



**Uma Análise Exploratória dos
Efeitos da Política de
Formalização dos
Microempreendedores Individuais**

Carlos Henrique L. Corseuil
Marcelo Neri
Gabriel Ulyssea

2014

CORSEUIL, Carlos Henrique L.
NERI, Marcelo C.
ULYSSEA, Gabriel

"Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos Microempreendedores Individuais" (Carlos Henrique L. Corseuil, Marcelo Neri, Gabriel Ulyssea), Rio de Janeiro - RJ, Brazil – 2014 - FGV Social – 32 pages.

Any opinions expressed by Fundação Getulio Vargas's staff members, duly identified as such, in articles and interviews published in any media, merely represent the opinions of these individuals and do not necessarily represent the institutional viewpoints or opinions of FGV. FGV Directive N° 19/2018.

Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos Microempreendedores Individuais¹

Carlos Henrique L. Corseuil (IPEA)

Marcelo C. Neri (IPEA)

Gabriel Ulyssea (IPEA)

RESUMO

Este artigo apresenta uma análise exploratória dos potenciais impactos da Lei do Empreendedor Individual (MEI). O objetivo é trazer evidências que contribuam para esclarecer, as seguintes indagações: i) a política teve êxito em promover o micro empreendedorismo no Brasil? ii) a MEI teve êxito em promover a formalização dos empreendedores individuais? Em relação à promoção do micro empreendedorismo há evidências de que a política pode ter atingido esse objetivo. Cabe destacar, no entanto, que nossas evidências são compatíveis com empresários maiores reduzindo a escala para se enquadrar no programa como também com a possibilidade de que algumas empresas (em particular as menores) estar usando o programa para trocar uma relação de trabalho assalariada por uma de prestação de serviços. Já a formalização dos empreendedores individuais parece ter sido afetada positivamente pela política no que diz respeito à contribuição para a previdência, mas não em relação a posse do CNPJ.

ABSTRACT

This paper provides a preliminary analysis of the potential impacts from a formalization policy introduced in Brazil targeted at micro entrepreneurs with at most one employee. Our goal is to provide evidence to shed light on the following points: (i) Did the program fostered micro entrepreneurship? (ii) Did the program lead to greater formalization rates? The evidence suggests that the program might have positive effects on both points. However it also induces the switch from employees to self-employed working classes.

Código JEL: L26, O17.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, informalidade.

Keywords: Entrepreneurship, informality.

¹ Este artigo é uma versão ampliada e revisada da Nota Técnica publicada no boletim mercado de trabalho do IPEA número 54. Gostaríamos de agradecer o suporte oferecido por Alessandra Brito e Samanta Monte no processamento dos micro-dados da PNAD e da PME respectivamente.

Sumário-Executivo

No Brasil, a maior parte das firmas é informal: cerca de 75% dos empreendedores não possuem CNPJ e não contribuem para o sistema previdenciário. Esse cenário é ainda mais acentuado entre microempreendedores com até um empregado, que correspondem a cerca de um quarto do total de ocupados e 89% dos empreendedores no Brasil.

Em 2009, o governo federal introduziu uma nova política direcionada exclusivamente aos microempreendedores com até um empregado (daqui em diante denominados MEI). A política, de cobertura nacional, reduziu de forma substancial os custos tanto de tornar o negócio formal (obtenção de CNPJ), quanto os custos de contribuir para a previdência. Sendo assim, há incentivos para que os microempreendedores se formalizem em ambas as dimensões e cria um vínculo entre as mesmas (para este grupo de empreendedores).

Nesse trabalho pretendemos trazer evidências que contribuam para esclarecer, ainda que parcialmente, as seguintes indagações: i) a política do MEI teve êxito em promover o micro empreendedorismo no Brasil? ii) a política do MEI teve êxito em promover a formalização dos empreendedores? Para atingir esses objetivos procedemos de duas formas alternativas. Num primeiro momento, coletamos evidências para cada uma das perguntas separadamente, fazendo uso de metodologias específicas para cada pergunta. Num segundo momento faz-se uma análise integrada dessas duas perguntas acompanhando as transições dos indivíduos pelas diferentes situações no mercado de trabalho, inclusive suas ocupações e status de formalização.

Nessa análise integrada é possível contribuir também para uma terceira indagação, qual seja: iii) a política do MEI pode estar sendo usada por empregadores para evitar encargos trabalhistas via substituição de contratos de trabalho com empregados por contratos de prestação de serviços com supostos empreendedores individuais?

Os resultados na investigação específica sobre promoção do empreendedorismo sugerem que a política do MEI pode ter tido um efeito de redução de escala para aqueles que já eram empreendedores, mas não há evidências de mudanças no padrão de escolha ocupacional entre ser um microempreendedor e demais posições na ocupação. Quanto à investigação específica sobre decisão de formalização, os resultados sugerem que a política pode ter tido um impacto positivo na decisão dos empreendedores individuais de contribuírem para a previdência.

Finalmente, a análise integrada a partir de fluxos no mercado de trabalho com base nos dados da PME revela que todas as posições na ocupação se tornaram estados menos

absorventes quando comparadas à opção de ser um trabalhador autônomo formal. Isso inclui tanto a formalização dos trabalhadores que já eram autônomos, quanto efeitos de redução de escala dos empreendimentos. Além disso, observa-se também uma redução relativa do assalariamento da força de trabalho, em particular na razão de chance de manter um emprego formal. Esse último resultado é compatível com a hipótese de algumas empresas (em particular as menores) estarem usando o MEI para trocar uma relação de trabalho assalariado por uma de prestação de serviço. Não temos como comprovar isso visto que na PME não há como checar se a transição de empregado para autônomo ocorreu sem que houvesse uma mudança no local de trabalho do indivíduo.

1 Introdução

No Brasil, a maior parte das firmas é informal: cerca de 75% dos empreendedores não possuem CNPJ e não contribuem para o sistema previdenciário (dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 2011). Ambos os indicadores são preocupantes do ponto de vista de políticas públicas. O primeiro implica um elevado grau de evasão fiscal e pode representar um sério entrave ao desenvolvimento dos empreendimentos (difícil acesso ao crédito, impossibilidade de emitir nota fiscal, entre outros). O segundo implica que a maioria desses empreendedores não está protegida pelo sistema de seguridade social, o que pode constituir um elevado passivo social. Esse cenário é ainda mais acentuado entre microempreendedores com até um empregado, que correspondem a cerca de 21,3% do total de ocupados e 89% dos empreendedores no Brasil (dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 2011).

Por outro lado há quem aponte os microempreendedores, em particular os trabalhadores por conta-própria, como importante fonte de dinamismo para a economia dado seu potencial de inovação e de expansão dos negócios.² Visto desse ângulo, a tendência de queda na participação dos microempreendedores observada no Brasil entre 2003 e 2008 seria motivo de preocupação para a sociedade.³

Em 2009, o governo federal introduziu uma nova política direcionada exclusivamente aos microempreendedores com até um empregado (daqui em diante denominados MEI).

² Maloney (2004) é frequentemente apontado como referência dessa interpretação a respeito da identidade do conta-própria. Vale mencionar que tal interpretação é contestada por autores como Naudé (2010), que sustentam a ideia de que parte significativa dos autônomos em países em desenvolvimento não estão nessa condição por causa de um espírito empreendedor, mas sim por estratégia de sobrevivência.

³ Os dados da PNAD mostram queda de 11% no Brasil na proporção de ocupados que são ou conta-própria ou empregadores com apenas um empregado entre 2003 e 2008. Essa proporção passa de 23,7% no primeiro ano para 21,3% no último ano (ver gráfico 1 mais adiante).

A política, de cobertura nacional, reduziu de forma substancial os custos de formalização para esse grupo de empreendedores. O objetivo deste artigo é apresentar uma análise exploratória dos possíveis impactos dessa política. Para tanto, utilizamos os dados da PNAD e PME e modelos econométricos simples para contrastar os resultados observados no grupo elegível à política (microempreendedores com até um empregado) com aqueles observados em diferentes grupos não elegíveis (por exemplo, firmas com dois a cinco empregados). Cabe ressaltar que análise apresentada aqui não é suficiente para identificar o efeito causal da política do MEI, mas sim estabelecer possíveis associações entre a política e as dimensões destacadas aqui.

Desde a introdução do Simples, em 1996, o governo brasileiro tem desenhado políticas que visam reduzir os encargos burocráticos e tributários que incidem sobre as micro e pequenas empresas. O objetivo geral de tais políticas é incentivar a criação de novas empresas formais, formalizar os empreendimentos informais já existentes e incentivar a criação de empregos formais. A Lei Complementar n. 128/2008 (conhecida como a Lei do Empreendedor Individual) constitui o marco institucional básico para os MEI, diferenciando-os dos demais empreendedores e criando incentivos específicos para a formalização de seus negócios e contribuição previdenciária. A lei entrou oficialmente em vigor em julho de 2009, e o início efetivo para todas as unidades federativas ocorreu de forma progressiva entre julho de 2009 e fevereiro de 2010. Para ser enquadrado na lei, o empreendedor deve ter uma receita bruta de até 60 mil reais anuais⁴ e possuir no máximo um empregado que receba até um salário mínimo.

Com a LC 128, os MEI passam a ter acesso sem custos monetários ou burocráticos ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e passam a estar automaticamente enquadrados no Simples Nacional e isentos dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL). Quanto à contribuição previdenciária própria, o MEI passa a contribuir com uma alíquota fixa de apenas 5% sobre o salário mínimo.⁵ Dessa forma, a política do MEI reduziu significativamente os custos tanto de tornar o negócio formal (obtenção de CNPJ), quanto os custos de contribuir para a previdência. Sendo assim, há incentivos para que os microempreendedores se formalizem em ambas as dimensões e cria um vínculo entre ambas (para este grupo de empreendedores).

⁴ Originalmente, o limite de receita para a elegibilidade era de 36 mil reais mensais. Ele passou a ser 60 mil reais na Medida Provisória N.529 em Novembro de 2011.

⁵ A alíquota de INSS era inicialmente de 11% sobre o valor do salário mínimo, passando para 5% em 2011.

Nesse trabalho pretendemos trazer evidências que contribuam para esclarecer, ainda que parcialmente, as seguintes indagações: i) a política do MEI teve êxito em promover o micro empreendedorismo no Brasil? ii) a política do MEI teve êxito em promover a formalização dos empreendedores? Para atingir esses objetivos procedemos de duas formas alternativas. Num primeiro momento, coletamos evidências para cada uma das perguntas separadamente, fazendo uso de metodologias específicas para cada pergunta. Num segundo momento, faz-se uma análise integrada dessas duas perguntas acompanhando as transições dos indivíduos pelas diferentes situações no mercado de trabalho, inclusive suas ocupações e status de formalização. Nessa análise integrada é possível contribuir também para uma terceira indagação, qual seja: iii) a política do MEI pode estar sendo usada por empregadores para evitar encargos trabalhistas via substituição de contratos de trabalho com empregados por contratos de prestação de serviços com supostos empreendedores individuais?

Os resultados na investigação específica sobre promoção do empreendedorismo sugerem que a política do MEI pode ter tido um efeito de redução de escala para aqueles que já eram empreendedores, mas não há evidências de mudanças no padrão de escolha ocupacional entre ser um microempreendedor e demais posições na ocupação. Quanto à investigação específica sobre decisão de formalização, os resultados sugerem que a política pode ter tido um impacto positivo na decisão dos empreendedores individuais de contribuírem para a previdência.

Finalmente, a análise integrada a partir de fluxos no mercado de trabalho com base nos dados da PME revela que todas as posições na ocupação se tornaram estados menos absorventes quando comparadas à opção de ser um trabalhador autônomo formal. Isso inclui tanto a formalização dos trabalhadores que já eram autônomos, quanto efeitos de redução de escala dos empreendimentos. Além disso, observa-se também uma redução na razão de chance de manter um emprego formal vis-a-vis ser um MEI (formal). Essa última evidência estaria mais conectada com a indagação (iii), e vai na mesma direção do que foi apontado por Oliveira (2013). Porém, os dados disponíveis não permitem a separação entre esse potencial efeito de substituição de relações de trabalho formais por prestação de serviços, e uma decisão de empregados formais que desejam tornar-se empreendedores diante dos menores custos de criar uma empresa.

Este artigo está relacionado com pelo menos duas vertentes da literatura. A primeira delas analisa políticas que visam incentivar a atividade empreendedora. Cho e Honorati (2013) sintetizam uma literatura de avaliação de programas com este objetivo no contexto

de países em desenvolvimento. Nogueira e Oliveira (2013) trazem uma análise crítica das iniciativas vigentes para o desenvolvimento desse segmento no Brasil.

A segunda vertente analisa os determinantes da informalidade das firmas. Em particular, artigos mais recentes utilizam microdados e métodos de forma reduzida para identificar os impactos (*ex post*) de políticas que visam reduzir o custo da formalidade sobre a formalização das empresas. Kaplan et al. (2011) analisam um programa de simplificação burocrática no processo de formalização de firmas no México e encontram efeitos muito reduzidos tanto sobre formalização de empresas quanto geração de empregos formais.⁶ Mais recentemente, de Mel et al. (2012)] realizam um experimento natural no Sri Lanka e também encontram efeitos muito limitados de reduções nos custos burocráticos e monetários de formalização sobre a taxa de formalização das empresas. Para o Brasil, Fajnzylber et al. (2011) e Assunção e Monteiro (2012) analisam os impactos do SIMPLES sobre a decisão das firmas de se formalizarem tomando como base os dados da Pesquisa da Economia Informal (ECINF) do IBGE. Ambos os estudos encontram efeitos baixos do programa sobre a formalização das empresas.⁷

O restante do artigo está organizado da seguinte forma. A Seção 2 apresenta os preliminares empíricos, com uma descrição dos dados utilizados e apresentação de alguns fatos estilizados. As Seções 3 e 4 apresentam as análises das associações entre o programa MEI e as escolhas ocupacionais dos indivíduos e as decisões de formalizam dos microempreendedores, respectivamente. A Seção 5 contém uma análise dos fluxos de trabalhadores e como estes podem ter sido influenciados pela política. Finalmente, a Seção 6 conclui.

2 Preliminares empíricos

2.1 Dados e Metodologia

⁶ Bruhn (2011) analisa o mesmo programa e encontra efeitos mais expressivos. Porém, Kaplan et al (2011) apresentam críticas contundentes à estratégia de identificação utilizada por Bruhn.

⁷ Em paralelo a este artigo, Rocha et al (2013) estão desenvolvendo um estudo que visa identificar o efeito causal da política do MEI sobre formalização dos microempreendedores e desta sobre a renda. Os dois estudos são, portanto, complementares, visto que o presente artigo contém uma análise exploratória pioneira dos efeitos do programa, enquanto que Rocha et al (2013) avançam na tentativa de identificar o efeito causal da política.

Ao longo deste artigo, utilizamos os microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e a pesquisa Mensal do Emprego (PME), ambas conduzidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Em ambas as bases, temos informação para cada indivíduo pesquisado sobre a posição na ocupação (autônomo, empregador, empregado) e sobre seu status de contribuição para a previdência. No caso da PNAD temos, a partir de 2009, informações para autônomos e empregadores sobre o registro do estabelecimento perante o CNPJ.

Visando uma melhor adequação dos dados ao objeto de análise, aplicamos alguns filtros na nossa amostra. Em ambas as bases foram excluídas as observações do setor agrícola, trabalhadores não remunerados, trabalhadores domésticos, agregados e pensionistas, e aqueles com idade inferior a dez anos. No caso da PNAD, excluímos ainda as observações do Distrito Federal.⁸

Na próxima seção mostraremos a evolução temporal de diversos indicadores potencialmente afetados pela política do MEI. No entanto, existe a possibilidade da evolução desses indicadores ter sido afetada por outros fatores, tais como composição da força de trabalho. Nesse sentido, a partir da seção 3 mostraremos resultados onde tentamos minimizar a influência destes fatores, controlando por uma série de características observáveis dos indivíduos e contrastando o grupo elegível ao MEI antes e depois da introdução da política. Em alguns casos, também procuramos contrastar a evolução do indicador de interesse antes e depois do programa entre o grupo elegível ao MEI e pequenos empreendedores (com 2 a 5 empregados). Nesta segunda estratégia, nosso sucesso em minimizar a influência de outros fatores é tão maior quanto mais similares forem esses dois grupos.⁹

De acordo com algumas características sócio-demográficas mensuráveis na PNAD e expressas na tabela 1 abaixo, o grupo MEI tem traços bem similares aos empresários de 2 a 5 empregados. Por exemplo, a idade média em torno de 43 anos e o percentual de ocupados na indústria por volta dos 12%. No entanto o MEI também guarda alguma semelhança com os empregados, como pode ser atestado pelo percentual de brancos em torno de 50% em ambos os grupos, que aliás é bem inferior ao percentual registrado para

⁸ A exclusão do DF foi motivada por aspectos metodológicos. O método que utilizaremos nesse trabalho compara situações pré e pós implementação do programa. Com a PNAD a referência pré programa será Setembro de 2009, data da PNAD de 2009. DF foi a única UF onde o programa se iniciou antes dessa data, daí a sua exclusão.

⁹ Nesse ponto, vale a pena mencionar que a similaridade entre os grupos deveria ocorrer tanto nas características observáveis quanto nas não observáveis.

os demais empresários. Ou seja, talvez o perfil do MEI seja uma combinação do perfil do pequeno empresário com o do empregado, tal como atestado pelos percentuais de homens e de chefes de família registrados na tabela 1. Por outro lado, algumas características do MEI destoam dos demais grupos de referência, como é o caso da escolaridade média de 8 anos para esse grupo contra valores entre 9,5 e 12 anos para os demais grupos de referência. O mesmo vale para o percentual de moradores nas regiões Sul e Sudeste que é inferior a 60% no MEI e próximo de 70% nos demais grupos.

Tabela 0: Características sociodemográficas de empreendedores MEI e outros empreendedores.

	Empresários			Empregados
	MEI	pequeno (2 a 5)	outros	
Número médio de anos de estudo	7,9	10,5	11,9	9,5
Idade média	42,7	43,4	44,9	35,4
Homens (%)	64,7%	69,1%	73,9%	53,1%
Branco (%)	50,0%	69,7%	78,0%	50,7%
Chefe (%)	58,6%	63,9%	68,3%	44,3%
Região Sul + Região Sudeste (%)	59,1%	67,6%	73,8%	66,2%
Indústria (%)	12,0%	12,5%	18,4%	17,2%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Outro detalhe importante se refere ao grupo para o qual avaliamos se há indícios de ser afetado pelo MEI. Em todos os exercícios esse grupo não é formado por beneficiários da política, mas sim por indivíduos elegíveis para tal. Isso requer cuidados adicionais na interpretação dos resultados. Por exemplo, no exercício onde analisamos a propensão do empreendedor individual a ser formal, estaríamos, na melhor das hipóteses (se os grupos mencionados acima fossem idênticos nas dimensões relevantes), identificando um efeito do MEI sobre os potenciais beneficiários, que é distinto do efeito sobre aqueles que de fato se beneficiaram da política.

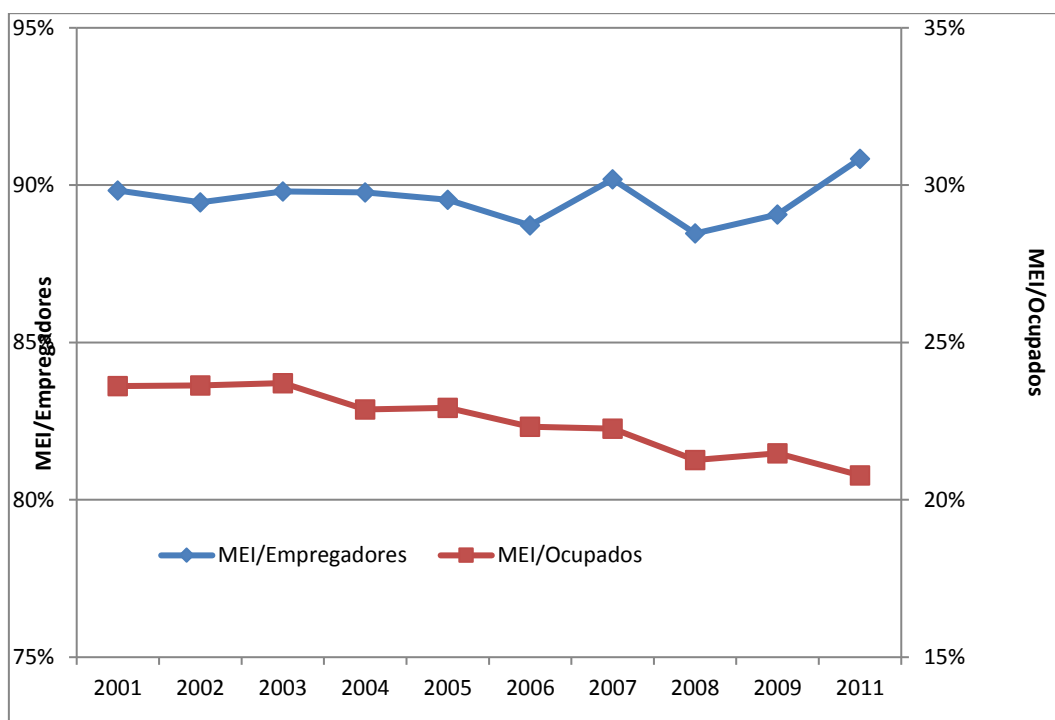
2.2 Contexto

As mudanças introduzidas pela LC128 influenciam diretamente as decisões de formalização daqueles que são empreendedores de pequeno porte. Não obstante, é provável que as mudanças introduzidas por essa política também tenham alterado a escolha ocupacional dos indivíduos de forma mais ampla (entre ser um microempreendedor ou um trabalhador com carteira, por exemplo), uma vez que os custos e benefícios esperados entre as diferentes opções foram alterados com a nova política.

Além disso, é possível também que a lei tenha induzido alguns empreendedores com mais de um empregado a reduzirem sua escala para se enquadrarem na mesma.

A Figura 1 mostra um panorama ambíguo no que diz respeito aos possíveis efeitos sobre a escolha ocupacional.¹⁰ Por um lado, a proporção de empreendedores elegíveis ao MEI entre os empreendedores com até dez empregados apresentou uma tendência de alta entre 2009 e 2011, ainda que o gráfico indique que essa elevação teve início já em 2008, mas de forma ligeiramente menos acentuada. Por outro lado, o mesmo não aparece na escolha ocupacional mais ampla dos trabalhadores, uma vez que a proporção do grupo elegível ao MEI não aumentou como proporção do total de ocupados. Ao contrário, apenas manteve uma leve tendência de queda iniciada em 2003. Note que ao incluirmos os assalariados na base de comparação estamos tornando nossa análise suscetível a fatores que afetam a evolução desse grupo. Por exemplo, o período de 2003 a 2011 foi de aquecimento no mercado de trabalho. Logo, pode ter havido um fluxo para o grupo de assalariados de pessoas que estivessem como autônomas por falta de opção.

Figura 1: Evolução da participação dos elegíveis ao programa no total de empreendedores



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Os resultados são mais sugestivos em ambas as margens de formalização. A Tabela 1 mostra que os percentuais tanto daqueles empreendedores que não possuem CNPJ como

¹⁰ Os dados da PNAD utilizados nesta seção excluem os dados do Distrito Federal, setor agrícola, menores de 10 anos de idade, empregados não remunerados, empregados domésticos, parentes de empregados e pensionistas.

dos que não contribuem para a previdência caiu entre 2009 e 2011 para todas as categorias consideradas. No critério CNPJ, no entanto, não há evidências de que houve uma queda especialmente acentuada para os elegíveis ao MEI, já que os empregadores não elegíveis também apresentaram forte redução no grau de informalidade. Já no critério previdência, os resultados são mais favoráveis à política, uma vez que os pequenos empregadores (aqueles com apenas 1 empregado) são os que apresentam maior redução no grau de informalidade.

Tabela 1: Grau de informalidade pelos critérios de não possuir CNPJ e não contribuir para a previdência.

	Critério CNPJ		Critério Previdência	
	2009	2011	2009	2011
Conta própria	83,4	80,7	82,0	75,0
Empregador pequeno	43,1	34,9	52,4	40,3
Demais empregadores	6,3	3,6	21,2	18,3

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Outra forma de analisar a potencial influência da política do MEI é examinar como evoluiu a correlação entre as duas margens de formalização entre 2009 (antes da política) e 2011 (depois da política). Essa correlação é central no presente contexto, pois a política do MEI introduz incentivos conjuntos para o aumento da formalização em ambas as margens. Se a política foi de fato efetiva, ela deveria ter aumentado a correlação entre as duas margens de formalização. A Tabela 2 mostra que a correlação entre as medidas de grau de formalidade medida por possuir ou não CNPJ e contribuir ou não para a previdência de fato aumentou para todas as categorias de empreendedores, mas de forma mais acentuada para os trabalhadores por conta própria. A evidência apresentada na Tabela 2 é sugestiva, portanto, de que a política de fato pode ter tido um efeito sobre as decisões dos microempreendedores de formalização conjunta em ambas as dimensões.

Em suma, as evidências apresentadas nessa seção indicam que a política do MEI pode ter influenciado na decisão de tamanho da firma, condicional ao indivíduo ser um empreendedor, mas não há evidências de mudanças na evolução do padrão de escolha ocupacional mais ampla dos indivíduos. As evidências sugerem também que a política

pode ter tido um impacto na decisão dos indivíduos de formalizarem ou não o seu negócio e contribuírem ou não para a previdência.

Tabela 2: Correlação entre as medidas de formalidade por CNPJ e previdência – 2009 e 2011.

	2009	2011
Conta própria	0,302	0,420
Empregador pequeno	0,394	0,484
Demais empregadores	0,325	0,383

Fonte: dados da PNAD

Elaboração própria a partir dos

Porém, até aqui a análise concentrou-se apenas em fatos estilizados gerais e indicadores agregados, sem qualquer tipo de análise econométrica que permitisse controlar por outros fatores que podem estar relacionados com o *timing* da política e que também influenciam os indicadores analisados (composição da força de trabalho, por exemplo). Sendo assim, na próxima seção damos um passo adicional nessa direção e utilizamos métodos econométricos simples para tentar delinear de forma mais precisa os possíveis efeitos do programa, tal como foi discutido na seção 2.1.

No que segue, analisaremos primeiro as escolhas ocupacionais dos indivíduos para, em seguida analisar os efeitos sobre as decisões de formalização. Como deixaremos claro ao longo do texto, no entanto, não há pretensão de identificar o efeito causal da política do MEI, mas apenas estabelecer associações entre a política e as variáveis destacadas.

3 Associações entre o programa EI e as escolhas ocupacionais dos indivíduos

Conforme já discutido, a associação entre o programa e os movimentos reportados na Figura 1 deve ser feita com cautela, visto que as trajetórias relativas acima podem ser influenciadas por mudanças na composição da força de trabalho. Ou seja, uma determinada característica mais associada ao grupo de conta-própria pode ter ficado mais frequente e isso ter levado a uma maior participação desse grupo entre os ocupados. Por exemplo, os jovens são menos propensos a trabalhar como autônomos. Logo, uma menor entrada de jovens no mercado de trabalho em um determinado período pode contribuir para aumentar a parcela de trabalhadores por conta-própria nesse período.

Uma evidência imune a esse tipo de problema pode ser obtida através do seguinte modelo probit:

$$\Pr(Y_i = 1|X_i) = \Phi(T_i\beta + X_i'\gamma) \quad (1)$$

onde Φ denota a c.d.f. da distribuição Normal padrão, Y_i é binária (*dummy*) que vale um se o indivíduo “ i ” for conta-própria ou empregador com apenas um empregado (EI), e vale zero se o indivíduo tiver outro tipo de ocupação. T_i representa um vetor de dummies temporais, indicando o ano em que a informação referente ao indivíduo “ i ” foi coletada (2009 é a *dummy* omitida). Por fim X_i denota um vetor com uma série de controles indicando características individuais e do posto de trabalho.¹¹ Ao incorporar as variáveis de controles denotadas por X_i , podemos interpretar β como a evolução temporal da probabilidade de ser MEI, mantendo as variáveis X_i constantes.

O modelo (1) acima foi estimado com duas amostras distintas: (i) apenas empregadores e (ii) todos os tipos de ocupação. A primeira coluna da tabela traz os resultados quando restringimos a amostra para os empregadores. Nesse caso a probabilidade relativa de integrar o grupo MEI oscila bem próximo de zero até 2009, e apresenta um aumento um pouco mais destacado entre 2009 e 2011. Dada a coincidência desse último período com o período de implementação do programa, interpretamos esse movimento como um indício de que houve um aumento na probabilidade de um indivíduo ser um MEI em relação a ser um empregador de maior porte após a implementação do programa. Já a segunda coluna mostra os resultados quando incluímos também os empregados na amostra. Esse contexto mais amplo altera sensivelmente a evolução da probabilidade relativa de integrar o grupo MEI. A tabela mostra que entre 2005 e 2007 o MEI ganha espaço relativamente ao grupo das demais ocupações que incluem empregados. A partir de 2008, no entanto, há uma redução na probabilidade de ser MEI e que se intensifica em.¹²

Logo, podemos dizer que há uma diminuição, entre 2009 e 2011, na probabilidade de um indivíduo ser um MEI em relação a ter qualquer outro tipo de ocupação, porém tal diminuição já vinha sendo registrada num período anterior e portanto, pode não ser decorrente do programa.

¹¹ As seguintes variáveis foram usadas como controles: gênero, faixa etária, nível de escolaridade, cor, posição na família, número de crianças e de idosos no domicílio, setor de atividade, e região.

¹² Vale dizer que o ano de 2009 se destaca na evolução recente do desemprego e da informalidade por marcar uma interrupção numa forte tendência de queda desses indicadores.

Tabela 3: Evolução na probabilidade de ser MEI versus outras categorias ocupacionais entre 2005 e 2011

	MEI vs. Demais Empreendedores	MEI vs. Demais Ocupações
Dummy ano		
2005	0.000356*** (9.56e-05)	0.0236*** (8.56e-05)
2006	-0.00581*** (9.69e-05)	0.0132*** (8.35e-05)
2007	0.00920*** (9.08e-05)	0.0123*** (8.28e-05)
2008	-0.00774*** (9.68e-05)	-0.00540*** (7.98e-05)
2011	0.0165*** (8.67e-05)	-0.0160*** (7.77e-05)

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Nota: As seguintes variáveis foram usadas como controles: gênero, faixa etária, nível de escolaridade, cor, posição na família, número de crianças e de idosos no domicílio, setor de atividade, e região.

Uma evidência adicional sobre essa hipótese pode ser obtida por outro modelo de regressão, onde Y passa a ter mais do que duas categorias. Em particular, especificamos um modelo logit multinomial onde Y pode assumir 4 valores referentes às seguintes categorias ocupacionais: MEI (categoria de referência), empregador com 2 a 5 empregados, empregador com mais de 5 empregados, ou empregado. Salvo essa adaptação na variável dependente, a especificação desse modelo é análoga ao modelo anterior com exceção da hipótese sobre a distribuição dos resíduos, que passa a ser a de valor extremo padrão tipo 1 (standard type 1 extreme value): $\varepsilon_i \sim EV_1(0;1)$. Os resultados são reportados na Tabela 3b.

De acordo com a primeira coluna, a evolução na probabilidade de ser pequeno empresário relativo a ser MEI vinha oscilando até 2009 e a partir de então cai de forma mais intensa. Ou seja, a opção por uma categoria ocupacional elegível ao programa aumentou após o programa relativamente a opção por ser pequeno empresário. Já a evolução na probabilidade de ser um empresário maior em relação a ser MEI vinha apresentando uma tendência de crescimento entre 2005 e 2007, e a partir de 2008 essa tendência se reverte e em 2011 se intensifica (após a implementação do programa). O

mesmo ocorre quando analisamos as duas categorias de empregados aqui analisadas. Em resumo, podemos dizer que à exceção dos empresários pequenos, as demais categorias ocupacionais passam, depois da implantação do programa, a atrair indivíduos de forma mais intensa relativamente à categoria beneficiada pelo programa. No entanto, essa tendência já se iniciara em 2008 e, portanto, não é possível estabelecer uma relação mais imediata entre o timing da introdução do programa e a reversão da tendência.

Tabela 3b: Evolução na probabilidade de ser MEI versus outras categorias ocupacionais entre 2005 e 2011

	EMPRESÁRIO 2 A 5 vs. MEI	EMPRESÁRIO + 5 vs. MEI	EMPREGADO EMPRESA ATÉ 5 vs. MEI	EMPREGADO EMPRESA + 5 vs. MEI
2005	-0.000404 (0.00104)	-0.0788*** (0.00103)	-0.129*** (0.000655)	-0.156*** (0.000501)
2006	0.0846*** (0.00102)	-0.0449*** (0.00102)	-0.0965*** (0.000652)	-0.0885*** (0.000497)
2007	-0.0947*** (0.00105)	-0.0338*** (0.00101)	-0.0779*** (0.000646)	-0.0718*** (0.000493)
2008	0.0990*** (0.00101)	0.00249** (0.00101)	-0.0196*** (0.000643)	0.0398*** (0.000490)
2011	-0.169*** (0.00105)	0.175*** (0.000990)	0.0763*** (0.000634)	0.119*** (0.000485)

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Nota: As seguintes variáveis foram usadas como controles: gênero, faixa etária, nível de escolaridade, cor, posição na família, número de crianças e de idosos no domicílio, setor de atividade, e região.

4 Associações entre a política do MEI e formalização

Nesta seção analisamos a evolução da formalização do grupo MEI comparando o período antes e depois da introdução da política (2009 e 2011, respectivamente), utilizando as duas dimensões relacionadas ao programa: contribuição à previdência e inscrição no CNPJ. A tabela 4 mostra estimativas de coeficientes de um modelo que explica a probabilidade de ser formal, condicional a uma série de controles. Nesse modelo representado abaixo, Y passa a ser uma variável indicadora da formalidade do empresário de acordo com cada um dos critérios: contribuição à previdência e inscrição no CNPJ.

$$\Pr(Y_i = 1|X_i) = \Phi(T_i\beta + X_i'\gamma + \delta g_i + \theta \cdot T_i \cdot g_i)$$

Onde T_i e X_i têm interpretação análoga ao modelo descrito em (1), e “g” representa um indicador para o grupo de referência para o qual estamos interessados em avaliar a evolução na probabilidade de ser formal entre 2009 e 2011. O parâmetro θ no modelo acima representa a diferença entre o grupo de referência (MEI) e o grupo de comparação (empregadores com 2 a 5 empregados) na evolução da probabilidade de ser formal entre 2009 e 2011.

Na primeira coluna da tabela 4 os resultados se referem a uma análise restrita ao grupo elegível ao MEI. O resultado positivo e significativo do termo de interação ano e previdência nos informa que a probabilidade de ter CNPJ cresceu relativamente mais para os MEI contribuintes do que para os MEI não contribuintes. Ou seja, o aumento da associação entre as duas dimensões de formalidade coincide com a introdução do programa e de forma mais acentuada entre os potenciais beneficiários, o que é indicativo de que o programa pode ter tido um impacto na mesma. Os resultados da terceira coluna nos mostram que o mesmo é válido quando trocamos as dimensões de formalização.

Na segunda e na quarta coluna temos resultados referentes a uma comparação entre MEI e pequenos empresários (dois a 5 trabalhadores). Nessa comparação é interessante notar que os resultados são sensíveis à dimensão de formalização analisada. Na segunda coluna, mostramos que a probabilidade de ter CNPJ cresceu menos para o MEI do que para os pequenos empresários entre 2009 e 2011. Já na quarta coluna mostramos a probabilidade de contribuir para a previdência cresceu mais para o MEI do que para os pequenos empresários entre 2009 e 2011.

Tabela 4: Evolução na probabilidade de ser formal entre 2009 e 2011.

	Probabilidade de ser Formal - Critério CNPJ		Probabilidade de ser Formal - Critério Previdência	
Ano = 2011 (dummy)	-0.0319*** (0.000164)	0.0490*** (0.000508)	0.0297*** (0.000174)	0.0481*** (0.000491)
Previdência (dummy)	0.215*** (0.000293)			
Previdência x Ano	0.0808*** (0.000345)			
CNPJ (dummy)			0.252*** (0.000320)	
CNPJ x Ano			0.103*** (0.000400)	
MEI		-0.480*** (0.000458)		-0.346*** (0.000451)
MEI x Ano		-0.0359*** (0.000525)		0.0167*** (0.000517)
Amostra	MEI	MEI + Emp. 2 a 5	MEI	MEI + Emp. 2 a 5
Observações	31.373.836	34.107.651	31.238.469	33.972.284
Pseudo R2	0,247	0,252	0,225	0,1907

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNA

Nota: Dados da PNAD 2009 e 2011. Controles utilizados em todas as regressões: setor de atividade, região, escolaridade, idade, condição no domicílio, gênero, raça/cor, número de filhos e idosos no domicílio.

Esses resultados são aparentemente contraditórios. Porém, cabe lembrar que a importância do CNPJ é crescente no tamanho da firma (possibilidade de dar notas fiscais, acesso ao mercado de crédito, entre outros), enquanto que provavelmente o inverso é verdade para a dimensão previdenciária. Além disso, a associação entre contribuição à previdência e CNPJ existe apenas no contexto do programa e é relevante apenas para aqueles que são elegíveis. Assim, é possível que fatores externos ao programa tenham incentivado a formalização de empreendedores de maior porte na dimensão CNPJ de

forma mais intensa entre 2009 e 2011, relativamente à dimensão previdenciária. O mesmo não acontece para os microempreendedores, já que a política do MEI torna a decisão de formalização em ambas as dimensões uma decisão conjunta e indissociável.

Os resultados comentados acima utilizam informações de apenas dois anos e, portanto, não nos permitem distinguir se o efeito encontrado em 2011 reflete apenas uma tendência pré-existente. Em outras palavras, é possível que o aumento na formalização detectado entre 2009 e 2011 seja apenas parte de uma tendência de mais longo prazo, iniciada antes da política do MEI. Para analisar essa possibilidade, estimamos o mesmo modelo com a amostra ampliada para o período entre 2005 e 2011. Note que não há informação disponível sobre CNPJ na maior parte desse período (apenas a partir de 2009) e, portanto, nos restringimos ao critério de formalidade baseado na contribuição à previdência.

Na especificação desse modelo incluímos uma dummy para cada ano, num total de cinco dummies temporais (a dummy de 2009 foi omitida para evitar multicolinearidade e em 2010 a PNAD não foi a campo). Essa especificação pode ser representada da seguinte forma:

$$\Pr(Y_i = 1|X_i) = \Phi(\sum_j \beta_j T_{j,i} + X_i' \gamma), \quad j = 1, \dots, 5 \quad (2)$$

Os resultados estão apresentados na Tabela 5. Eles mostram basicamente os mesmos resultados para 2011 com relação a 2009 já apresentados na Tabela 4, porém com uma intensidade um pouco menor, conforme o esperado. O resultado interessante é que o grupo de empreendedores elegíveis ao MEI já vinha apresentando uma tendência de maior formalização desde 2007 (quando comparado aos empreendedores com 2 a 5 empregados). Assim, esses resultados sugerem cautela na interpretação dos resultados para 2011 como sendo induzidos pelo programa do MEI.

Tabela 5: Evolução na probabilidade de contribuir para a previdência, 2005 a 2011

	MEI	MEI e Emprend. 2 a 5
Ano = 2005 (dummy)	-0.00583*** (0.000135)	0.000127 (0.000429)
Ano = 2006 (dummy)	-0.00863*** (0.000133)	-0.000285 (0.000419)
Ano = 2007 (dummy)	-0.00665*** (0.000133)	-0.0190*** (0.000410)
Ano = 2008 (dummy)	-0.0106*** (0.000131)	-0.0298*** (0.000384)
Ano = 2011 (dummy)	0.0568*** (0.000148)	0.0464*** (0.000486)
MEI x 2005		-0.00698*** (0.000447)
MEI x 2006		-0.00956*** (0.000436)
MEI x 2007		0.0120*** (0.000467)
MEI x 2008		0.0193*** (0.000458)
MEI x 2011		0.0154*** (0.000482)
MEI (dummy)		-0.329*** (0.000449)

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PNAD

Nota: As seguintes variáveis foram usadas como controles: gênero, faixa etária, nível de escolaridade, cor, posição na família, número de crianças e de idosos no domicílio, setor de atividade, e região.

Ainda que a utilização de um período mais longo da PNAD permita examinar a existência de uma tendência de formalização anterior à introdução do programa, a PNAD não permite captar as variações mensais e tampouco estender a análise a um período mais recente. Assim, utilizamos aqui os dados da Pesquisa Mensal do Emprego de 2004 a 2012 e estimamos um modelo Probit análogo àquele expresso em (2),¹³ porém explorando a frequência mensal da PME e criando dummies para os períodos especificados na Tabela 6. À semelhança da PNAD pré-2009, a PME não conta com a informação se o empreendedor possui ou não CNPJ, portanto as regressões consideram apenas a dimensão

¹³ As mesmas variáveis usadas nos modelos citados da PNAD forma mantidas nas estimativas da PME, a única diferença se refere ao controle geográfico ser por região metropolitana.

previdenciária.¹⁴ Os resultados apontam uma clara mudança de tendência a partir da introdução do EI, em Julho de 2009, com probabilidades de contribuição à previdência crescentemente positivas entre aqueles elegíveis à política.

Tabela 6: Evolução na probabilidade de ser formal entre 2009 e 2011 para os MEI

	Coeficiente	Desvio-padrão
Julho 2004 até Junho 2005	-0,100 **	0,011
Julho 2005 até Junho 2006	-0,025 **	0,010
Julho 2006 até Junho 2007	-0,038 **	0,010
Julho 2007 até Junho 2008	-0,022 **	0,010
Julho 2009 até Junho 2010	0,070 **	0,010
Julho 2010 até Junho 2011	0,175 **	0,010
Julho 2011 até Junho 2012	0,373 **	0,010
Julho 2012 ou mais	0,492 **	0,014

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME

Em suma, os resultados com dados da PNAD sugerem que, entre 2009 e 2011, os MEI observaram um aumento de suas taxas de formalização, o que também aconteceu entre outros empreendedores de pequeno porte. Porém, os MEI apresentaram um aumento inferior em sua taxa de formalização quando comparados aos empreendedores de pequeno porte no critério CNPJ, e um pouco maior quando considerado o critério previdência. Porém, esta tendência no critério previdência já vinha sendo observada desde 2007, o que dificulta a interpretação de que este resultado para 2011 esteja sendo induzido pelo programa. Não obstante, os dados da PME sugerem que houve uma mudança na evolução da taxa de formalização dos trabalhadores por conta própria imediatamente após a introdução da política, que se tornou crescentemente positiva após julho de 2009 (Tabela 6).

¹⁴ De acordo com Corseuil, Reis e Brito (2013) o perfil do empresário informal é muito semelhante quando classificado como tal pelo CNPJ ou pela contribuição à previdência.

5 Análise de Fluxos

Até aqui a análise concentrou-se em analisar o comportamento dos estoques. Outra dimensão importante é a dos fluxos, ou seja, analisar em que medida a política modificou as transições no mercado de trabalho. O caráter longitudinal da PME nos permite identificar movimentos de trabalhadores entre as diferentes modalidades de ocupação aqui consideradas.

Novamente, dada a limitação da PME de não incluir a pergunta se o empregador possui CNPJ ou não, concentraremos a análise na dimensão previdenciária. Além disso, a PME não permite separar aqueles empreendedores que possuem apenas um empregado daqueles que possuem dois a cinco e, portanto, restringimos o grupo de referência aos trabalhadores por conta própria. Iniciamos a análise de fluxo apresentando matrizes de transição simples entre os diferentes tipos de posição na ocupação e desempregados. Em seguida, analisamos a evolução do fluxo de indivíduos para o nosso grupo de referência, tentando identificar alguma mudança no padrão desse fluxo após a introdução da política. Finalmente, nos concentramos no destino daqueles que pertencem ao grupo de referência, mas eram informais (i.e. não contribuem para a previdência).

5.1 Matrizes de Transição

Nesta seção apresentamos duas matrizes de transição referentes aos períodos antes e depois da implantação do MEI.¹⁵ Estas matrizes apresentam os destinos desagregados pelas categorias de tamanho da firma onde está o empregador e o trabalhador e pela inserção formal/informal. Por exemplo, a primeira célula da primeira matriz referente ao período depois do MEI indica que a probabilidade de trabalhadores por conta-própria que contribuem para previdência manterem a mesma posição 12 meses após era de 51,9%. Coincidentemente, o mesmo número é encontrado para a mesma célula da segunda matriz referente ao período antes da implementação do MEI, o que sugere que a mudança na legislação não afetou as mudanças de quem já era trabalhador por conta própria formal.

Por outro lado, o trabalhador por conta própria informal passa a apresentar uma maior probabilidade de transição para a formalização (de 5,6% para 8,2%). O mesmo é observado entre os empregadores de pequeno porte (até 5 empregados), tanto formais quanto informais, ainda que em menor magnitude. Sendo assim, essas matrizes de transição sugerem que a política do MEI pode ter tido um impacto de redução de escala,

¹⁵ O período pré-MEI vai de setembro de 2005 a agosto de 2009 e o período pós-MEI vai de setembro de 2009 a outubro de 2012.

embora essa análise não controle por nenhuma característica observável dos indivíduos e tampouco permita realizar inferência estatística. Em relação ao padrão de transição dos empregados (formais ou informais), não parece haver diferenças substanciais entre os períodos pré e pós introdução da política do MEI.

Tabela 7: Matrizes de Transição Pré e Pós Política do MEI

	Conta Própria Formal	Conta Própria Informal	Empreg. Formal (< 5 trab.)	Empreg. Informal (< 5 trab.)	Empreg. Formal (> 5 trab.)	Empreg. Informal (> 5 trab.)	Trab. Formal (firma peq.)	Trab. informal (firma peq.)	Trab. Formal (demais firmas)	Trab. informal (demais firmas)
Pós-Mei - Set/2009 a Out/2012										
Conta Própria Formal	51,88	18,79	5,68	1,18	1,48	0,28	9,60	2,71	1,36	0,18
Conta Própria Informal	8,23	58,52	1,02	2,37	0,23	0,18	7,09	6,57	0,31	0,29
Empregador < 5 trab. Formal	16,00	6,45	46,47	6,67	7,29	1,52	8,87	2,10	0,00	0,00
Empregador < 5 trab. Informal	6,51	26,11	14,92	27,13	2,78	1,62	6,85	4,55	0,00	0,00
Empregador > 5 trab. Formal	4,55	2,56	7,37	1,55	60,89	5,94	0,00	0,00	10,41	1,83
Empregador > 5 trab. Informal	3,67	8,75	6,20	4,15	27,46	27,43	0,00	0,00	7,68	5,29
Trabalhador Formal (firma peq.)	3,76	3,73	1,56	0,38	0,54	0,11	72,62	7,42	0,00	0,00
Trabalhador informal (firma peq.)	1,86	12,36	0,64	1,30	0,20	0,11	20,39	43,84	0,00	0,00
Trabalhador Formal (demais firmas)	1,05	1,80	0,22	0,14	0,29	0,07	0,00	0,00	84,35	3,49
Trabalhador informal (demais firmas)	1,89	7,82	0,48	0,52	0,37	0,21	0,00	0,00	34,93	36,49
Pré-Mei - Set/2005 a Ago/2009										
Conta Própria Formal	51,88	19,09	5,67	1,55	1,37	0,22	9,99	2,49	1,06	0,25
Conta Própria Informal	5,63	61,43	0,86	2,63	0,18	0,19	5,95	7,52	0,31	0,36

Empregador < 5 trab. Formal	13,31	6,69	51,03	7,76	8,00	1,13	6,53	1,78	0,00	0,00
Empregador < 5 trab. Informal	5,05	29,35	11,05	32,39	1,93	1,66	5,20	5,76	0,00	0,00
Empregador > 5 trab. Formal	3,45	2,78	9,14	2,12	61,72	6,04	0,00	0,00	9,19	1,98
Empregador > 5 trab. Informal	3,78	10,04	5,75	7,74	25,54	25,29	0,00	0,00	7,14	6,31
Trabalhador Formal (firma peq.)	2,43	3,05	1,34	0,51	0,39	0,08	75,64	7,52	0,00	0,00
Trabalhador informal (firma peq.)	1,19	11,86	0,41	0,98	0,14	0,08	17,88	47,45	0,00	0,00
Trabalhador Formal (demais firmas)	0,77	1,73	0,22	0,12	0,29	0,04	0,00	0,00	84,16	3,96
Trabalhador informal (demais firmas)	1,34	7,72	0,20	0,42	0,38	0,17	0,00	0,00	31,78	40,48

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME

5.1 Análise de origem dos MEI formais

A fim de testar a significância estatística das mudanças nas probabilidades de transição e controlar pelas características socioeconômicas de forma a melhor isolar os possíveis efeitos do MEI,¹⁶ estimamos um logit multinomial separadamente para cada linha da matriz de transição. Assim, para um dado indivíduo i na categoria ocupacional k no período t , estimamos a probabilidade de que ele esteja na categoria j em $t+12$, onde j inclui a categoria de origem, k . O modelo pode ser descrito da seguinte forma:

$$\Pr(Y_i = j | X_i, T_{i,k}) = \frac{\exp\{X_i' \gamma_j + \sum_k \beta_{j,k} T\}}{\sum_j \exp\{X_i' \gamma_j + \sum_k \beta_{j,k} T\}}, \quad j, k = 1, \dots, 10.$$

onde $j = 1, \dots, 10$ indica a categoria de destino do indivíduo i , que correspondem às linhas/colunas da matriz de transição. A variável dummy T denota o período pós MEI, de acordo com o indicado na Tabela 7.

Para manter a análise concisa, reportamos apenas os coeficientes relativos à probabilidade de manter o mesmo status ocupacional no período inicial e final. Como a categoria omitida no logit multinomial é a de trabalhador por conta própria que contribui, a probabilidade de sobrevivência em uma dada categoria é relativa à de migrar para a posição de conta-própria que contribui para previdência. Eurísticamente, a estimativa trata de como o MEI afetou o risco ocupacional, isto é a chance de permanecer ou migrar para fora das células da diagonal da matriz de transição acima citada.

Tabela 8: Probabilidades de continuar na mesma posição (diagonal da matriz de transição)

	Estimativa	Erro-padrão	Razão de Chance condicional
Conta Própria Informal	-0,457	0,000	0,630
Empregador < 5 trab. Formal	-0,339	0,055	0,710
Empregador < 5 trab. Informal	-0,405	0,097	0,670
Empregador > 5 trab. Formal	-0,095	0,001	0,910
Empregador > 5 trab. Informal	-0,109	0,002	0,900
Trabalhador Formal (firma peq.)	-0,465	0,001	0,630
Trabalhador informal (firma peq.)	-0,381	0,001	0,680
Trabalhador Formal (demais firmas)	-0,271	0,000	0,760
Trabalhador informal (demais firmas)	-0,580	0,076	0,560

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME

¹⁶ As mesmas variáveis usadas nos modelos citados da PNAD foram mantidas nas estimativas da PME, a única diferença se refere ao controle geográfico ser por região metropolitana.

Em todos os casos os coeficientes são estatisticamente significativos e negativos e, portanto, as razões de chances de manter o mesmo status inicial depois da introdução da política do MEI são menores do que um. Por exemplo, a razão de chance de manter a posição de conta-própria que não contribui vis a vis a de migrar para um que contribui é 37% menor no período depois da introdução do MEI. Isto implica num “efeito-formalização”, ou seja, uma chance crescente (pós MEI) de um conta-própria se formalizar, como apontado acima.

Por outro lado, a tabela aponta para a ocorrência de uma redução de tamanho dos empreendimentos, já que há um aumento da chance de se migrar de empresas formais maiores para empresas formais de autônomos. Por exemplo, a chance relativa de manter status inicial de empregadores formais com 1 a 5 empregados, ou de 5 ou mais empregadores para a de migrar pra autônomos formais são respectivamente 29% e 9% menores após a introdução do MEI. Isto é o que podemos chamar de “efeito-redução de escala”.

Observamos também a ocorrência conjunta de efeitos escala e formalização. A chance relativa de preservar o status de empregadores informais cai após a introdução do MEI vis a vis a chance do indivíduo se tornar um autônomo formal neste interim. A magnitude dessa queda é de 23% para os empregadores informais de 1 até 5 empregados, e de 10% para aqueles com mais de 5 empregados. Finalmente, há ainda um aumento das chances de empregados formais e de empregados informais se tornarem conta-próprias formais após a introdução do MEI. No que tange ao primeiro efeito as chances de manutenção de status empregatício formal caem 37% e 24% para aqueles inicialmente em empresas até 5 empregados e naquelas com mais de 5 empregados, respectivamente. Já as chances de empregados informais de empresas com até 5 ou mais de 5 empregados caem 32% e 44%, respectivamente. Este conjunto de resultados sugere des-assalariamento de cada combinação do binômio formalidade/escala para a condição de trabalhador autônomo formal.

Em suma, todas as posições na ocupação consideradas se tornaram estados menos absorventes no que se refere à opção de se tornar um trabalhador autônomo formal. Isso inclui movimentos diversos, não apenas a formalização dos trabalhadores que já eram autônomos, mas também efeitos de redução de escala dos empreendimentos e uma redução relativa do assalariamento da força de trabalho.

6 Conclusão

Este artigo apresenta uma análise exploratória dos potenciais impactos da Lei do Empreendedor Individual, introduzida em julho de 2009. Como destacado ao longo do artigo, o objetivo é trazer evidências que contribuam para esclarecer, ainda que parcialmente, as seguintes indagações: i) a política teve êxito em promover o empreendedorismo no Brasil? ii) a política foi bem-sucedida na promoção da formalização dos empreendedores? Para atingir esses objetivos procedemos de duas formas alternativas. Num primeiro momento coletamos evidências para cada uma das perguntas separadamente, fazendo uso de metodologias específicas para cada pergunta. Num segundo momento faz-se uma análise integrada dessas duas perguntas acompanhando as transições dos indivíduos pelas diferentes situações no mercado de trabalho, inclusive suas ocupações e status de formalização.

Nessa análise integrada é possível contribuir também para uma terceira indagação, qual seja: iii) a política MEI pode estar sendo usada por empregadores para evitar encargos trabalhistas via substituição de contratos de trabalho com empregados por contratos de prestação de serviços com supostos empreendedores individuais?

Os resultados na investigação específica sobre promoção do empreendedorismo sugerem que a política do MEI pode ter tido um efeito de redução de escala para aqueles que já eram empreendedores, mas não há evidências de mudanças no padrão de escolha ocupacional entre ser um microempreendedor e demais posições na ocupação. Quanto à investigação específica sobre decisão de formalização, os resultados sugerem que a política pode ter tido um impacto positivo na decisão dos empreendedores individuais de contribuírem para a previdência.

Finalmente, a análise integrada a partir de fluxos no mercado de trabalho com base nos dados da PME revela que todas as posições na ocupação se tornaram estados menos absorventes quando comparadas à opção de ser um trabalhador autônomo formal. Isso inclui tanto a formalização dos trabalhadores que já eram autônomos, quanto efeitos de redução de escala dos empreendimentos. Além disso, observa-se também uma redução relativa do assalariamento da força de trabalho, em particular na razão de chance de manter um emprego formal.

Esse último resultado é compatível com a hipótese de algumas empresas (em particular as menores) estarem usando o MEI para trocar uma relação de trabalho assalariado por uma de prestação de serviço. Não temos como comprovar isso visto que na PME não há

como checar se a transição de empregado para autônomo ocorreu sem que houvesse uma mudança no local de trabalho do indivíduo. Os demais movimentos que também envolvem aumento relativo na razão de chance de empregados transitarem para a categoria de autônomos contribuintes envolvem empregados que tinham vínculos informais. Por um lado, esses movimentos contribuem para uma redução da informalidade, mas por outro também podem ter como motivação a substituição de uma relação de trabalho assalariado por uma de prestação de serviço.

7 BIBLIOGRAFIA

Assunção, J. e Monteiro, J. (2012). Coming out of the shadows? *Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality* in Brazilian microenterprises. *Journal of Development Economics*, v.99, pp.105-15.

Bruhn, M. (2011). License to sell: the effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico. *The Review of Economics and Statistics* v.93 (1), p.382–386.

Cho, Y. e Honorati, M. (2013). Entrepreneurship Programs in Developing Countries: a Meta Regression Analysis. IZA Discussion Paper n.7333.

Corseuil, C. H.; Reis, M. e Brito, A. (2013). Critérios de classificação para ocupação informal: consequências para a caracterização do setor informal e para a análise de bem-estar no Brasil (mimeo).

De Mel, S.; McKenzie, D. and Woodruff, C. (2012). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lank. *World Bank Policy Research Working Paper* N.5991.

Fajnzylber, P.; Maloney, W. and Montes-Rojas, G. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics* v.94 (2), p.262 – 276.

Kaplan, D.; Piedra, E. and Seira, E. (2011). Entry regulation and business start-ups: Evidence from Mexico. *Journal of Public Economics*, Elsevier, v.95 (11), p.1501-1515.

Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, Developing Countries and Development Economics: New Approaches and Insights. *Small Business Economics*, v.34, pp.1489-99.

Nogueira, M. O. e Oliveira, J. M. de (2013). Da Baleia ao Ornitorrinco: Contribuições para a Compreensão do Universo das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras. Em *Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior* n. 25; IPEA.

Oliveira, J. M. de (2013). Empreendedor Individual: Ampliação da Base Formal ou Substituição do Emprego. Em Radar: Tecnologia, Produção e Comércio Exterior n. 25; IPEA.

Maloney, W. (2004). Informality Revisited. World Development, v.32, pp. 1159-78.



Address: Praia de Botafogo, 190 – Sl.1501 - CEP: 22.250-900 - Rio de Janeiro/RJ - Brazil

Tel.: +55 21.3799-2320 / E-mail: fgvsocial@fgv.br

www.fgv.br/fgvsocial/en