal, foco deste estudo, entre outras motivações, geralmente surge pela necessidade de sobrevivência da pessoa empreendedora e de sua família, ou pela tentativa de aumentar a renda familiar, diante de crises econômicas, que assolam financeiramente a todos, desencadeando desemprego. Dornelas (2005) retrata que, negócios informais, geralmente são criados sem nenhum planejamento e muitos são mal sucedidos, não promovendo desenvolvimento econômico e aumentando a estatística da mortalidade prematura dos negócios.

Imprevisivelmente no ano de 2020 o mundo foi surpreendido pela crise de saúde causada pelo COVID-19 que causou uma retração no comportamento empreendedor mundialmente. No entanto, a crise incentivou os empreendedores a terem que se reinventarem para conseguirem superar as consequências que a pandemia acarretou: inflação, retração no consumo pelo isolamento social (em alguns segmentos de mercado como o da alimentação o consumo aumentou), diminuição de faturamento, indicadores de demissão de pessoal altíssimos, entre outras consequências – e isso fez com que tivéssemos uma onda de intraempreendedorismo nas organizações existentes, ou até a formação de novas pequenas empresas que aproveitaram a oportunidade para abrir seus empreendimentos.

Deste modo, esta pesquisa buscará responder à seguinte questão de pesquisa: Como se dá o empreendedorismo informal conforme as opiniões de empreendedores um mercado público na cidade de João Pessoa?

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente estudo está estruturado em cinco seções, primeiramente contempla-se a introdução. Na segunda seção, apresenta-se a fundamentação teórica, na qual serão tratados conceitos sobre o empreendedorismo, informalidade, Micro Empresário Individual (MEI) e uma breve discussão sobre crise e suas consequências, através de levantamentos bibliográficos sobre as temáticas abordadas pelo estudo. Na terceira seção trazer-se a metodologia que foi utilizada para realização da pesquisa. Na quarta seção, serão apresentadas a descrição e análise dos dados e a sua articulação com o empreendedorismo informal na relação das três dimensões estudadas: Fatores que incentivam o comportamento empreendedor; Fatores que influenciam a informalidade e expectativas de formalização e Medidas para enfrentamento de crises. Finalmente, na última seção, são apresentadas as conclusões, as considerações finais e as sugestões para futuras pesquisas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo reflete a prática de criar novos negócios ou revitalizar os negócios já existentes (CHIAVENATO, 2012, p. 5).

O empreendedorismo é tratado como um fenômeno ligado à criação de um negócio, com o propósito de explorar uma oportunidade, assim, os empreendedores são responsáveis pela maior parte de postos de trabalho (SEBRAE, 2018).

Segundo GEM (2018), o percentual de empreendedores na população brasileira que têm entre 18 e 64 anos é de 38%. Dentre estes, 41,7% são do sexo masculino e 34,4% do feminino e que em ambos os sexos existe, em relação ao grau de instrução, uma predominância do ensino médio com uma forte tendência para o ensino superior.

Ainda em conformidade com o GEM (2019) em seu Artigo “Empreendedorismo no Brasil”, o empreendedorismo, em relação aos estágios pode ser classificado como inicial e estabelecido. O empreendedor estabelecido é aquele que possui mais de três anos e meio de atividade, enquanto que abaixo disso é considerado como empreendedorismo em estágio inicial.

No que afirma Dornelas (2014), o empreendedorismo é uma ação que torna sonhos em realidade, converte ideias em oportunidades e sempre age para materializar os objetivos, gerando valores, riquezas e transformando o ambiente em que se vive. O empreendedorismo proporciona ao desenvolvimento social e econômico, além da auto realização.

Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso (DORNELAS, 2005, p.39).

O GEM identifica em suas pesquisas e levantamentos como empreendedores, pessoas que criaram ou estão criando quaisquer tipos de empreendimento, mesmo àqueles mais singelos que em sua maioria são iniciados pela carência de sobrevivência, sem nenhum planejamento estrutural ou organizacional (GEM BRASIL, 2018).

De acordo com o que afirma Dornelas (2001), o empreendedorismo se tornou o centro das políticas públicas em muitos países, isso pode ser claramente observado mediante as ações desenvolvidas em relação ao tema. Entretanto, além do poder público, o interesse pelo empreendedorismo, faz parte também das grandes organizações multinacionais.

Ainda, conforme o GEM (2016), empreendedorismo é definido como qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou empreendimento como: atividade autônoma, nova empresa, ou a expansão de um empreendimento já existente. Podendo qualquer uma dessas iniciativas ser de um indivíduo, grupos de indivíduos ou de empresas já estabelecidas.

2.1.1 Empreendedorismo e suas classificações

Segundo o que afirmam Salim e Silva (2010), o empreendedorismo tem em sua forma de criação dois tipos, a saber: o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo por necessidade. O primeiro é criado através da percepção de uma oportunidade, enquanto que o outro é criado pelo fato de o empreendedor não conseguir um emprego, daí, empreende para sobreviver.

No que relata Dornelas (2014), entre os tipos de empreendedorismo, por necessidade e por oportunidade, existem diversos subtipos de empreendedores,

embora que, devido à franca expansão e disseminação do empreendedorismo, provavelmente com o passar dos tempos, novas denominações possam surgir.

Assim, de acordo com Dornelas (2014), o empreendedorismo por necessidade se subdivide nas seguintes denominações: empreendedorismo informal, individual e cooperado. Enquanto que, o empreendedorismo por oportunidade em: franquia, social, corporativo, e público, do conhecimento e negócio próprio.

No que dizem Dornelas, Spinelli e Adams (2014), no Brasil, em se comparando o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo por necessidade, o primeiro supera o segundo; para cada empreendimento aberto pela necessidade da pessoa empreendedora, 2,24 são iniciados pela visão empreendedora que detectou uma oportunidade de negócio.

No que relata o GEM Brasil (2018) um outro aspecto importante para a entender o empreendedorismo, em qualquer região, está relacionado com o que motiva as pessoas a buscar essa atividade como alternativa para sobrevivência ou realização pessoal. Assim essa classificação leva a duas categorias: empreendedorismo por necessidade e oportunidade.

Os empreendedores por necessidade são aqueles que a criação do negócio foi efetivada pela falta de outras possibilidades para geração de renda e de ocupação (GEM BRASIL, 2018). A falta de emprego ocasionado pelas crises econômicas, informatização dos processos, substituição da mão de obra humana pela robótica e outros casos, geralmente levam os desempregados a empreender pelo simples fato da sobrevivência, sem que ao menos tenham um planejamento ou um plano de negócio estabelecido.

Segundo Dornelas (2014), muitos são os fatores e circunstâncias comuns entre os que empreendem por necessidade. No Quadro 1 apresenta-se alguns destes fatores e circunstâncias. Ressalvando-se que, ainda no que afirma Dornelas (2014), os exemplos citados não dissipam todas as possibilidades:

Quadro 1: fatores/circunstâncias que levam empreender por necessidade:

Fatores/Circunstâncias	Descrição
Falta de acesso ao trabalho formal como empregado	Falta de educação formal, de preparação, falta de conhecimento técnico e habilidades
Necessidade de recursos financeiros mínimos para arcar com as demandas da sobrevivência	Desenvolvimento de qualquer atividade que traga recurso mínimo de sobrevivência
	Geralmente, os mais bem sucedidos

Carência de conhecimento explícito	empreendedores são aqueles que obtiveram e desenvolveram conhecimento tácito e explícito. Porém existem as exceções.
Demissão e desemprego	Normalmente leva a pessoa a empreender, isso é quase inevitável

Fonte: elaboração própria com base em Dornelas (2014), 2020

2.1.2 Processo empreendedor

Segundo Dornelas (2014), o processo de empreender tem início quando o empreendedor toma a decisão de fazer. E ainda, o processo empreendedor é uma abordagem delineada das diversas etapas e fases que o empreendedor deve transpor após sua decisão de empreender. Este processo é cíclico, podendo se repetir várias vezes até que se possa conciliar todas as variáveis que levam à criação do negócio. No Quadro 2, expõe-se cada fase do processo empreendedor de acordo com adaptação de Dornelas 2015.

Quadro 2: fases do processo empreendedor

Fases do processo empreendedor	Descrição
Identificar e avaliar oportunidades	Criação e abrangência da oportunidade- Valores percebidos e reais da oportunidade - riscos e retornos da oportunidade - oportunidades <i>versus</i> habilidades e metas pessoais - situação dos competidores
Desenvolver o plano de negócios	Sumário executivo - o conceito do negócio - equipe de gestão - mercado e competidores - marketing e vendas - estrutura e operação - análise estratégica - plano financeiro – anexos
Determinar e captar os recursos necessários	Recursos pessoais - recursos de amigos e parentes - <i>angels</i> - capitalista de risco - bancos - governo – incubadoras
Gerenciar a empresa criada	Estilo de gestão - fatores críticos de sucesso - identificar problemas atuais e potenciais - implementar um sistema de controle - profissionalizar a gestão - entrar em novos mercados

Fonte: elaboração própria baseado em Dornelas (2015) adaptado de Hisrich (1998), 2020

Corroborando com Dornelas (2015), Salim e Silva (2010), afirmam que empreender é um processo racional, que consta em planejar, obter recursos, criar e

seguir estratégias. O planejamento é um aspecto muito importante que conduz o empreendedor e seu negócio para obtenção de resultados positivos. O empreendedor faz planos e os segue, retificando-os quando necessário, porém, mantendo sempre o preceito de impender.

Para confirmar a convergência da teoria de Dornelas (2015) e Salim e Silva (2010), construiu-se a Tabela 1, etapas do processo de empreender, conforme Salim e Silva (2010).

Tabela 1: etapas do processo empreendedor

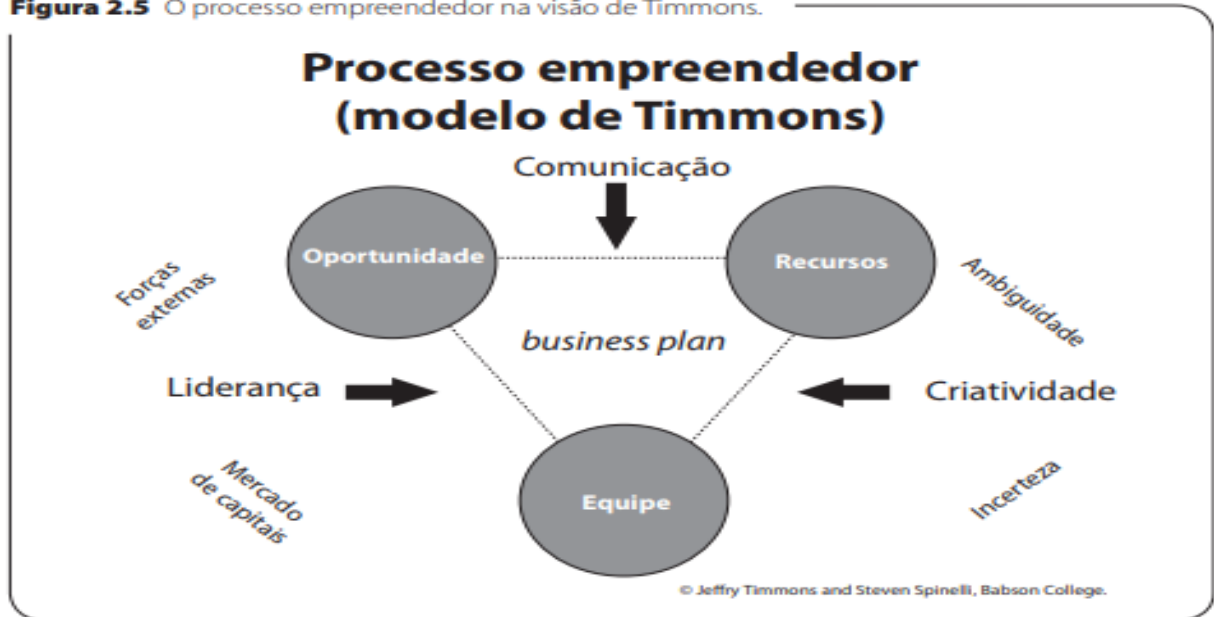
FASE	DEFINIÇÃO
1	Identificação de uma oportunidade de inovação
2	Abertura do empreendimento – definição das características do empreendimento; avaliação dos requisitos de recursos; aquisição dos recursos necessários
3	Criação do empreendimento e implementação – teste real do conceito
4	Administração do empreendimento – crescimento – resultado do conceito ou características do empreendimento e seus frutos

Fonte: elaboração própria com base em Salim e Silva (2010), 2020

Cada autor utiliza uma abordagem específica para contemplar o processo empreendedor. O próprio Dornelas (2015) menciona o processo empreendedor de Timmons que considera o processo empreendedor a partir das variáveis fundamentais no processo de empreender: oportunidade, recursos e equipe. Ainda, o próprio modelo de Timmons destaca a importância de se considerar no processo empreendedor as variáveis que influenciam o desenvolvimento do processo, uma vez que a comunicação, a criatividade e a liderança são aspectos importantes a serem considerados no momento de se gerenciar as variáveis que constituem o processo empreendedor. Não obstante, o autor destaca que fatores como forças externas, ambiguidade, incertezas e o próprio mercado de capitais são elementos que influenciam e podem também influenciar o processo empreendedor, como pode ser visto graficamente na Figura 1:

Figura 1: O Processo Empreendedor na visão de Timmons apud Dornelas (2015)

Figura 2.5 O processo empreendedor na visão de Timmons.



Fonte: Dornelas, 2015, p. 35.

Conforme pode ser visto nos três modelos de processo empreendedor apresentados, todos mencionam a oportunidade como o ponto de partida importante de ser avaliado no momento de iniciar o processo empreendedor. Ainda, se faz perceptível a importância do planejamento para o desencadeamento da caminhada ao empreender, considerando os aspectos que influenciam o percurso de implementação do planejamento do empreendedor.

2.1.3 Comportamento e características empreendedoras

Sabe-se que é possível verificar comportamentos e hábitos distintos entre as pessoas, contudo, o comportamento dos empreendedores tem uma variação mais típica, mesmo não existindo um perfil padrão de empreendedor, observa-se características bem próximas entre eles. O empreendedor tem seu sonho e quer realizá-lo, custe o que for, ele deseja que seu negócio atinja o ponto máximo da sua idealização. O empreendedor tem seu lado emotivo, ele não se contenta em apenas ser racional em planejar e executar planos, obtendo em seguida resultados, ele é peremptório em lutar para assegurar o sucesso de seu empreendimento (SALIM E SILVA, 2010).

Contribuindo na definição das características empreendedoras, Chiavenato (2012) categoricamente afirma que, o empreendedor faz as coisas acontecerem, pois possuem sensibilidade para o negócio, tino financeiro e capacidade de identificar e

aproveitar oportunidades, muitas vezes obscuras e indefinidas, transformando ideias em realidades em prol de si mesmo e da sociedade. Pela sua criatividade e energia, o empreendedor, externa imaginação e perseverança, habilitando-o a transformar uma simples ideia em resultados concretos e de sucesso no mercado.

Para McClelland (1972), uma pessoa empreendedora utiliza frequente e intensamente as CCEs (características comportamentais empreendedoras). As dez características citada pelo psicólogo estão agrupadas em três categorias: conjunto de realização - busca de oportunidades e iniciativas, correr riscos calculados, persistência, exigência de qualidade e eficiência e comprometimento; conjunto de planejamento/afiliação - busca de informações, estabelecimento de metas e planejamento e monitoramento sistemáticos e conjunto de poder - persuasão e redes de contatos e independência e auto confiança.

Ainda de acordo com McClelland (1972), o resultado por excelência empresarial não incide somente no desenvolvimento de habilidades específicas como finanças, marketing, produção, etc. e nem só de incentivos fiscais e de créditos, mas de todas as habilidades das atitudes comportamentais empreendedoras por meio do aperfeiçoamento de cada uma delas.

Nesta perspectiva, a natureza do empreendedor, no que relatam Hisrich, Peters e Shepher (2014), tem uma função importantíssima na criação e no crescimento aprimorado dos negócios e na prosperidade dos povos, visto que, o empreendedor pensa e raciocina diferentemente das outras pessoas e iniciam suas ações empreendedoras no momento que encontra uma oportunidade lucrativa. Age de acordo com que acredita, usando seu discernimento na decisão para agir ou não, pois em alguns casos, encontra dúvidas que atormentam suas ações empreendedoras. Assim, cotidianamente, o empreendedor realiza tomadas de decisões em ambientes excessivamente incertos, altamente arriscados, em fortes pressões temporal e considerável investimento emocional.

Ainda no tocante às características empreendedoras, Dornelas (2014) afirma que, as características ou traços empreendedores geralmente são citados por pesquisadores e algumas delas são bastante comuns aos empreendedores do próprio negócio. Entre essas características está o correr riscos calculados que vem contrapor o mito de que empreendedores são loucos por riscos. No entanto, empreendedores sabem que precisam correr risco para que alcancem bons resultados. Para isso,

definem estratégias que possam calcular e minimizar os riscos, mesmo ciente de que anular os riscos é tarefa irreal. Contudo, antes de assumir riscos, o empreendedor terá que ter iniciativa e curiosidade, esta última o conduzirá à criatividade e à inovação. Além disso, o empreendedor precisa de persuasão que convença as pessoas a investirem e a sonhar o seu sonho, ter liderança, inspirando a todos a seguir o projeto delineado, embora seja conhecedor de que mudança poderão acontecer durante o percurso.

Todavia, ainda segundo Dornelas (2014), o fato de possuir todas essas características não garante que o empreendedor tenha um empreendimento de sucesso, pois, os fatores externos à organização como os relacionados ao mercado e aos concorrentes e os fatores internos, forças e fraquezas, influenciam de igual modo às habilidades e características do empreendedor.

2.2 ESTRUTURA DOS EMPREENDEDORES: UM DIÁLOGO SOBRE FORMALIDADE X INFORMALIDADE

2.2.1 Formalidade

De acordo com o *site* do empreendedor, a formalização de uma empresa é o procedimento que dá vida a ela, ou seja, é o registro empresarial que versa sobre a regularização da condição da pessoa que exerce atividade econômica junto aos órgãos do Governo, como Junta Comercial, Receita Federal, Prefeitura e órgãos responsáveis por eventuais licenciamentos (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2020).

Segundo afirma Dornelas (2014), o empreendedor individual é aquele que trabalha por conta própria e tem seu registro junto aos órgãos públicos e é reconhecido como Microempreendedor Individual.

O Microempresário Individual (MEI), de acordo com a Lei Complementar 128 de 19/12/2008, é o pequeno empresário individual que tem um faturamento de janeiro a dezembro de até R\$ 81.000,00; que não seja sócio ou titular de outra empresa; tenha no máximo um empregado e exerça uma atividade permitida ao MEI. Esta Lei projetou condições especiais para que o dono de negócio informal possa migrar para a formalização e ser um Microempresário Individual legalizado. Ainda estabelece percentual de contribuição mensal para a Previdência Social que são direcionados como tributos para o município e para o estado, mediante os quais, o Microempreendedor Individual tem acesso a vários benefícios.

O SEBRAE afirma que, ao microempreendedor individual (MEI), com as alterações feitas com a Lei Complementar 147/14, passou a ser considerado política pública de incentivo à formalização e inclusão social. Esse entendimento mostra a relevância social e econômica do MEI, e o fomento da formalização impacta diretamente o desenvolvimento do País (SEBRAE, 2020).

No Quadro 3, relaciona-se às vantagens de ser MEI, segundo o portal do empreendedor:

Quadro 3: vantagens em ser MEI

Vantagens	Descrição
Negócio Legal	Empresa com CNPJ MEI cumprindo todas as obrigações legais por um baixo custo mensal
Benefícios do INSS	Aposentadoria, auxílio doença, salário maternidade e outros
Conta bancária empresarial (PJ)	Conta empresarial em qualquer banco desfrutando de todos os benefícios oferecidos exclusivamente para empresas
Empréstimos facilitados	Linha de crédito facilitada com juros baixos nos maiores bancos do país
Venda mais	Vendas no cartão de crédito, quaisquer maquininhas disponíveis no mercado
Nota Fiscal	Pode emitir notas fiscais eletrônicas para produtos ou serviços
Ter funcionário	Contratar e registrar um funcionário de forma totalmente legal
Contabilidade facilitada	Contabilidade fácil e simples, podendo ser feita pelo próprio empreendedor, dispensando contador
Isenção de tributos federais	Imposto de renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL

Fonte: elaboração própria com base no portal do empreendedor, 2020

De acordo com o site do SEBRAE, Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário, podendo se enquadrar em uma ou mais atividades no único CNPJ (SEBRAE, 2020). Ainda conforme o site do SEBRAE (2020), todos os procedimentos como inscrição, alteração, impressão de DAS, declaração anual ou baixa são realizados no Portal do

Empreendedor - MEI. Contudo, o microempreendedor ainda pode buscar, se preferir, auxílio na unidade do SEBRAE mais próxima ou contratar um serviço de contabilidade. Depois da formalização da empresa, o empreendedor arcar com uma pequena contribuição, custo mensal, a saber: para a previdência social o valor correspondente a 5% do salário mínimo; o valor de R\$ 1,00 para o estado se o ramo for comércio ou indústria e se for empresa prestadora de serviço será cobrado o valor de R\$ 5,00 que será destinado ao município.

De acordo com o SEBRAE, o total de microempreendedores com CNPJ no Brasil é de aproximadamente 9,9 milhões entre os 15 milhões existente, ou seja; 66% registrados na Receita Federal. Na Paraíba, a proporção equivale a 75,6%, um percentual perto do Nacional (PORTAL CORREIO, 2020).

Segundo Salim e Silva (2010), a formalização é o primeiro aspecto da organização que o empreendedor deve atentar. Assim, dentre aquelas definidas em lei, deve-se definir a forma jurídica que vai ser dada ao empreendimento.

No que diz Chiavenato (2012), as empresas são classificadas em conformidade com critérios universal em grandes, médias e pequenas. Alguns desses critérios são: o número de empregados, o volume de vendas, o valor dos ativos, o volume dos depósitos e entre outros. Ainda segundo Chiavenato (2012), o critério mais utilizado pelo Governo, bancos e entidade de classe, no Brasil, para se definir o porte da empresa, é o número de empregados.

Assim, no ordenamento jurídico Brasileiro existem diversos tipos de formalização de empresas, sendo que cada classificação dependerá do enquadramento, da estrutura e da natureza de cada uma. No que afirmam Salim e Silva (2010), o empreendedor deve escolher a forma jurídica do empreendimento junto a um advogado, especialmente se pretender um negócio com uma estrutura mais complexas. A Lei Complementar 123/2006, é considerada o estatuto das microempresas e empresas de pequeno porte. Para os efeitos desta Lei, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso. (LEI COMPLEMENTAR 123, 2006). Na Tabela 2 lista-se as principais formas jurídicas e suas características:

Tabela 2: principais formas jurídicas de empreendimentos

FORMAS JURÍDICAS	CARACTERÍSTICAS
Empresário Individual (EI)	Não existem sócios. O proprietário dá o nome à companhia nos registros oficiais. E responde integralmente pela administração e pode ter seu patrimônio confiscado para pagar dívidas contraídas pela empresa.
Microempresário Individual (MEI)	É basicamente similar ao do Empresário Individual, em que o proprietário responde pela empresa sozinho e com bens pessoais, porém, não pode ter mais de um funcionário e o faturamento anual de no máximo R\$ 81.000,00.
Empresa Individual de Responsabilidade limitada (EIRELE)	É um sistema de propriedade única que requer o investimento de, no mínimo, 100 salários mínimos no ato de abertura e que o proprietário pode usar um nome empresarial e não tem seu patrimônio pessoal ligado ao da empresa, só poderá ter uma companhia registrada em seu nome.
Sociedade Empresária	Nesse caso, há uma atuação coletiva entre dois ou mais sócios, com responsabilidade limitada ao capital social.
Sociedade Limitada (LTDA)	A mais adotada no Brasil é a Sociedade Limitada, que é mais simples e protege o patrimônio pessoal dos sócios. Tem, ao menos, dois sócios e requer registro na Junta Comercial.
Sociedade Anônima (SA)	Divide-se em dois tipos (capital aberto e capital fechado), tem uma divisão de capital entre acionistas.

Sociedade Simples

São constituídos por dois ou mais parceiros do mesmo ramo, que exercem a atividade-fim da companhia, não está sujeita a um processo de recuperação judicial e não precisa ser registrada na Junta Comercial. Basta que o registro seja feito em um cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Ex: médicos, advogados....

Fonte: tabela elaborada de acordo com o portal POLITIZE 2018, 2020

Quanto ao faturamento anual, o SEBRAE divide os pequenos negócios em segmentos, sendo essa segmentação oriunda dos critérios estabelecidos pela Lei Complementar 123/2006. No Quadro 4 relaciona-se os pequenos negócios com seus devidos faturamentos:

Quadro 4: pequenos negócios e seus faturamentos

Tipo de negócio	Faturamento anual
Microempreendedor individual (MEI)	Até R\$ 81.000,00
Microempresa (ME)	Até R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeno Porte (PPP)	Entre R\$ 360.000,00 a R\$ 4.8 milhões

Fonte: elaboração própria baseado no Portal SEBRAE, 20220

Em relação às empresas de médio e grande porte, o IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, tem a seguinte definição: a empresa de pequeno porte quanto a quantidade de empregados se for indústria de 100 a 499 e se for comércio ou serviços de 50 a 99. De igual modo, a empresa de grande porte em relação ao número de empregados acima de 500 se for indústria e acima de 100 em caso de comércio ou serviços (CONUBE, 2018).

2.2.2 Informalidade

De acordo com o Dicionário online (2020), “informalidade, é a falta de formalidade, lacuna de regras e convenções, [...], qualidade do que não estar em conformidade com a lei vigente”.

Segundo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO, 2018), A crise que assolou o País nos últimos anos além, de causar desemprego e diminuição do poder aquisitivo dos brasileiros, trouxe também o aumento da economia subterrânea

ou informal, que é a produção de bens e serviços sem nenhuma reportação com o governo, fugindo do controle fiscal e das obrigações sociais inerentes a cada atividade. Mesmo que ande à margem da legalidade e do pagamento de impostos, a economia informal tem sido importante para garantir alguma renda para uma imensa população de desempregados que existe hoje no Brasil ETCO (2019). Ainda de acordo com o (ETCO), o Índice de Economia Subterrânea (IES) 2018, apurada em conjunto com o Instituto Brasileiro de economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV/Ibre), assinala o crescimento da informalidade pelos quatro anos consecutivo, movimentando cerca de R\$ 1,173 trilhão, o que é equivalente a 16,9% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

No que relatam em seu artigo, Nascimento e Corcetti (2014 apud Ulysea, 2006), o setor informal é a soma dos que trabalham sem carteira assinada e por aqueles que têm um negócio por conta própria, ou seja, o conjunto de trabalhadores que não contribui para a previdência social.

Em conformidade com o Estudo sobre economia informal, Biblioteca SEBRAE (2017), o desaceleramento da economia brasileira nos últimos anos desencadeou problemas e consequências desastrosas. Uma delas é o aumento da economia informal, seja em função da queda nos investimentos das empresas e o decorrente aumento do desemprego, do aumento da inflação ou de políticas escassas de incentivo à atividade empresarial de micro, pequenos e médios empreendimentos.

De acordo com o que afirma Dornelas (2014), negócios informais geralmente são praticados por pessoas que vendem mercadorias nas esquinas, em barracas improvisadas, nos semáforos e etc.; além disso, os vendedores ambulantes; autônomos que prestam diversos serviços. Ainda conforme Dornelas (2014), quem exerce ou tem um negócio na informalidade precisa ganhar dinheiro para a sua sobrevivência; tem uma alta autonomia, mas sem garantia de resultados; tem um nível de risco muito baixo, pois vive numa situação já limítrofe; dedica-se ao trabalho parcialmente, trabalha o suficiente para o sustento diário; trabalha geralmente com a ajuda da família ou mesmo sozinho; não possui recursos para o negócio, apenas tem conhecimento tácito e não tem objetivos mais concretos, apenas crê que qualquer dia sua destino pode mudar.

Segundo o Relatório da OIT (2019), intitulado em Inglês de “*Small matters: Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-*

enterprises and SMEs”, ou, “Pequenas questões: evidências globais sobre a contribuição para o emprego de trabalhadores independentes, microempresas e PMEs”, que as pequenas empresas e os trabalhadores independentes, representam a maior parte dos empregos pelo mundo. Desta forma, O auto emprego e as micro e pequenas empresas exercem um papel importantíssimo na geração de empregos. Dados coletados em 99 países revelam que, “pequenas unidades econômicas” juntas representam 70% do total de empregos. E ainda que, em média, 62% dos empregos nesses 99 países está no setor informal, onde as condições de trabalho, em geral, tendem a ser inferiores (falta de seguridade social, salários mais baixos, falta de segurança e saúde ocupacional e relações trabalhistas mais fracas).

Um estudo da McKinley define como informalidade todas as “atividades lícitas realizadas ilicitamente”. Logo, a informalidade afeta o crescimento econômico do Brasil não só ao gerar empregos irregulares, mas ao aumentar o terreno para uma infinidade de negócios que oferecem produtos e serviços (REVISTA EXAME, 2019).

Conforme dados apresentados pelo IBGE, um trabalhador ou empresa é considerado informal quando trabalha sem carteira assinada ou sem outros tipos de regularização. Ainda segundo o Instituto, com base nas informações da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio, 2017), aproximadamente 41% dos trabalhadores ainda trabalham sem quaisquer registros, mais de 38 milhões de brasileiros. Isto é, a cada dez trabalhadores, quatro ocupam postos de trabalho informalmente. É o dobro da média dos países desenvolvidos, que é de 18%. Portanto, dados do IBGE mostram que na agricultura está o maior índice, 77% de informais, seguido pela construção civil com 57% e comércio 35% (IBGE,2018).

Na Paraíba, segundo o PNAD (SEBRAE, 2018), 18% dos donos de negócio do estado possuem o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica, que é o registro formal de uma empresa, ou microempreendedor individual (MEI), junto à Receita Federal. Isso significa que, dos 514.090 donos de negócio existentes na Paraíba, apenas 92.145 possuem o CNPJ.

Conforme os dados da pesquisa, o percentual verificado na Paraíba é semelhante ao do Nordeste, região onde apenas 17% dos donos de negócio são formalizados. Já em nível de Brasil, segundo os dados do estudo, o percentual de formalização verificado foi de 29%, em um universo de 28,4 milhões de donos de negócios existentes no país. Esses números sobre informalidade no Estado refletem,

a insegurança dos empreendedores, visto que legalizar ou registrar uma empresa requer pagamentos de impostos e tributos, bem como conhecimentos específicos do mercado. Dessa forma, a incerteza se o negócio vai dar certo ou não acaba fazendo com que os empreendedores prefiram permanecer na informalidade, e, ainda mais, pelo fato de que, em sua maioria, o negócio criado é apenas uma fonte complementar de renda para o empreendedor. “Nesse caso, os empreendedores preferem experimentar o informal antes de escolher entre o negócio e o atual emprego (SEBRAE, 2018).

2.3 COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR E SUA RELAÇÃO COM O ENFRENTAMENTO DE CRISES

Partindo do pressuposto do significado de crise que, conforme o Michaelis (2020), consiste em um “estado em que a dúvida, a incerteza e o declínio se sobrepõem, temporariamente ou não, ao que estava estabelecido”, e, considerando o atual contexto mundial que assola toda a população, em particular os empreendedores formais e informais, torna-se importante refletir sobre a forma como os empreendedores lidam com as crises que eles enfrentam no seu processo empreendedor.

Muito embora a economia possa apresentar momentos de estabilidade, ela é cíclica, em alguns momentos haverá crescimento e em outros queda na atividade econômica. O que varia são as razões que levam à crise. De um modo geral, as grandes crises afetam todos os países do sistema capitalista, pois são economicamente dependentes entre si. Existem dois tipos de classificação para as crises econômicas, de acordo com sua força e duração: recessão e depressão. As recessões são crises relativamente curtas, momentos nos quais há retração da atividade econômica, aumento do desemprego, diminuição da produção, diminuição nas taxas de lucro e nos investimentos. Assim, é considerada recessão a crise que apresentar queda no PIB por dois trimestres consecutivamente. Por outro lado, as depressões são crises que duram bem mais, um agravamento da recessão, produz forte redução da atividade econômica, falências de empresas, altas taxas de desemprego e grandes quedas de produção e investimentos. Assim, uma crise para

ser considerada depressão tem que ultrapassar três ou quatro anos de duração ou, uma queda violenta no PIB (POLITIZE, 2018).

Com a globalização, uma crise se dissemina rapidamente e em poucos dias, instituições financeiras e empresas de todo o mundo podem ter sofrido com o colapso. Como não se pode prever antecipadamente uma crise, os resultados são dolorosos, e muitas vezes até irreparáveis. Em contrapartida, observações realizadas em empresas que superaram os desafios trazidos pelas crises recém acontecidas no Brasil e no mundo, mostraram o que fizeram para escapar com sucesso dessas crises, como: alavancagem financeira; automatização de processos e ter um planejamento estratégico voltado para tempo de crise e recessão (ACECONSULTORIA, 2019).

2.3.1 Mortalidade de empresas e sua relação com o enfrentamento de crises

“Nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam” (CHIAVENATO, 2012, p.18).

Vários são os fatores que levam as empresas a fecharem muito rapidamente. Alguns agentes causadores dessas mortes prematuras são elencados por Salim e Silva (2010): falta de capital de giro; carga tributária elevada; concorrência forte; problemas financeiros; clientes maus pagadores; falta de clientes; ponto/local inadequado; baixa qualificação da mão de obra; desconhecimento do mercado e recessão econômica no país.

Em se tratando de pequenos negócios informais, Dornelas (2005) contribui afirmando que, geralmente são criados sem nenhum planejamento e muitos são mal sucedidos e têm uma mortalidade prematura dos empreendimentos.

Para Chiavenato (2012), as causas mais comuns de insucesso nos empreendimentos são: fatores econômicos, inexperiência, vendas insuficientes, despesas excessivas, negligência, capital insuficiente, clientes insatisfeitos, fraudes e ativos insuficientes.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE/ SP em 2013 com o título: causa mortis: o sucesso e fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida, identificou os principais fatores que levam às empresas a fracassarem em um pequeno espaço de vida. São eles: Falta de planejamento prévio; gestão empresarial; comportamento empreendedor e problemas pessoais (SEBRAE, 2014).

Ainda segundo a pesquisa do SEBRAE (2014), na causa mortis planejamento prévio, ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações relevantes sobre o mercado, mais de 50% não realizou o planejamento de itens básicos antes de começar as atividades da empresa. Nesse sentido, o relatório final da pesquisa afirma que, um tempo maior de planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sucesso. Na segunda causa mortis, gestão empresarial, a pesquisa afirma que, as empresas que costumam aperfeiçoar produtos e serviços, manter-se atualizada às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação pessoal, tendem a permanecer mais no mercado. Logo, a estratégia da diferenciação mostrou-se mais vantajosa para a permanência das empresas no mercado. Para a terceira causa, comportamento empreendedor, tem-se os seguintes resultados: quando o empreendedor se antecipa aos fatos, busca com intensidade por informações e persiste nos objetivos, são comportamentos empreendedores que o levará ao sucesso. Desta forma, intensificar o contato com outras pessoas empreendedoras, bancos, entidades e o Governo aumenta as chances de sobrevivência do negócio, além de ter um plano de ações para atingir as metas e os objetivos e saber aonde quer chegar. E por fim, quanto aos problemas pessoais, problemas com sócios e de saúde, afetam diretamente na continuidade das empresas no mercado (SEBRAE, 2014).

2.3.2 A crise pandêmica COVID-19 e sua influência na sobrevivência de empresas- uma breve reflexão

A Organização Mundial da Saúde (OMS) referiu, em 30 de janeiro de 2020, que o surto da doença causada pelo novo Corona vírus (*COVID-19*) constitui uma Emergência de Saúde Pública de nível Internacional, de acordo com o previsto no Regulamento Sanitário Internacional. A partir de 11 de março de 2020, a *COVID-19* foi caracterizada pela OMS como uma pandemia. Desde então, a OPAS (Organização Pan Americana de Saúde) e a OMS estão prestando apoio técnico ao Brasil e a outros países, na preparação e resposta ao surto de *COVID-19* (PAHO,2020).

Os mercados financeiros de todo o mundo, têm sofrido intensamente com a crise que subitamente eclodiu com o Corona vírus (*COVID-19*). A instabilidade

financeira já é bem superior à crise de 2008. A repulsão a risco tem derrubado as bolsas mundiais e desvalorizado as moedas emergentes. O cenário atual é desafiador. As projeções de PIBs vêm sendo avaliadas para baixo em razão da paralisação de vários setores. No Brasil, muitos governos estaduais e municipais vêm estabelecendo medidas de fechamento total (*lockdown*) para tentar suavizar a evolução do vírus, gerando um impacto econômico desastroso (JORNAL DO COMÉRCIO, 2020).

Com o isolamento social, que está sendo usada como medida preventiva para diminuir a transmissão do Corona vírus, muitas empresas têm sido obrigadas a parar suas atividades temporariamente. No entanto, os custos fixos, que estão dentro das obrigações financeiras das empresas estão chegando à porta e muitas empresas estão com dificuldades em seus fluxos de caixa, ficando em estado de impossibilidade de honrar estes compromissos. Além de que, não havendo receitas, é necessária uma boa gestão financeira para superar a crise (SEBRAE, 2020).

O SEBRAE em seus artigos referentes a atual pandemia, orienta os pequenos e micros empresários a como lidar com a tremenda crise, entre as várias sugestões estão: não se apegar a bens e estilo de vida, necessidade de mudar e adaptar-se à nova realidade; para reduzir custos e aumentar a eficiência, deve-se terceirizar as atividades que não são chaves para o negócio; explorar por mudanças; buscar inovação e aumento da produção; e por último, revisar e otimizar todos os processos (SEBRAE, 2020).

Entre as muitas medidas tomadas pelo Governo Federal por causa do Corona vírus, algumas medidas foram tomadas exclusivamente direcionadas aos pequenos empreendedores. Assim, foi sancionado o projeto de Lei que instituiu o auxílio emergencial de R\$ 600,00 para trabalhadores informais, desempregados, microempreendedores individuais (MEIs), e entre outros (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).

Quanto a este auxílio emergencial, a CEF (Caixa Econômica Federal), afirma que é um benefício financeiro concedido pelo Governo Federal destinado aos trabalhadores informais, microempreendedores individuais (MEIs), autônomos e desempregados, com o objetivo de fornecer proteção emergencial no período de enfrentamento à crise causada pela pandemia do *COVID 19* (CEF, 2020).

Em conformidade com a segunda edição da Pesquisa *on line* “o impacto da pandemia de corona vírus nos pequenos negócios” realizada pelo SEBRAE entre os dias três e sete de Abril de 2020, a pandemia de corona vírus mudou o funcionamento de milhões de pequenas empresas em todo o território nacional e interrompeu momentaneamente as atividades funcionais de outras milhões (SEBRAE, 2020). De acordo com o referido estudo, observa-se como as formas de atuação dos pequenos empreendedores estão se comportando neste momento. No Quadro 5 relaciona-se alguns dados da pesquisa do SEBRAE sobre este impacto, dos negócios que continuam funcionando:

Quadro 5: formas de atuação dos pequenos empreendedores na pandemia

Novas formas de agir	%
1. Estão realizando apenas entregas via atendimento online.	41,9
2. Estão trabalhando com horário reduzido	41,2
3. Estão realizando trabalho remoto	21,6
4. Implementação de um sistema de <i>drive thru</i>	5,9

Fonte: elaboração própria com base em pesquisa SEBRAE, Abril/2020

Quanto ao faturamento, ainda de acordo com a pesquisa do SEBRAE (2020), relata ter 15 milhões de negócios já afetados com redução do faturamento mensal em cerca de 75%, e, 50,3% com dificuldades de encontrar insumos ou matéria-prima para a empresa.

3.METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Segundo Prodanov e Freitas (2013), na metodologia aplica-se procedimentos e técnicas devidamente observados para construir o conhecimento, com a intenção de justificar sua validade e utilidade nos diversos campos da sociedade. Assim, este trabalho de pesquisa quanto a natureza é básica, que de acordo com o que afirmam Barbosa et. al (2012), produz conhecimentos novos e úteis para avanço da pesquisa, sem no entanto, ter uma aplicação prática a revelar, através de levantamentos de dados e aplicação de instrumento. Segundo o que dizem Prodanov e Freitas (2013), a pesquisa básica tem como objetivo gerar conhecimentos novos e

úteis para o progresso da ciência sem aplicação prática em vista, envolvendo verdades e interesses universais.

Quanto a forma de abordagem, foi usada a quantitativa. Segundo Barbosa et. al (2012), a abordagem quantitativa utiliza números coletados de uma amostra por acessibilidade como qualificadores de informações para avaliações estatísticas. Ainda em relação à abordagem quantitativa, Prodanov e Freitas (2013) afirmam que tudo pode ser quantificável, ou seja; traduzir-se em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las, requerendo o uso de recursos e de técnicas estatísticas, tais como: percentagem; média; moda; mediana; desvio-padrão; coeficiente de correlação, análise de regressão etc.). Ainda devendo formular hipóteses e classificar a relação entre as variáveis para garantir a perfeição dos resultados, fugindo das contradições no processo de análise e interpretação.

Em relação aos objetivos, a pesquisa é exploratória-descritiva. Prodanov e Freitas (2013) afirmam que a pesquisa exploratória é quando esta estar na fase preliminar, iniciando-se, que visa proporcionar mais informações do que se vai investigar, possibilitando a delimitação do tema de pesquisa, orientando para os objetivos e a formulações das hipóteses ou descobrindo um novo enfoque para o caso. Já para ser descritiva, Gil (2008) categoricamente diz que, o objetivo principal é descrever as características de determinada população ou fenômeno ou a definição de relações entre variáveis. No que afirmam Barbosa et.al (2012) a pesquisa é descritiva quando apresenta características estipuladas de uma população ou fenômeno e determina de modo preciso relações entre as variáveis.

No que diz respeito aos procedimentos técnicos, é bibliográfica. A pesquisa bibliográfica, de acordo com Gil (2008), tem seu desenvolvimento estruturado em materiais já elaborados, tem como principal vantagem, o fato de permitir ao investigador uma cobertura maior dos fenômenos do que se fosse investigar diretamente. Para Barbosa et. al (2012), a pesquisa bibliográfica é composta a partir de publicações em revistas e livros periódicos, literaturas de diferentes autores, base de dados da internet e entre outros, é também de campo, segundo o definem Prodanov e Freitas (2013), pesquisa de campo é aquela manipulada para conseguir informações e/ou conhecimentos relativamente a um problema para o qual se busca uma resposta, ou de uma hipótese, que se deseja comprovar, ou, ainda, encontrar novos fenômenos ou os vínculos entre eles. E ainda, incide na observação de fatos e fenômenos tal como

ocorrem na real, na coleta de dados a eles concernentes e no registro de variáveis que se presume importantes.

Quanto ao método aplicado, utilizou-se o dedutivo. No que afirma Gil (2008), o método dedutivo é aquele que vai do geral ao particular, parte de premissas tidas como verdadeiras e axiomáticas possibilitando conclusões formais devido às suas lógicas. No que sintetiza Marconi e Lakatos (2003), no método dedutivo, se todas as premissas são verdadeiras, logo, a conclusão deve ser sempre exata.

3.2 UNIVERSO, AMOSTRAGEM E AMOSTRA

Este trabalho teve como universo os comerciantes informais do Mercado Público do bairro Valentina, situado na Rua Carlos Freitas Lins em João Pessoa.

Foto 1: localização -7.2021664,-34.8519598,823



Fonte: Google Maps, 2020.

O mercado público do Valentina é composto no momento por 62 boxes fixos e 45 bancas de frutas e verduras itinerante. Entretanto, dos 62 fixados, 17 encontram-se fechados ou pertencem ao mesmo proprietário de outro box no local, por isso não foram contabilizados.

Foto 2: fachada do mercado.



Foto 3: boxes internos



Foto 4: boxes externos



Foto 5: bancas intinerantes.



Fonte: elaboração própria, pesquisa 2020.

Para Gil (2008), universo é um conjunto de elementos estabelecido, que têm o mesmo perfil e particularidade em evidência. Logo, o universo desta pesquisa são os 45 comerciantes dos boxes fixados por apresentarem os mesmos traços e peculiaridades. Nesse mercado público há uma grande variedade de produtos disponíveis à população. Nos boxes são comercializados: cereais, frutas, verduras, carnes, frango, peixes, ervas, temperos, ração para animais e pássaros, itens de artesanato, roupas, lanches, comidas típicas da região, entre outros. Em relação à amostragem, ela é constituída com uma amostra de 19 comerciantes do total dos 45 empreendedores informais do referido Mercado público. A amostragem segundo o que afirmam Marconi e Lakatos (2003), é um subconjunto do universo, representa uma parte do todo, uma parcela oportunamente selecionada do universo (população). E ainda, é uma amostragem não probabilística por acessibilidade ou conveniência, que de acordo com Gil (2008), é aquela que não apresenta embasamento matemático ou da estatística, ficando apenas sob critérios do pesquisador, que escolhe os elementos acessível, acatando que estes representem o todo. Desta forma, a amostra da pesquisa foi constituída por 19 comerciantes sem CNPJ do mercado em questão, correspondendo a 42% do universo da pesquisa.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O instrumento de coleta de dados foi entregue a cada autor do público alvo em meio à crise pandêmica do corona vírus, quando da volta graduada do isolamento social. Porém, antes da entrega do instrumento de pesquisa, conheceu-se o local e a composição de sua população, tendo como objetivo diferenciar o público com características diferente do proposto pela pesquisa, para tão somente colher dados dos comerciantes informais. Ainda foram feitas, antecipadamente a entrega do instrumento de coleta, breves reuniões com o administrador do mercado para formular um plano de entrega e recolhimentos do instrumento de pesquisa. Assim no dia cinco de Julho de 2020, foram entregues três questionários para verificação do entendimento e da fácil compreensão do mesmo. Em seguida, logo após dessa verificação, no dia 19 de Julho de 2020, foram distribuídos entre os comerciantes informais dos boxes fixos, o instrumento de pesquisa. A princípio, determinou-se um prazo de oito dias (26/07/2020) para o recolhimento desse instrumento de coleta, no entanto, foi necessário prolongar esse prazo, tendo em vista que muitos não devolveram no prazo estipulado. Sendo assim, foram realizadas mais três visitas para recolhimento do instrumento de pesquisa, nos dias: dois, nove e 16 de agosto de 2020.

O instrumento de coleta de dados utilizado foi um questionário. Para Gil (2002), questionário é constituído por perguntas elaboradas pelo pesquisador e respondidas pelo pesquisado. Corroborando com esta definição, Marconi e Lakatos (2003) afirmam que o questionário é um conjunto de perguntas em uma série ordenada que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador. Assim, o instrumento constou na sua maior parte de perguntas de múltiplas escolhas e algumas abertas. Perguntas de múltiplas escolhas, no que afirma Prodanov (2013), são perguntas fechadas que apresentam várias alternativas que servirão como possíveis respostas. Já as perguntas abertas, segundo Marconi e Lakatos (2003), são aquelas que oferecem condições ao informante de responder com liberdade, utilizando palavras próprias e emitir opiniões, contudo, apresenta algumas dificuldades para o pesquisador como tabulação e interpretação dos dados. Assim, o referido instrumento de coleta de dados teve quatro blocos de perguntas, a saber: fatores que incentivam o comportamento empreendedor; fatores que influenciam a informalidade e expectativas de formalidade; medidas para enfrentamento de crises e aspectos sócio-demográficos. Desta feita, analisar-se-á comparativamente estas variáveis, baseado nas experiências

e observações de casos reais e concretos, e ainda, construirá generalizações de conceitos e resultados que responderão o problema da pesquisa.

No Quadro 6 apresenta-se um resumo das variáveis e instrumento de pesquisa relacionados com os objetivos específicos.

Quadro 6: resumo das variáveis e instrumentos de pesquisa conforme os objetivos

Nº	Objetivos	Autores	Questões	Variáveis estudadas
1	Identificar as características dos empreendedores quanto ao significado do negócio;	Salim e Silva (2010) McClelland (1972) Hisrich, Peters e Shepherd (2014) Dornelas (2014)	1.1 1.2 1.3 1.4,1.5,1.6, 1.7, 1.8 1.9 1.10, 1.11, 1.12 1.13	-Significado do negócio para si; -Motivo que o leva empreender; -Como lidar com os riscos; -Aspectos anteriores ao comportamento empreendedor atual: ocupação anterior, uso da habilidade de planejamento, conhecimento do segmento de mercado onde atua; -Recursos para abertura do negócio; -Características da rotina empreendedora: tempo dedicado, equipe de trabalho, dificuldades; -Expectativas para o futuro

2	Considerar os fatores que influenciam na condição de empreendedores informais e suas expectativas para formalização;	Dornelas (2014) Salim e Silva (2010) SITES:SEBRAE, Portal empreendedor, GEM, IBGE, ETCO e OIT.	2.1,2.8, 2.10, 2.11 2.2 2.4 2.3, 2.5, 2.6, 2.7, 2.9	<ul style="list-style-type: none"> - Conhecimento sobre políticas governamentais e medidas de controle; - Dificuldades por não ter o CNPJ; - Motivo que o levou a empreender; - Custos de manutenção do negócio informal; - Razões que o mantém na informalidade; -Expectativas para o futuro: reservas financeiras, investimentos, possibilidades de um emprego formal
3	Conhecer as medidas para enfrentamento de crises adotadas pelos empreendedores pesquisados.	Chiavenato (2010) Salim e Silva (2010) SITES:POLITIZE, ACEconsultoria, SEBRAE, OMS, Ministério economia, e CEF	3.1, 3.3, 3.6, 3.7, 3.2, 3.4,3.5,	<ul style="list-style-type: none"> - Estratégias para enfrentamento de crises: recursos, inovação, medidas de atendimento ao cliente; - Reflexo de crise nos negócios

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Para alcançar esse objetivo, foi elaborado um questionário contendo 39 questões, das quais treze a respeito das características empreendedoras, onze sobre os fatores que influenciam a informalidade e as expectativas de formalização, nove para conhecer as medidas utilizadas para enfrentamento de crises e por fim, seis direcionadas aos aspectos sóciodemográficos, perfil dos pesquisados. Desta forma, esse instrumento de pesquisa foi aplicado entre os comerciantes sem CNPJ do mencionado mercado público, com todas as precauções de saúde possíveis devido a pandemia do Covid-19, que a época ainda voltava do isolamento social.

3.4 ESTRATÉGIA DE ANÁLISE DE DADOS

Idealizou-se quanto à forma de tratamento dos dados pela análise quantitativa, ou seja, que depois de coletados serão tabulados e considerados os seus valores absolutos. O uso da estatística será de maneira descritiva simples, utilizando os métodos estatísticos que possibilitará resumir e compreender os dados colhidos. Desta forma, terá como auxílio para tabulação dos dados o *software* Microsoft Excel.

4. ANÁLISE E DISCURSSÃO DOS DADOS

O presente capítulo apresenta os dados coletados através da pesquisa realizada e da aplicação das estratégias metodológicas que foram identificadas para este estudo. Desta forma, apresentam-se os dados estruturados por cada objetivo específico definido pela pesquisa, em busca de analisar o empreendedorismo informal, a partir dos motivos dos empreendedores em um mercado público na cidade de João pessoa - PB, mas inicialmente se faz uma apresentação breve do perfil sóciodemográficos dos participantes da pesquisa.

O perfil sóciodemográficos dos comerciantes respondentes do instrumento de pesquisa, está apresentado na Tabela 3:

Tabela 3: perfil sócio demográfico

Variável	Pergunta	Alternativas	Quantidades/respostas %
Aspectos demográficos	1.1 Você é do sexo	-Masculino	58%
		-Feminino	42%
	1.2 Sua idade está entre (anos)?	-18 a 24	5%
		-25 a 31	5%
-32 a 38		21%	
-39 a 45		21%	
-Mais de 45 anos.		58%	
1.3 O seu grau de estudo é:	-Ensino fundamental/Primário	21%	
	-Ensino Médio/ Ginásio	53%	
	-Ensino Superior	26%	
	-Pós Graduação	-	
	-	-	
1.4 A quanto tempo você tem esses negócios	-De um a cinco anos	21%	
	-De seis a dez anos	11%	
	-De onze a 13 anos	21%	
	-Acima de 14 anos	47%	

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Quanto ao perfil sócio-demográfico, 58% dos respondentes são do sexo masculino, enquanto que 42% são do sexo feminino. Com relação à idade, a maioria, 58%, têm acima de 45 anos, 11% têm entre 39 e 45, 21% entre 32 e 38 anos e entre 25 a 31 e 18 a 24 anos, 5% cada intervalo. No que diz respeito ao grau de instrução dos respondentes 21% responderam que têm o ensino fundamental, mais da metade ou precisamente 53% que têm o ensino médio e 26% o ensino superior, em contrapartida nenhum dos que responderam ter especialização.

No Relatório “Análises dos resultados por gênero” o GEM (2019) apura que, o percentual de homens empreendedores ainda supera o quantitativo feminino, embora essa diferença tenha decrescido bastante. Com relação a idade dos empreendedores, o referido Relatório do GEM afirma que os empreendedores brasileiros têm entre 18 e 64 anos. Dentre os quais predomina-se o ensino médio como o grau de instrução mais concluído. E, quanto ao estágio do negócio, conclui que os empreendimentos estabelecidos são aqueles que têm mais de três anos e meio de funcionamento.

Logo, os resultados apresentados quanto ao perfil sócio-demográfico dos empreendedores estudados, convergem basicamente com os perfis trazidos pelo GEM em outras dimensões. Assim, pode-se verificar que 90% dos comerciantes têm acima de 32 anos de idade, que a maior parte são homens e que o ensino médio predomina entre eles.

4.1 IDENTIFICAR AS CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES QUANTO AO SIGNIFICADO DO NEGÓCIO

No que diz respeito às características dos empreendedores quanto ao significado do negócio, foi possível perceber que algumas delas são comuns entre os empreendedores pesquisados. Nesta seção trataremos cada variável estudada com suas respectivas perguntas e resposta obtidas, buscando identificar a percepção dos respondentes a cada aspecto que incentivam a empreender.

Pode-se verificar que, 47,37% dos respondentes têm o negócio como o ganha pão diário, 26,32% como forma de realização pessoal, 21,05% como complemento de renda, enquanto que apenas 5,26% têm o negócio como herança de família.

Tabela 4: significado do negócio para o empreendedor

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Significado do negócio para si	2.1 O que este negócio representa para você?	-Meu ganha pão diário/	47,37
		-Meu negócio, meu sonho, criado para auto realização/	26,32
		-Uma oportunidade de complemento de renda/	21,05
		- Herança de família/	5,26

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

No que diz respeito a variável motivo que leva a empreender, foi possível identificar que 31,58% dos pesquisados é pelo fato de ganhar dinheiro, 21,05% afirmaram que o motivo é ser independente, ao mesmo tempo que os motivos dar segurança à família e observância de uma oportunidade tiveram um percentual de 15,79% cada e 5,26% afirmaram que o motivo é realizar sonhos.

Tabela 5: motivos que levam a empreender

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Motivo que o leva empreender	2.2 A sua principal motivação atual com este negócio é:	-Ganhar dinheiro/	31,58
		-Ser independente/	21,05
		-Dar segurança a família/	15,79
		-Identificou uma oportunidade de negócio/	15,79
		-Estava desempregado/	10,53
		-Realizar sonho/	5,26

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Já no que diz respeito a variável como lidar com os riscos 68,42% dos pesquisados afirmam agir com moderação, enquanto que 10,53% agem com altos riscos em oposição aos 15,79% que não assume nenhum risco e outros 5,26% que não se preocupam com riscos.

Tabela 6: como lidar com os riscos

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Como lidar com os riscos	2.3 Negociar tem seu fator de risco. Em relação a riscos, você geralmente:	Não assume riscos/	15,79
		Assume alto riscos/	10,53
		Assume riscos moderados/	68,42
		Não se preocupa com riscos/	5,26

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Conforme os dados coletados no que diz respeito aos aspectos do perfil do empreendedor antes dele empreender, em primeiro lugar questionou-se sobre a ocupação antes de começar o negócio, 31,58% afirmaram que tinham um emprego

formal, outros 21,05% emprego informal, 26,32% eram autônomos, enquanto que 10,53% eram do lar e 5,26% estavam desempregado. Em relação ao planejar o negócio, 15,79% disseram fazer uso da habilidade de planejamento, ao tempo que 36,84% fizeram apenas um pequeno planejamento, outros 31,58% não fizeram, 15,79% não sabem nem ao menos do que se trata e 0% não procurou nenhum tipo de assessoria. Já com relação aos meios mais utilizados para a busca do conhecimento sobre o ramo que atua, 68,42% expressaram que a troca de experiência com outros comerciantes é o meio que utilizam para conhecer mais sobre o negócio, 15,79% participam de minicursos, 10,53% leem em Jornais sobre o tema e 5,26% na internet. Já com relação ao grau de conhecimento sobre o negócio 52,63% afirmaram ter bom conhecimento, 31,58% que esse conhecimento é excelente e apenas 15,79% afirmaram ter pouco conhecimento sobre o seu ramo de atuação.

Tabela 7: aspectos anteriores ao comportamento atual

Variável	Perguntas	Alternativas	quantidades/respostas %
	2.4 Antes de abrir este negócio, qual era a sua ocupação?	- Empregado forma/	31,58
		- Autônomo/	26,32
		- Empregado informal/	21,05
		- Do lar/	10,53
	2.5 Antes de começar o negócio você fez um planejamento, (plano de negócio)?	-Desempregado/	5,26
		-Fiz um pequeno planejamento/	36,84
		-Não planejei nada/	31,58
		-Não sei o que é isso/	15,79
		-Sim, planejei tudo/	15,79-
Aspectos anteriores ao comportamento empreendedor atual: ocupação anterior, uso da habilidade de planejamento, conhecimento do segmento de mercado onde atua;	2.6 Meios utilizados para aquisição do conhecimento	Procurei apoio no SEBRAE/	-
		-Jornais/	10,53
		-Minicursos/	15,79
		-Televisão/	-
		-Internet /	5,26
2.7 Nível de conhecimento sobre o negócio	-Troca de experiências com outros comerciantes/	68,42	
	-Pouco	15,79	
	-Bom	52,63	
		-Excelente	31,58

Fonte: elaboração própria, pesquisa 2020

A percepção dos empreendedores no que diz respeito aos aspectos voltados para empreender na variável recursos para a abertura do negócio, 26,32% afirmaram ter utilizado a poupança como fonte de recursos financeiros para iniciar o negócio, fez empréstimo em banco comercial ou a família ajudou 21,05% cada resposta, enquanto que 10,53% usou indenização trabalhista, 10,53% foram também

os percentuais dos que venderam bens materiais e ou adquiriram mercadorias com outras formas de pagamento (boleto/cheque pré-datado).

Tabela 8: início do negócio

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Recursos para abertura do negócio;	2.8 Ao iniciar o negócio, você tinha algum recurso financeiro? :	- Poupança/	26,32
		- Fez empréstimo/	21,05
		- Família ajudou/	21,05
		- Usou a indenização trabalhista/	10,53
		-Vendeu materiais/	10,53
		- Outros/	10,53

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Quanto ao tempo que o empreendedor costuma trabalhar no negócio por semana, 47,38% afirmaram trabalhar os setes dias da semana no horário comercial, 21,05% que trabalham os sete dias da semana além do horário normal, outros 21,05% apenas nos finais de semana, enquanto que para as alternativas “apenas nos horários livres” e “de três a quatro dias por semana” um percentual de 5,26% cada. Já para a pergunta com quem trabalha no negócio, as alternativas: tenho um empregado; trabalho sozinho; com os filhos e com outra pessoa da família, obteve-se um percentual de 21,05% para cada alternativa descrita, enquanto que 10,53% trabalham com seus cônjuges e apenas 5,26% disseram ter mais de um empregado. No que diz respeito às dificuldades enfrentadas no dia a dia, 36,84% afirmaram que a falta de capital de giro é a maior dificuldade enfrentada, 21,05% que é o pagamento de juros e impostos sobre as mercadorias, outros 21,05% que a concorrência é o principal fator, 10,53% que é a falta de CNPJ e finalmente, 5,26% afirmaram ser a falta de experiência no ramo.

Tabela 9: rotina empreendedora

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Características da rotina empreendedora: tempo dedicado, equipe de trabalho, dificuldades;	2.9 Quanto tempo você costuma trabalhar por semana neste negócio?	-Os sete dias em horário comercial	47,38
		-Sete dias além do horário comercial	21,05
		-Apenas no meu tempo livre	5,26
		-Apenas nos finais de semana	21,05
		-Apenas de 3 a 4 dias por semana	5,26
		2.10 Com quem você trabalha nesse negócio?	-Tenho um empregado
-Trabalho sozinho	21,05		
-Com meu cônjuge	10,53		
-Com meu(s) filho(s)	21,05		
-Com outra pessoa da família	21,05		
-Tenho mais de um empregado	5,26		

2.11 Qual a sua maior dificuldade no dia a dia como comerciante?	-Fidelização de clientes	5,26
	-Falta de capital de giro	36,84
	-Planejamento e administração	-
	-Pagamento de juros e impostos	21,05
	-Concorrência	21,05
	-Falta de experiência	5,26
	-Falta de CNPJ	10,53

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Finalmente, quanto às expectativas para o futuro, Verifica-se que em relação ao anseio para abrir uma filial, 42,10% afirmaram que planejam abrir um outro negócio, enquanto que 31,58% disseram que não pretendem abrir outro ponto, 15,79% já têm uma filial e 5,26% têm um emprego fora e outros 5,26% que nunca pensou nessa possibilidade. Já para a expectativa pós aposentadoria 47,36% pretendem continuar ativo com o empreendimento, 15,79% que passará para os filhos, 10,53% que irão vender o negócio, ao tempo que 26,31% ainda não pensou nisso.

Tabela 10: quanto as expectativas futuras

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Expectativas para o futuro	2.12 Você já pensou em abrir outro negócio?	-Nunca	5,26
		-Às vezes penso	42,10
		-Já tenho outro negócio	15,79
		-Tenho um emprego	5,26
		-Não pretendo ter outro negócio	31,58
	2.13 Qual a sua expectativa para o futuro	-Aposentar-se e continuar com o Negócio	47,36
		-Aposentar-se e passar o negócio Para os filhos	15,79
		-Aposentar-se e vender o negócio	10,53
		-Ainda não pensou nisso	26,31

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Em conformidade com o que afirma Dornelas (2014), quem exerce ou tem um negócio na informalidade precisa ganhar dinheiro para a sua sobrevivência ou complementar a renda familiar, dedica-se ao trabalho parcialmente, trabalha o suficiente para o sustento diário; trabalha geralmente com a ajuda da família ou mesmo sozinho e que possui características própria, embora por isso não lhe seja garantido o sucesso nos negócios, pois fatores externos e internos à organização influenciam de igual modo as habilidades e características do empreendedor e ainda que o correr riscos calculados contrapõe o mito de que empreendedores são loucos por riscos.

Já Salim e Silva (2010), corroboram na perspectiva de que cada empreendedor tem seu sonho e quer realizá-lo, custe o que for, ele deseja que seu negócio atinja o ponto máximo da sua idealização, ele sonha, quer se auto realizar.

Contribuindo com essas perspectivas o Relatório GEM (2018), relata que muitos negócios são iniciados pela carência de sobrevivência, começam o negócio sem nenhum planejamento e que a criação do negócio foi efetivada pela falta de outras possibilidades de renda e ocupação. A falta de emprego ocasionado pelas crises econômicas, geralmente levam os desempregados a empreender pelo simples fato da sobrevivência, sem que ao menos façam um planejamento ou tenham um plano de negócio estabelecido.

Segundo McClelland (1972), convergindo com os dados apurados, relata que uma pessoa empreendedora geralmente faz uso das características empreendedoras, dentre as quais: a busca por oportunidades e iniciativas, correr riscos calculados, persistência, exigência de qualidade e eficiência e comprometimento, busca de informações, estabelecimento de metas e planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e redes de contatos e independência e auto confiança.

Já Hisrich, Peters e Shepherd (2014), colocam que a pessoa empreendedora usa seu discernimento quando decide agir ou não, pois frequentemente, encontra dúvidas que atormentam suas ações empreendedoras, levando-os a tomarem decisões em ambientes com grande escala de incertezas, com alto grau de riscos, com fortes pressões emocional.

Destarte, na maioria dos casos, pequenos negócios informais são criados pela superveniência da necessidade de sobrevivência, comumente formados pela própria família.

Embora sua criação seja pela inóxia alimentar diário, em alguns casos, o negócio se torna um arrimo da mesma estirpe. Envolvidos e obstinados, alguns conseguem desenvolver-se, outros permanecem no mundo desconhecido dos negócios.

No que afirma Dornelas (2014) converge com sua teoria o fato de que donos de pequenos negócios enfrentam problemas diversos, como falta de capital de giro, forte concorrência e pagamentos de juros e impostos.

Em relação às características empreendedoras comprometimento e busca por informações sobre o negócio, no que afirma McClelland (1972), nota-se que os empreendedores estudados realmente têm um comprometimento muito grande no dia a dia com seu negócio, dedicando-se todos os dias da semana para manter o negócio funcionando, contradizendo o que Dornelas (2014) afirmou, que empreendedores informais trabalham apenas o suficiente para sua manutenção diária.

4.2 FATORES QUE INFLUENCIAM NA CONDIÇÃO DE EMPREENDEDORES INFORMAIS E SUA EXPECTATIVA PARA FORMALIZAÇÃO

Este momento da pesquisa apresentará os dados alcançados referentes à identificação dos fatores que influenciam na condição de empreendedores informais e sua expectativa para formalização.

No tocante aos aspectos da variável Conhecimento sobre políticas governamentais e medidas de controle, 63,16% dos pesquisados afirmaram já ter ouvido falar sobre o Programa MEI, 15,79% que não, outros 15,79% têm curiosidade sobre o Programa e 5,26% não têm interesse. A respeito em conhecer os benefícios em ser MEI, 36,84 disseram que conhecem, enquanto que 63,16% que não conhecem. Já em respeito aos controles de fiscalização por parte dos Órgãos públicos 89,47% asseguram que já foram fiscalizados, à medida que 10,53% nunca foram fiscalizados. Por fim, a respeito dos que já receberam visitas de alguém do Programa MEI, 15,79% que sim, à medida que 84,21% que não.

Tabela 11: conhecimento acerca de políticas governamentais

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Conhecimento sobre políticas governamentais e medidas de controle	3.1 Já ouviu falar do Programa MEI?	-Sim	63,16
		-Não	15,79
		-Nunca tive interesse	5,26
		-Tenho curiosidade	15,79
	3.2 Conhece os benefícios em ser MEI?	-Sim	36,84
		-Não	63,16
	3.3 Já foi fiscalizado por algum Órgão público?	-Sim	89,47
		-Não	10,53
3.4 Já recebeu em seu estabelecimento alguém do Programa MEI?	-Sim	15,79	
	-Não	84,21	

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Já em relação às dificuldades por não ter o CNPJ para operar no mercado, 52,63% afirmaram que já deixou de realizar alguma operação por falta do CNPJ, enquanto que 47,37% disseram que não deixaram de realizar operações por falta de ter o registro nacional de pessoa jurídica.

Tabela 12: dificuldades de operar sem CNPJ

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Dificuldades por não ter o CNPJ	3.5 Já deixou de realizar alguma operação por falta de CNPJ?	- Sim -Não	52,63 47,37

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

No tocante aos Custos de manutenção do negócio informal, 5,26% dos pesquisados afirmaram pagar condomínio, 10,53% que pagam alvará de funcionamento, 36,84% relataram que pagam impostos municipais, enquanto 47,37% não contribuem.

Tabela 13: custos de manutenção

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Custos de manutenção do negócio informal;	3.6 Que tipo de taxa você contribui para manter o negócio?	-Aluguel -Alvará de funcionamento -Impostos municipais -Nada	5,26 10,53 36,84 47,37

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

O presente estudo destacou as razões que mantêm os pesquisados na informalidade, 21,05% das respostas indicaram que a falta de informações é o principal motivo, 52,63% que é a alta burocracia, outros 21,05% que é o pagamento de impostos e taxa, ao passo que, 5,26% sustentam achar desnecessário formalizar.

Tabela 14: razões da informalidade

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Razões que o mantêm na informalidade	3.7 Quais os motivos da informalidade?	-Falta de informações -Alta burocracia -Pagamento de impostos e taxas -Acho desnecessário	21,05 52,63 21,05 5,26

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Por fim, em relação às Expectativas para o futuro, foi possível perceber que sobre as possibilidades de um emprego formal, mais da metade dos respondentes, ou seja, 52,63% afirmaram que deixariam seu atual negócio para ser empregado formal se fosse ganhar entre quatro e cinco salários mínimos, 21,05% por três salários mínimos, enquanto que para ganhar um e dois salários mínimos apenas 5,26% para cada resposta e outros 5,26 responderam não saber.

Em relação a reservas financeiras e investimentos, 52,63% sustentam que pagam o INSS, 10,53% pagam previdência privada, 10,53% que têm uma poupança e 26,32% não têm nenhum investimento que garanta o futuro. Finalmente, sobre a pretensão de regularizar o negócio, 52,63% pretendem regularizar, 31,58% além de formalizar o negócio, pretendem abrir uma filial, ao tempo que 15,79% não desejam tornar-se um empreendedor formalizado.

Tabela 15: expectativas para o futuro

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %	
Expectativas para o futuro: possibilidades de um emprego formal, reservas financeiras e investimentos e formalidade	3.8 Qual o valor que aceitaria para ser um empregado formal?	- Um salário mínimo	5,26	
		-Um salário mínimo e meio	-	
		-Dois salários mínimos	5,26	
		-Três salários mínimos	21,05	
		- De 4 a 5 salários mínimos	52,63	
		-Não deixaria meu negócio por nada	5,26	
			- Não sei	5,26
	3.9 Que tipo de seguridade ou investimento possui?	-INSS/avulso	52,63	
		-Previdência privada	10,53	
		-Títulos e ações	-	
-Poupança		10,53		
-Nada		26,32		
3.10 Qual o futuro para o seu negócio? Planeja regularizar?	-Pretendo regularizar e abrir filial	31,58		
	-Não pretendo regularizar	15,79		
	-Pretendo apenas regularizar	52,63		

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

No que relata o SEBRAE (2020), o microempreendedor individual (MEI), com as alterações trazidas pela Lei Complementar 147/14, passou ser política pública de incentivo à formalização e esse fomento impacta diretamente no desenvolvimento do País, e, ainda, projetou condições especiais para que o dono de negócio informal possa migrar para a formalização e ser um Microempresário Individual legalizado e ter acesso a vários benefícios. Ademais, segundo o site do SEBRAE (2020), todos os procedimentos como inscrição, alteração, impressão de DAS, declaração anual ou baixa são realizados no Portal do Empreendedor - MEI. Contudo, o

microempreendedor ainda pode buscar, se preferir, auxílio na unidade do SEBRAE mais próxima ou contratar um serviço de contabilidade.

Corroborando com a perspectivas da informalização, o Relatório da OIT (2019) “Pequenas questões: evidências globais sobre a contribuição para o emprego de trabalhadores independentes, microempresas e PMEs”, que, em média, 62% dos empregos está no setor informal, onde as condições de trabalho, em geral, tendem a ser inferiores (falta de seguridade social, salários mais baixos, falta de segurança e saúde ocupacional e relações trabalhistas mais fracas). Sendo que, para Salim e Silva (2010), a formalização é o primeiro aspecto que o empreendedor deve atentar. Na Paraíba, segundo o PNAD (SEBRAE, 2018), apenas 18% dos donos de negócio do estado possuem o CNPJ que é o registro formal de uma empresa, ou microempreendedor individual (MEI), ou seja, dos 514.090 donos de negócio existentes na Paraíba, apenas 92.145 possuem o CNPJ.

Ainda de acordo com o próprio SEBRAE, isso é reflexo da insegurança dos empreendedores, por causa de que legalizar ou registrar uma empresa requer pagamentos de impostos e tributos, bem como conhecimentos específicos do mercado. Assim, a incerteza se o negócio vai dar certo ou não acaba fazendo com que os empreendedores prefiram permanecer na informalidade, e, ainda mais, pelo fato de que, em sua maioria, o negócio criado é apenas uma fonte complementar de renda para o empreendedor. “Nesse caso, os empreendedores preferem experimentar o informal antes de escolher entre o negócio e o atual emprego (SEBRAE, 2018).

Percebe-se que, nem sempre as pessoas sabem a respeito ou acompanham as políticas públicas direcionadas aos diferentes grupos existentes na sociedade, isso se tornou evidente no grupo de empreendedores estudados, pois a maioria absoluta, apesar de já ter ouvido falar sobre o Microempreendedor Individual, não conhecem nada sobre, inclusive dos benefícios que o programa MEI oferece.

Embora o Relatório da OIT (2019), mencione que no setor informal a seguridade social é baixa, verifica-se que nos empreendedores informais estudados a taxa dos que se preocupam com o futuro é absolutamente maior daqueles que não têm nenhuma seguridade previdenciária.

A permanência na informalidade traz consigo o mito de que a burocracia para legalizar-se é grande e o pagamento de impostos e tributos impagáveis, contudo, para se tornar um microempreendedor legal, é tudo muito fácil, simples, rápido e barato, de acordo com o SEBRAE, existe até um *site* próprio para isso. Apesar desses e de outros entraves que impedem a formalização, muitos sonham em legalizar-se, pois o Governo fiscaliza e multas são aplicadas quando são flagradas aquisição de mercadorias sem nota fiscal, deixando muitos sem o direito de adquirir produtos para comercializar. Se bem que, legalizar, de acordo com Salim e Silva (2010), deveria ser o primeiro passo de quem quer abrir um negócio, em oposição ao que diz o PNAD (SEBRAE, 2018), que pequenos empreendedores, preferem começar um negócio na informalidade e nela permanecer pois não sabem o que vai acontecer.

4.3 CONHECIMENTO DAS MEDIDAS PARA ENFRENTAMENTO DA CRISE PANDÊMICA DO COVID-19 ADOTADAS PELOS EMPREENDEDORES PESQUISADOS

Finalmente, apresentar-se-á os dados computados para as medidas de enfrentamento da crise do COVID-19 adotadas pelos empreendedores pesquisados: recursos, inovação, e, medidas de atendimento ao cliente.

No que se refere às estratégias para enfrentamento de crises quanto aos recursos possuídos, 36,84% dos respondentes tinham reservas financeiras, 15,79% tinham crédito junto aos Bancos para empréstimos, 10,53% tinham bens materiais, 5,26% estoque de mercadorias, enquanto que 31,58% não tinham nenhum tipo de recurso. Já no que se refere às ações inovadoras adotadas na pandemia, 78,95% afirmaram que continuaram procedendo como de costume, sem nenhuma inovação, na medida que 10,53% começaram a entregar em domicílio e outros 10,53% começaram implantar as televendas.

Quanto a frequência dos clientes no estabelecimento durante a pandemia, 52,63% disseram que raramente seus clientes apareceram em seu comércio, 42,11% que com a frequência de sempre e 5,26% que desapareceram. Em referência às medidas de segurança implantadas para um atendimento presencial seguro, 5,26% a utilização de máscaras, procedimentos sem aglomeração 5,26% e 89,47% afirmaram ter ficado em casa, a maior parte do tempo, durante o isolamento social.

Tabela 16: enfrentamento de crise

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
	4.1 Você possuía algum recurso para enfrentamento de crise?	-Reserva financeira	36,84
		-Estoque de produtos	5,26
		-Crédito para empréstimo	15,79
		-Bens	10,53
Estratégias para enfrentamento de crises: recursos, inovação, medidas de atendimento ao cliente;	4.2 Quais ações inovadoras que foram adotadas no início da pandemia do COVID-19?	-Entrega em domicílio	10,53
		-Atendimento por telefone	10,53
		-Vendas pela internet	-
		-Marketing digital	-
	4.3 Durante a pandemia, com que frequência seus clientes compareceram ao seu estabelecimento?	-Raramente	52,63
		-Com a frequência de sempre	42,11
		-Desapareceram	5,26
	4.4 Quais as medidas de segurança e higiene foram implantadas para manter o ambiente seguro?	-Uso de máscaras	5,26
		-Disponibilidade de álcool em gel	-
		-Rigorosa higienização no local	-
		-Atendimento sem aglomeração	5,26
		-Comércio fechado	89,47

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

No tocante a influência negativa da crise pandêmica no comércio de cada empreendedor estudado, 52,63% garantem não ter sentido negativamente esse momento, na medida que 47,37% afirmaram que foram atingidos sim pela crise causada pela pandemia do COVID-19. Com relação ao volume de vendas durante a crise, 36,84% disseram ter diminuído, 47,37% que permaneceu estável, enquanto que 15,79% relataram que teve um aumento nas vendas. Já no tocante às dificuldades mercadológicas enfrentadas durante a pandemia, 36,84% asseguram que a falta de conhecimento em tecnologia da informação foi a maior dificuldade enfrentada, 10,53% a falta de clientes no estabelecimento, 15,79% aquisição de mercadoria e 36,84% a manutenção dos preços.

Tabela 17: influência da crise do Corona vírus

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
Reflexo de crise nos negócios	4.5 A crise do Corona vírus influenciou negativamente no seu negócio?	-Sim	52,63
		-Não	47,37
	4.6 Durante o isolamento social, devido ao Covid-19, suas vendas:	-Diminuíram	36,84
		-Permaneceram estáveis	47,37
		-Aumentaram	15,79
	4.7 Qual a maior dificuldade encontrada durante a crise do Covid-19?	-Falta de conhecimento em tecnologia da informação	36,84
		-Realizar entregas	-
		-Ausência de clientes	10,53
		-Dificuldades na aquisição de mercadorias	15,79
		-Manter os preços	36,84

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Por fim, no que concerne ao recebimento do auxílio emergencial direcionado aos empreendedores informais durante a crise da pandemia, apenas 26,32% dos empreendedores pesquisados garantem ter recebido, na proporção que a maioria absoluta, 73,68% sustentam que não receberam. Relativamente à experiência vivida pelos empreendedores com essa política governamental, 10,53% afirmaram ter acessado o aplicativo sem nenhum problema, na medida que teve problemas ao acessar o aplicativo; enfrentou grandes filas e estavam com o CPF inválido um percentual de 5,26% cada alternativa.

Tabela 18: auxílio emergencial

Variável	Pergunta	Alternativas	quantidades/respostas %
	4.8 Você recebeu o auxílio emergencial	- Sim	26,32
		-Não	73,68
Recebimento e experiências com o auxílio emergencial	4.9 Como foi sua experiência no processo de recebimento desse auxílio?	-Acessou com tranquilidade o app.	40
		-Teve problemas por não entender o processo virtual	20
		-Ficou muito tempo em filas	20
		-Problemas com o CPF	,20

Fonte: elaboração própria, dados da pesquisa 2020

Reportagens e artigos de revistas e jornais sobre a pandemia do COVID-19, fazem parte dos assuntos mais comentados na atualidade. o Jornal do Comércio

(2020), por exemplo, trouxe em uma de suas edições a difícil situação dos mercados financeiros mundial e conta que a instabilidade financeira já é bem superior à crise de 2008. A repulsão a risco tem derrubado bolsas pelo mundo afora, as projeções de PIBs vêm caindo em decorrência da paralisação de vários setores. Salim e Silva (2010) afirmam que, a recessão econômica é um dos fatores causa a mortalidade de muitas empresas.

No Brasil, governos estaduais e municipais vêm determinando medidas preventivas que estão gerando um impacto econômico nunca visto. Chiavenato (2012) categoricamente alerta os pequenos empreendedores quanto aos riscos e perigos no mundo dos negócios.

Nessa mesma perspectiva, o SEBRAE (2020), descreve que o isolamento social tem forçado muitas empresas a parar suas atividades transitoriamente, causando dificuldades nos fluxos de caixa, além do mais, relata que não havendo receitas, é primordial uma boa gestão financeira para superar esse momento e sugere aos pequenos e micros empresários o não apego a bens e estilo de vida; não temer diante da necessidade de mudar e adaptar-se à nova realidade; especular por mudanças; buscar inovação e aumento da produção e revisar e otimizar todos os processos. Para tentar minimizar o impacto causado pela pandemia foi sancionado o projeto de Lei que instituiu o auxílio emergencial de R\$ 600,00 para trabalhadores informais, desempregados, microempreendedores individuais (MEIs), e entre outros (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).

Metade dos entrevistados consideram que a crise influenciou sim os negócios. A maior parte deles (acima de 80%) adotaram como principal medida de enfrentamento fechar o empreendimento. Em termos de recursos, a maior parte dos respondentes apontam que tinham recursos próprios para conseguir gerenciar a crise e apenas 26% receberam o auxílio. Mesmo com toda dificuldade, apontam que uma das maiores dificuldades foi o conhecimento da tecnologia para ser utilizada no seu modelo de negócio e a maioria dos pesquisados não inovou em nenhum processo.

Isso aponta para modelos de negócios informais, que não utilizam do planejamento para gerenciar os seus negócios e ampliaram as suas perspectivas de crescimento. Ainda, mostra o quanto são negócios que sobrevivem, e pelas respostas dadas, os pesquisados se “acomodaram numa zona de conforto” onde o que recebe é

suficiente para a sua sobrevivência, sem investimentos em perspectivas futuras de crescimento mesmo em momento de crise.

Isso aponta para uma acomodação dessas pessoas no ato de buscar uma formalização do negócio, bem como, demonstra uma fragilidade grande do sistema em não incentivar uma maior qualificação desses empresários informais

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A capacitação de pessoas que almejam empreender tem sido primazia em todo o mundo. No Brasil, escolas e universidades têm criado cursos e matérias específicas voltadas para o empreendedorismo (DORNELAS, 2014).

No entanto, o empreendedorismo informal, que é derivado de diferentes perspectivas, sendo uma delas a falta de uma ocupação formal que traz consigo a necessidade de sustento diário, é preponderante em milhões de casos.

Este estudo teve como objetivo estudar o empreendedorismo informal a partir da percepção de empreendedores em um mercado público na cidade de João Pessoa. Compreendendo os motivos que leva alguns empreendedores a permanecer na informalidade, bem como suas expectativas para enfrentamento de crises e formalização do negócio.

Para a finalidade do estudo selecionou-se fontes de pesquisa que favorecessem a construção de um arcabouço teórico para fundamentar a pesquisa, merecendo destaque os conteúdos teóricos fruto de autores e estudiosos da área que fundamenta a ciência da administração e informações decorrentes de *sites* sobre o tema, mencionando teorias, artigos, relatórios e notícias para ter a maior compreensão possível sobre o tema abordado.

Assim, o resultado da pesquisa leva a compreensão de que para a maioria dos empreendedores informais, o negócio tem um significado singular do ganha pão diário ou um complemento de renda para àqueles que têm um emprego formal, embora que, muitos buscam sua independência financeira ou até mesmo a realização de sonhos pretéritos. Comumente agrega os membros da própria família. Muitos migram de outras ocupações profissionais, com esse desejo de ser livres e independentes financeiramente e de concretização pessoal.

Outrossim, o negócio informal geralmente começa sem nenhum planejamento e sem que haja o interesse pela busca de assessoria e apoio de órgãos

de apoio ao micro e pequeno empreendedor ou profissionais de consultoria. O conhecimento do negócio onde atua se dá pela convivência e experiências com outros comerciantes e que uma grande massa dos empreendedores informais se declara conhecedores de suas atividades empresariais.

Assim, muitos começam o negócio investindo tudo o que tem disponível, sabem dos riscos que correm, por isso, trabalham os sete dias da semana para manter o investimento prosperando. Não obstante aos problemas e dificuldades que enfrentam como: falta de capital de giro e forte concorrência, há o anseio de continuidade do negócio mesmo depois da aposentadoria, pois contribuem com Previdência Social ou Privada.

A maioria já ouviu falar do Programa MEI, porém não conhecem os seus benefícios, e destacam que a burocracia é o fator que mais leva os empreendedores a permanecerem na informalidade, seguida da falta de informação e o pagamento de impostos, muito embora uma grande parcela dos pesquisados tenha em vista a formalização do negócio.

Para enfrentamento de crises, muitos relataram ter um fundo de reserva para enfrentar a situação atípica.

Com o isolamento social devido a pandemia da corona vírus, alguns pesquisados ficaram com o comércio fechado pelo fato da maioria ser do grupo de risco, ainda quando da abertura gradual do comércio, não houve influência negativa para uns, tendo a outra metade sido prejudicada pela pandemia.

O auxílio emergencial disponibilizado para os empreendedores informais não foi recebido pela maioria e os que receberam relatam que subsistiram a vários problemas.

Possivelmente, pode-se identificar algumas contingências no trabalho que limitam as análises e em consequência as interpretações dos dados colhidos e a comparação com bibliografias utilizadas no desenvolver da pesquisa. Entre elas estão o número reduzido de pesquisas científicas elaboradas com a temática proposta; a falta de conhecimento sobre algum assunto por parte dos comerciantes respondentes; possíveis discrepâncias de dados resultantes em alguma das variáveis estudadas; o fato da crise do COVID-19 que proporcionou o isolamento social, dificultando a entrega e o recolhimento do instrumento de pesquisa ao público alvo deste trabalho, ademais, fatores psicológicos que sobreveio sobre muitos, devido ao corona vírus,

como também o tempo disponível do discente para a elaboração e produção deste trabalho.

No entanto, os resultados aqui alcançados, corroboram para o fechamento do objetivo pretendido pela pesquisa, dando-se por satisfatórios os resultados aqui agregados, comprovando que o exercício do empreendedorismo informal se dá impregnado de muita coragem, espírito de sobrevivência no mundo do trabalho e capacidade de superação. Ainda, percebe-se que ao atuar por tanto tempo com empreendedorismo informal os pesquisados se sentem numa determinada “zona de conforto”, sem motivação para implementar inovações e almejar uma escalada do seu negócio rumo ao crescimento.

Então, esta pesquisa científica tem relevante papel social, pois tratou de assunto importantíssimo e contextualmente atual, possibilitando além do conhecimento sobre o tema estudado, muitas informações e orientações sobre empreendedorismo formal, possibilitando tanto àqueles que ainda estejam no mundo da informalidade à migração para o reconhecimento legal de seu negócio, como para àqueles que desejam iniciar um empreendimento, o conhecimento para começar legalizado. Além do mais, trará para a Academia mais uma fonte para vindouras pesquisas que poderão aprofundar-se muito mais no tema, tendo em vista a evolução quase instantânea das coisas, onde tudo se transforma com imensa rapidez, e, para o discente pesquisador a aprendizagem com o Docente em sala de aula, pelo acompanhamento e orientações presenciais e *online* e todo o material disponibilizados por ele.

Por fim, este estudo incentiva a reflexão sobre a realidade do empreendedor informal e sua perspectiva para o crescimento. Ainda, enfatiza-se como fundamental a busca pelo conhecimento de como começar um negócio, sugerindo que atitudes empreendedoras de forma planejada e legal possam guiar a postura empreendedora, afastando assim os mitos da burocracia como entrave e sinônimo de aumento de custos através de pagamento de impostos. A pesquisa ainda apontou a visão que os pesquisados possuem sobre o MEI, despertando para uma realidade ainda não alcançável por parte de todos os pesquisados.

Como recomendações do estudo, atitudes voltadas para fomentar e divulgar políticas públicas são indispensáveis; estratégias de incentivo à formação empreendedora e a desmistificação da formalização são importantes para a superação de crises e alavancagem de negócios.

Ao finalizar este estudo, deseja-se que seus achados de pesquisa possam validar a capacidade que um negócio pode ter em decolar e ser o pivô de muitas realizações pessoais e contribuir para o desenvolvimento social do país e do mundo. O empreendedorismo existe para isso: fomentar a atuação responsável e planejada, orientar o desenvolvimento social e econômico de um lugar e incentivar o crescimento das pessoas no mundo do trabalho.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS. **microempreendedor-individual-chega-a-marca-histórica-de-10-milhões-de-empresendedores-no-brasil**. Disponível em: <http://www.ma.agenciasebrae.com.br>. Acesso em: 10/07/2020.

BARBOSA, José Élber Marques et al. **Prática de Pesquisa em Administração de Sistema de Informação**. João Pessoa: IFPB, 2012 (livro digital)

BIBLIOTECAS SEBRAE. **Economia informal**. Um estudo na região noroeste fluminense. Disponível em: www.bibliotecas.sebrae.com.br. Acesso em 26 de out. de 2020.

BRASIL. **Lei Complementar (2006). Capítulo II, da definição de microempresa e de empresa de pequeno porte, Art. 3**. Disponível em <http://planalto.gov.br>. Acesso em 12 de setembro de 2020.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Auxílio emergencial**. Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/>. Acesso em: 19 abr. 2020.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

CONUBE. **Como definir o porte da empresa**. Disponível em: conube.com.br. Acesso em: 15 abr. 2020.

DIÁRIO DO COMÉRCIO. **Crise do corona vírus**. Disponível em: <https://diariodocomercio.com.br>. Acesso em: 1 abr. 2020.

DICIONÁRIO ONLINE. **Informalidade**. Disponível em: www.dicio.com.br. Acesso em: 26 mar. 2020.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em negócios**. ed. Rio de Janeiro: Empreende/LTC, 2015.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DORNELAS, José. SPINELLI, Stephen. ADAMS, Robert. **Criação de novos negócios: Empreendedorismo para o século 21**. 9. ed. São Paulo: Elsevier, 2014.

ETCO. **Índice-de-economia-subterrânea**. Disponível em: www.etc.org.br. Acesso em: 26 mar. 2020.

FREITAS, Ernani Cesar de; PRODANOV, Cleber Cristiano. **Metodologia do trabalho científico**: Métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho científico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale. 2013. E-book.

GEM 2019. **Análises dos resultados por gênero:2018**. Disponível em: www.sebrae.com.br. Acesso em 05 de Out. 2020.

GEM 2019. **Empreendedorismo no Brasil**. Disponível em: www.sebrae.com.br. Acesso em 05 de Out. 2020

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: ATLAS, 2008.

GOOGLE MAPS. **Localização do mercado público do Valentina de Figueiredo**. Disponível em: www.google.com.br. Acesso em: 20 nov. 2020.

GOVERNO FEDERAL. **Medidas tomadas pelo ministério da economia em função do-covid 19 corona vírus**. Disponível em: www.gov.br/economia. Acesso em: 19 abr. 2020.

HISRICH, Robert D. PETER, Michael P. SHEPHERD Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

IBGE. **Trabalhadores-informalidade-brasil-2017**. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em: 2 mai. 2020.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

McCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva: realização e progresso sociais**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

MEI. **Microempresário individual**. Disponível em: www.meibrasil.com. Acesso em: 22 mar. 2020.

NASCIMENTO, Mayra Vidal. CORCETTI, Elisabete. Artigo científico. **As Principais Causas da Não Formalização das Empresas na Cidade de Guarapari/ES**. VIII EGEPE: VIII encontro de estudo em empreendedorismo e gestão de pequenas empresas, Goiânia, v. 8, n. 8, p. 1-17, mar./2014. Disponível em: www.egepe.org.br. Acesso em: 2 mai. 2020.

POLITIZE. **Crise econômica**. Disponível em: <https://www.politize.com.br/>. Acesso em: 16 abr. 2020.

PORTAL CORREIO. **Negócios informais**. O SEBRAE E O MEI. Disponível em: portalcorreio.com.br. Acesso em: 10 mai. 2020.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Como posso me formalizar e quais as vantagens de me formalizar.** Disponível em: www.portaldoempreendedor.com.br. Acesso em 15/04/2020.

REVISTA EXAME. **Negócios/como-a-alta-informalidade-no-brasil-pode-frear-a-produtividade/.** Disponível em: <https://exame.abril.com.br/>. Acesso em: 2 mai. 2020.

REVISTA PEGN. **Quatro em cada dez brasileiros com trabalho estão na informalidade.** Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/negocios/noticias/2018/07>. Acesso em 04/03/2020.

REVISTA PEGN. **Ser informal é mau negócio.** Disponível em: <https://revistapegn.globo.com>. Acesso em 04/03/2020.

SALIM, Cesar Simões. SILVA, Nelson Caldas. **Introdução ao empreendedorismo: Construindo uma atitude empreendedora.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SEBRAE. **Causas mortis das empresas.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 17 abr. 2020.

SEBRAE. **Como se tornar um micro empreendedor individual mei.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/artigos>. Acesso em: 20/03/2020.

SEBRAE. EMPREENDEDORISMO. **Formal x informal- 2018.** Disponível em: datasebrae.com.br/. Acesso em: 2 mai. 2020.

SEBRAE. **Estudos e pesquisas quem são os pequenos negócios.** Disponível em: sebrae.com.br. Acesso em 12 de Set. de 2020.

SEBRAE. **Lei geral das mpe.** Disponível em: www.sebrae.com.br. Acesso em 15/04/2020.

SEBRAE. **O impacto da pandemia de corona vírus nos pequenos negócios- 2ª edição.** Disponível em: www.datasebrae.com.br/. Acesso em 21 out. 2020.

SEBRAE. **Soluções-de-finanças-para-ajudar-a-sua-empresa-a-sair-da-crise.** Disponível em: sebrae.com.br. Acesso em: 17 abr. 2020.

SEBRAE. **Super. dicas-de-comportamento-contr-a-crise,** Disponível em: sebrae.com.br. Acesso em: 19 abr. 2020.

UOL MICHAELIS. **Significado de crise.** Disponível em: <https://www.michaelis.uol.com.br/>. Acesso em: 16 abr. 2020.

ANEXOS



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA
E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

Prezado(a),

O empreendedorismo tem despertado interesse dos governos nacionais e organizações e vem sendo alvo de estudos e pesquisas pelo mundo. Em especial no Brasil, diversas ações em políticas públicas têm sido implementadas principalmente em favor do microempreendedor. Uma delas foi a criação da Lei Complementar 128/08, que tem como principal objetivo incentivar a formalização dos negócios informais. Pequenos negócios geram empregos e renda e são importantíssimo para o crescimento econômico e social do país.

Agradecendo pela sua atenção, pedimos que participe desta pesquisa sobre **EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL INFORMAL**, respondendo cada uma das questões. Elas têm o objetivo de coletar informações de um trabalho de pesquisa para o Trabalho de Conclusão de Curso de Bacharelado em Administração, orientado pela Professora Fernanda de Araújo Nóbrega, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba -IFPB/JP.

De acordo com os preceitos éticos, prezamos pela voluntariedade da participação e informamos que ela é totalmente sigilosa, não constará seu nome ou quaisquer outros dados que possa identificá-lo no relatório final ou em outras possíveis publicações posteriores sobre esta pesquisa.

Esta pesquisa tem fins **EXCLUSIVAMENTE** acadêmico, não acarretando **NENHUM** dano para o respondente.

Por favor, leia cada pergunta atentamente e responda emitindo sua opinião.

Pedimos que assine na linha abaixo para continuarmos:

.....

Se desejar receber o resultado desta pesquisa, informe seu email:

.....

Data de aplicação:

__/__/__

1 - VAMOS FALAR SOBRE AS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS?

1.1 O que este negócio representa para você? Marque apenas uma resposta.

- A () Herança de família
B () Meu ganha pão diário
C () Uma oportunidade de complemento de renda
D () Um passa tempo, até encontrar um emprego formal
E () Meu negócio, meu sonho, criado para auto realização
F ()

Outros: _____

1.2 A sua principal motivação atual com este negócio é: (Marque apenas uma)

- A () Ganhar dinheiro B () Realizar sonho C () Ter poder D () Ser independente E () Dar segurança a família F () Estava desempregado G () Identifiquei uma oportunidade de negócio

Outros: _____

1.3 Negociar tem seu fator de risco. Em relação a riscos, você geralmente:

- A () Não assume riscos B () Assume alto riscos C () Assume riscos moderados D () Não se preocupa com riscos.

1.4 Antes de abrir este negócio, qual era a sua ocupação?

- A () Estudante B () Empregado formal C () Empregado informal D () Autônomo E () Desempregado
F () Do lar

1.5 Você já pensou em abrir outro negócio?

- A () Nunca B () Às vezes penso C () Já tenho outro negócio D () Tenho um emprego fora
E () Não pretendo ter outro negócio

1.6 Antes de começar o negócio você fez um planejamento, (plano de negócio)?

- A () Não B () Não, não sei o que é C () Sim, fiz um pequeno planejamento D () Sim, planejei tudo
E () Sim, procurei apoio no SEBRAE.

1.7 O nível de conhecimento que você considera ter sobre seu ramo de atuação é:

- A () Pouco B () Médio C () Bom D () Excelente

1.8 Que meio você mais utiliza para adquirir conhecimento sobre seu negócio?

- () Jornais () Minicursos () Televisão () Internet () Troca de experiências com outros comerciantes

()

Outros: _____

1.9 Ao iniciar o negócio, você tinha algum recurso financeiro?

- () Sim, poupança () Sim, o valor da minha indenização trabalhista () fiz um empréstimo
 () a família me ajudou () vendi alguns bens materiais
 () Outros: _____

1.10 Quanto tempo você costuma trabalhar por semana neste negócio?

- () Os sete dias em horário comercial () Os sete dias além do horário comercial () Apenas no meu tempo livre
 () Apenas nos finais de semana () Apenas de 3 a 4 dias por semana

1.11 Qual a sua maior dificuldade no dia a dia como comerciante?

- () Fidelização de clientes () Falta de capital de giro () Planejamento e administração
 () Pagamento de juros e impostos sobre mercadorias () Concorrência () Falta de experiências
 () Fornecedores que não vendem sem CNPJ.

1.12 Com quem você trabalha nesse negócio?

- () Tenho um empregado () trabalho sozinho () com meu cônjuge () Com meu(s) filho(s)
 () Com outra pessoa da família () tenho mais de um empregado

1.13 Qual a sua expectativa para o futuro

- () Aposentar-se e continuar com o negócio () Aposentar-se e passar o negócio para os filhos
 () Aposentar-se e vender o negócio () Ainda não pensou nisso

2 - VAMOS FALAR SOBRE OS FATORES QUE INFLUENCIAM A INFORMALIDADE E AS EXPECTATIVAS DE FORMALIZAÇÃO?

2.1 Você já ouviu sobre o programa do Governo denominado MEI? (Microempreendedor individual)?

- () Já ouvi falar () nunca ouvi falar () Nunca tive interesse () Tenho curiosidade em conhecer

2.2 Você já deixou de realizar alguma operação mercadológica (Compra e venda de mercadorias) por falta de registro, como o CNPJ?

- () Sim () Não, Nunca precisei de CNPJ para as minhas operações () Algumas vezes

2.3 Você começou este negócio por quê?

Estava desempregado e sem perspectiva de emprego Observou uma oportunidade de aumentar a renda Apenas deu continuidade ao negócio da família Percebeu a oportunidade de realização pessoal Outros: _____

2.4 Que tipo de taxa você contribui neste local?

Resposta: _____

2.5 Quais os principais motivos para que você continue na informalidade?

Me faltam informações sobre o assunto Alto índice de burocracia
 Não conseguiria pagar os impostos e taxas acho desnecessário formalizar Alto custo para abertura

2.6 Caso alguém lhe oferecesse um emprego, qual seria o valor necessário para que você aceitasse a proposta de se tornar um empregado formal? (em salário mínimo):

um salário um salário e meio dois salários três salários de quatro a cinco salários
 não deixaria meu negócio para ser empregado Não sei

2.7 Que tipo de seguridade ou investimento você possui/contribui para o futuro?

INSS/avulso Previdência privada Títulos e ações Poupança Nenhum

2.8 Você conhece os benefícios que os Microempreendedores têm ao se regularizar?

Sim Não

2.9 Qual o futuro para seu negócio?

Pretendo regularizar e abrir uma filial
 Não pretendo regularizar
 Pretendo apenas regularizar
 Pretendo não regularizar e abrir filiais
 Outro: _____

2.10 Você já foi fiscalizado por algum órgão público por não possuir CNPJ?

Não

Sim

Qual? _____

2.11 Você já recebeu em seu estabelecimento funcionário do governo informando-lhe sobre o MEI-Microempreendedor Individual?

Sim Não

3 - VAMOS FALAR SOBRE MEDIDAS PARA ENFRENTAMENTO DE CRISES?

3.1 Que recursos dos listados abaixo você possuía para enfrentamento de crise?

Reserva Financeira Estoque de produtos Crédito para empréstimo Disponibilidades de bens que poderiam ser vendidos Não possuía nenhum recurso.

3.2 A crise do corona vírus influenciou negativamente nos seus negócios?

- Sim
 Não

3.3 Quais ações inovadoras foram tomadas no seu estabelecimento desde o início da pandemia do corona vírus para garantir o mínimo de vendas necessárias para a sobrevivência da sua empresa?

- Entrega em domicílio Atendimento por telefone Vendas pela internet
 Marketing Digital Continuei agindo como antes.

3.4 Durante o isolamento social, devido a pandemia do covid-19, suas vendas:

- Diminuíram Permaneceram estáveis Aumentaram

3.5 Qual a maior dificuldade encontrada ao lidar com a crise causada pela pandemia do Corona vírus?

- Falta de experiência em tecnologias Realizar entregas Ausência de clientes
 Dificuldades em adquirir mercadorias Manter os preços
 Outros: _____

3.6 Durante a pandemia, com que frequência seus clientes compareceram no seu estabelecimento?

- Raramente Com a frequência de sempre Desapareceram

3.7 Durante a crise do corona vírus, quais as medidas foram implantadas para garantir um atendimento seguro? (Marque quantas alternativas for necessário)

- Uso de máscaras Fornecimento de álcool em gel Maior Higienização do ambiente
 Atendimento rápido visando evitar aglomerações Outros: _____

3.8 Você recebeu o auxílio emergencial do Governo Federal destinado aos empreendedores informais?

- Sim Não

3.9 Como foi sua experiência no recebimento do auxílio emergencial? **Atenção:** somente responda este quesito se sua resposta na questão anterior tenha sido “**sim**”.

- Conseguiu acessar com tranquilidade o aplicativo
 Teve problemas por não entender o processo estabelecido virtualmente
 Ficou muito tempo em fila
 Teve problemas no CPF
 Outros _____

4 - AGORA VAMOS FALAR UM POUCO DE VOCÊ!

4.1 Você é do sexo:

- Masculino Feminino

4.2 A sua idade está entre (anos):

- 18 - 24 25 - 31 32-38 39 - 45 Mais de 45

4.3 O seu grau de estudo é:

Ensino fundamental/Primário Ensino Médio/Ginásio Ensino Superior
 Pós Graduação.Qual? _____

4.4 Quais os meios de comunicação você costuma utilizar com mais frequência? pode marcar mais d
uma opção:

Televisão Internet Rádio Revistas Jornais Celular
 Outros: _____

4.5 A quanto tempo você tem esse negócio?

De 1 a 5 anos entre 6 e 10 anos entre 11 e 13 anos acima de 14 anos

4.6 Qual seu grau de satisfação quanto a sua empresa:

Satisfeito Insatisfeito Pouco satisfeito Muito satisfeito

Agradecemos pela sua participação e contribuição para o desenvolvimento deste trabalho acadêmico e nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos.

Daniel Oliveira Nunes
Aluno
Fernanda de Araújo Nóbrega
Professora/Orientadora