UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA DOS EFEITOS DA POLÍTICA DE FORMALIZAÇÃO DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

Carlos Henrique L. Corseuil*
Marcelo C. Neri**
Gabriel L. Ulyssea***

1 INTRODUÇÃO

Desde a introdução do Simples Nacional, em 1996, o governo brasileiro tem desenhado políticas que visam reduzir os encargos burocráticos e tributários que incidem sobre as micro e pequenas empresas (MPEs). 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. Recentemente, o governo federal introduziu uma nova política direcionada exclusivamente aos microempreendedores individuais ou com até um empregado (daqui em diante denominado MEI). O objetivo desta nota é apresentar uma análise exploratória dos possíveis impactos dessa política.

A Lei Complementar (LC) nº 128/2008, conhecida como a Lei do Empreendedor Individual (LEI), constitui o marco institucional básico para os empreendedores com até um empregado, diferenciando-os dos demais empreendedores e criando incentivos específicos para a formalização de seus negócios e contribuição previdenciária. A LC nº 128 entrou oficialmente em vigor em julho de 2009, embora o início efetivo para todas as Unidades Federativas tenha ocorrido de forma progressiva entre julho de 2009 e fevereiro de 2010. Com a LC nº 128, os empreendedores individuais (EIs) passam a ter acesso, sem custos monetários ou burocráticos, ao Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e a estar automaticamente enquadrados no Simples Nacional e isentos dos tributos federais – Imposto de Renda (IR), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL). No que diz respeito à contribuição previdenciária própria, o MEI deve contribuir com uma alíquota fixa de apenas 5% sobre o salário mínimo (SM).[1] Para ser elegível a esses benefícios, o empreendedor deve ter uma receita bruta de até 60 mil reais anuais[2] e possuir no máximo um empregado que receba até um SM.

---

* Técnico de Planejamento e Pesquisa e diretor-adjunto da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais (Disoc) do Ipea.

** Presidente do Ipea.

*** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Disoc e coordenador de mercado de trabalho do Ipea.

1. A alíquota do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) era incialmente de 11% sobre o valor do SM, passando para 5% em 2011.

2. Originalmente, o limite de receita para a elegibilidade era de 36 mil reais mensais. Ele passou a ser 60 mil reais na Medida Provisória nº 529, em novembro de 2011.

Dessa forma, a política do MEI reduziu significativamente os custos de tornar o negócio formal – obtenção de CNPJ – e de permanecer formal, uma vez que há também redução de tributos. Além disso, a política reduz substancialmente os custos de contribuir para a previdência, o que cria incentivos para que os microempreendedores também se formalizem na dimensão previdenciária. Com o MEI, essas duas margens de formalização passam a estar associadas, o que antes não ocorria.

Claramente, as mudanças introduzidas na LC nº 128 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 (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.

Sendo assim, no restante desta nota, analisaremos os resultados relativos aos possíveis efeitos do programa, tanto sobre as decisões de formalização por parte dos empreendedores quanto sobre as escolhas ocupacionais dos indivíduos. Cabe ressaltar que não há pretensão de identificar o efeito causal da política do MEI, mas apenas estabelecer associações entre a política e as dimensões destacadas.

2 ALGUNS FATOS ESTILIZADOS

Iniciando a análise com a escolha ocupacional dos indivíduos, o gráfico 1 mostra um panorama ambíguo no que diz respeito aos possíveis efeitos da política.[3] A proporção de empreendedores elegíveis ao MEI, entre os pequenos empreendedores (com até cinco 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 menos acentuada. Isso sugere que a política, de fato, pode ter afetado a margem de escolha ocupacional dos indivíduos, condicional à opção de se tornarem empreendedores. Porém, 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, apresentando inclusive uma leve tendência de queda.

Os resultados são mais sugestivos em ambas as margens de formalização. A tabela 1 mostra que o percentual daqueles empreendedores que não possuem CNPJ e 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 são aqueles que apresentam maior redução no grau de informalidade.

Outra forma de perceber nos dados a potencial influência da política do MEI é examinar como evoluiu a correlação nas duas margens de formalização, entre 2009 (antes da política) e 2011 (depois da política). Essa correlação é central no contexto dessa política, pois a mesma 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, em relação a possuir ou não CNPJ e contribuir ou não para a previdência,

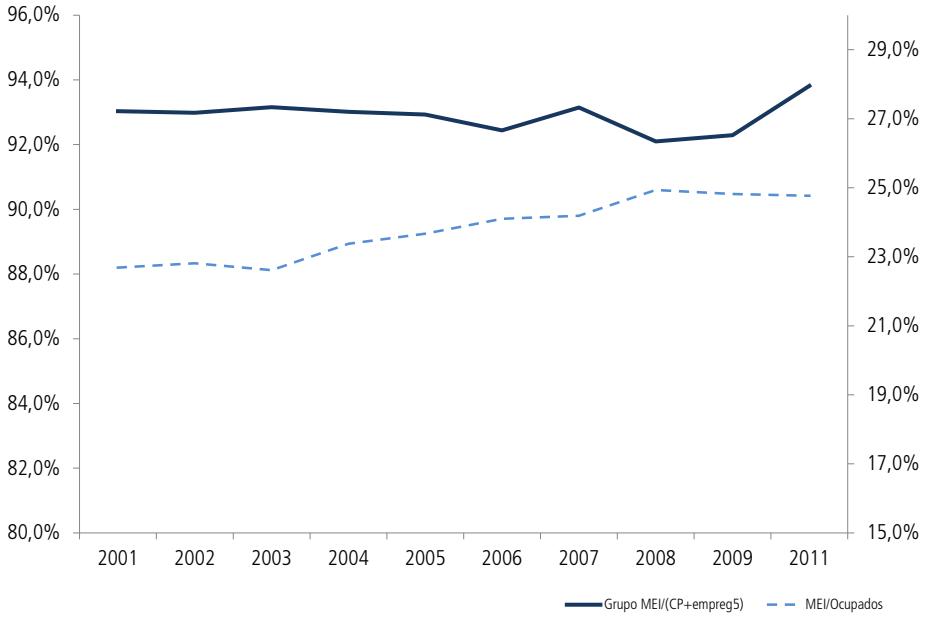
3. Os dados da Programa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) utilizados nesta seção excluem os dados do Distrito Federal, setor agrícola, menores de dez anos de idade, empregados não remunerados, empregados domésticos, parentes de empregados e pensionistas.

de fato aumentou para todas as categorias de empreendedores, mas de forma mais acentuada para os trabalhadores por conta própria. Essa evidência é particularmente relevante, uma vez que o grau de formalidade, pelo critério CNPJ, era tradicionalmente muito baixo entre os trabalhadores por conta própria (tabela 2). Sendo assim, o fato de essa correlação ter aumentado tanto em tão pouco tempo, é sugestivo de que a política realmente pode ter tido um efeito sobre as decisões de formalização dos microempreendedores.

GRÁFICO 1

Evolução da participação dos elegíveis ao programa no total de empreendedores

(Em %)



Fonte: PNAD. Elaboração dos autores.

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	83,50	81,0	82,2	75,3
Empregador pequeno	43,50	35,1	52,7	40,6
Demais empregadores	18,10	12,6	31,9	26,2

Fonte: PNAD, Elaboração dos autores,

TABELA 2

Correlação entre as medidas de formalidade por CNPJ e previdência (2009 e 2011)

	2009	2011
Conta própria	0,303	0,421
Empregador pequeno	0,398	0,487
Demais empregadores	0,224	0,216

Fonte: PNAD. Elaboração dos autores.

3 ANÁLISE ECONOMÉTRICA

A seção anterior mostrou algumas evidências de que a política do MEI, de fato, pode ter tido um impacto tanto na escolha ocupacional dos indivíduos (condicional a terem decidido ser empreendedores) quanto na decisão de formalizar ou não seu negócio, e contribuir ou

não para a previdência. Porém, a análise anterior concentrou-se apenas em fatos estilizados gerais e indicadores agregados, sem qualquer tipo de análise econométrica que permitisse o controle 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). Nesta seção, deu-se um passo adicional nessa direção e utilizaram-se métodos econométricos simples para tentar delinear de forma mais precisa as associações entre a política e as dimensões destacadas.

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

Para fornecer evidências mais concretas dos possíveis efeitos da política do MEI sobre as escolhas ocupacionais dos indivíduos, estimamos o seguinte modelo *probit*:

$$\Pr(Y_i = 1 \mid X_i) = \Phi(T_i \beta + X_i' \gamma) \tag{1}$$

onde Φ denota a função densidade acumulada (fda) da distribuição normal padrão; Y_i é binária (*dummy)*, que vale um, se o indivíduo *i* for conta-própria ou EI, e vale zero, se o indivíduo tiver outro tipo de ocupação. A variável T_i também é binária, mas, dessa vez, indicando se a informação referente ao indivíduo *i* foi coletada após a implementação *plena* do EI (2011=1). Por fim, X_i denota um vetor com uma série de controles indicando características individuais e do posto de trabalho.[4]

O modelo (1) acima foi estimado com duas amostras distintas: *i*) só empresários, e *ii*) todos os tipos de ocupação. Quando se restringe a amostra para os empresários, obtém-se um aumento na probabilidade de um indivíduo ser um EI em relação a ser outro tipo de empresário. Esse resultado aparece na primeira linha da tabela 3. Já quando se incluem também os empregados na amostra, há uma diminuição na probabilidade de um indivíduo ser um EI em relação a ter qualquer outro tipo de ocupação, inclusive ser empregado. Esse resultado aparece na segunda linha da tabela 3. Os dois resultados confirmam, portanto, aqueles já apresentados na análise não condicional (gráfico 1).

TABELA 3
Evolução na probabilidade de ser EI *versus* outras categorias ocupacionais (2009-2011)

	Coeficiente da *Dummy* de ano (β_1)	Desvio-padrão
EI *versus* outros empresários	0.0171***	(0.00237)
EI *versus* outra ocupação	–0.0131***	(0.00175)

Fonte: PNADs de 2009 e 2011.

Obs.: 1. 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.

2. *** Estatisticamente significante a 1%.

3.2 Associações entre o programa EI e a formalização dos empresários

A tabela 4 mostra a variação entre 2009 e 2011 na probabilidade de um EI ser formal, mantida constante uma série de controles. Esses resultados são provenientes de um modelo empírico análogo ao modelo (1), onde *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. A amostra utilizada se restringe ao grupo EI.

4. 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.

Os resultados da tabela 4 mostram que a probabilidade de ser formal aumenta em ambos os critérios. No entanto, o aumento é mais expressivo para a contribuição à previdência do que para a inscrição no CNPJ. Não só a magnitude é maior no primeiro caso como também a precisão da estimativa, que se mostra diferente de zero a 1% de significância no primeiro caso e a 10% no segundo caso.

TABELA 4
Evolução na probabilidade de ser formal para empresários (2009 e 2011)

	Coeficiente	Desvio-padrão
Formal (previdência)	0.0578***	(0.00370)
Formal (CNPJ)	0.0103***	(0.00338)

Fontes: IPEA e PME/IBGE.

Obs.: 1. 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.

2. ***Estatisticamente significante a 1%.

Cabe ressaltar que outras categorias profissionais também podem ter registrado um aumento na probabilidade de ser formal entre 2009 e 2011, de acordo com os mesmos critérios de classificação (CNPJ e previdência). Neste sentido, torna-se interessante checar em que medida o aumento registrado para os EIs se diferencia de outras categorias. Para esse propósito foi especificado um segundo modelo *probit* para ser estimado também com dados da PNAD 2009 e 2011:

$$\Pr(Y_i = 1 \mid X_i) = \Phi(\beta T_i + \theta_1 G_i + \theta_2 G_i T_i + X_i' \gamma) \qquad (2)$$

onde, novamente, Y_i é uma variável *dummy* que vale um se o indivíduo *i* for formal, e vale zero se o indivíduo tiver outro tipo de ocupação. Tal como no modelo (1), a variável T_i indica se a informação referente ao indivíduo *i* foi coletada após a implementação do EI (2011=1). A variável G_i é uma *dummy* que vale um se o indivíduo for do grupo EI, e vale zero se for empresário de outro tipo. Por fim, X_i denota um vetor com uma série de controles indicando características individuais e do posto de trabalho.[5]

Esse modelo foi estimado de quatro formas distintas, uma vez que se trabalhou com duas definições alternativas de formal e duas categorias alternativas para empresário que não EI (com empresa de dois a cinco empregados, ou com empresa de seis a dez empregados). Os valores estimados para o coeficiente θ_2 em cada uma das quatro combinações resultantes aparecem nas primeiras quatro linhas da tabela 5. Esse coeficiente captura exatamente a diferença na evolução da formalização do EI em relação aos outros empresários. Os resultados mostram que o EI não vem se formalizando mais que outros pequenos empresários, em qualquer uma das quatro combinações consideradas. Pelo critério da previdência, a evolução na probabilidade de o EI ser formal não é estatisticamente distinta da evolução na probabilidade de outro pequeno empresário ser formal. Já pelo critério do CNPJ, a probabilidade do EI ser formal passou a ser, em 2011, relativamente menor do que era em 2009.

Em suma, até aqui mostrou-se que os EIs cresceram em relação a outros empresários pós-2009, mas sem aumentar a formalização em relação a eles.

5. 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.

TABELA 5
Evolução na probabilidade de ser formal para os EIs *versus* demais empreendedores (2009 e 2011)

	Coeficiente	Desvio-padrão
EI *versus* 2 a 5 (previdência)	0.017	(0.013)
EI *versus* 6 a 10 (previdência)	0.009	(0.025)
EI *versus* 2 a 5 (CNPJ)	–0.035***	(0.013)
EI *versus* 6 a 10 (CNPJ)	–0.086***	(0.032)

Fonte: PNAD. Elaboração dos autores.
Obs.: *** Estatisticamente significante a 1%.

3.3 Análise de transição

A Pesquisa Mensal do Emprego (PME) permite que se acompanhe a trajetória dos mesmos domicílios e seus integrantes por curtos intervalos de tempo. Este caráter longitudinal pode auxiliar no detalhamento, interpretação e extensão dos resultados acima, baseados na PNAD. Em particular, pode-se identificar os impactos da MEI nas escolhas dos trabalhadores por meio de movimentos entre diferentes inserções legais, ocupacionais e por tamanho dos estabelecimentos aqui considerados. Outra vantagem da PME é permitir maior liberdade na seleção de datas específicas de corte temporal, além de uma maior atualidade dos dados. Por sua vez, a PME não oferece a possibilidade de captar a formalidade empresarial (CNPJ) como na PNAD, pois só possui variáveis de formalidade empregatícia e previdenciária. Usou-se esta última categorização, pois se aplica a todas as situações aqui tratadas. A PME também apresenta maior limitação que a PNAD nas categorias de tamanho de empresa, pois só permite distinguir empresas de conta-próprias, e empresas com cinco ou acima de cinco empregados, não facultando separar com maior precisão a parte do universo de estabelecimentos elegíveis ao MEI com apenas um empregado. Sendo assim, esta análise concentrou-se nos autônomos que contribuem para a previdência. Será analisada a evolução do fluxo de indivíduos para o grupo de referência, testando se houve alguma mudança no padrão desse fluxo após a introdução do programa MEI, em 2009.

A análise do fluxo de trabalhadores em idade ativa, entre 15 e 65 anos, será baseada em informações separadas por doze meses, para que se eliminem possíveis sazonalidades das transições individuais. Calculou-se a probabilidade do destino do indivíduo i, na categoria inicial j, no período t, virar k, no período $t + 12$.[6]

As duas matrizes de transição, abaixo dos períodos antes e depois da implantação do MEI,[7] apresentam os destinos desagregados pelas categorias tamanho de empresa e 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 a previdência manterem a mesma posição inicial em doze meses era 51,88%. 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.

Focando nas demais células da primeira coluna da tabela 6, é possível observar que trabalhadores autônomos com contribuição previdenciária se tornaram um destino mais comum em dez das onze posições, na ocupação e na desocupação iniciais consideradas, com

6. Dado esquema de painel rotativo da PME, de oito observações, com o mesmo individuo, num período de 16 meses, com oito meses de interrupção entre as entrevistas quatro e cinco, foram incluídos os seguintes pares de entrevistas 1ª e 5ª; 2ª e 6ª; 3ª e 7ª; e 4ª e 8ª.

7. 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.

exceção de uma delas: empregadores com mais de cinco empregados que contribuem para a previdência. Parece pouco natural que um empregador já formal, de maior porte, fizesse tal movimento ocupacional, por causa dos maiores custos de transição envolvidos. Deve-se notar que, nos estados iniciais considerados, incluíram-se desempregados e inativos em idade ativa, o que indicaria o valor de modo que a situação de trabalhadores autônomos formais se tornou uma porta de entrada mais comum ao mercado de trabalho.

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,[8] estimou-se um *logit* multinomial, separadamente, para cada linha da matriz de transição. Em outras palavras, para um dado indivíduo *i*, na categoria ocupacional *k*, no período *t*, estima-se a probabilidade de que ele esteja na categoria *j* em *t* + 12, onde *j* inclui a categoria de origem *k*. O modelo estimado pode ser escrito da seguinte maneira:

$$\Pr(Y_i = j \mid X_i, T) = \frac{\exp\left\{X_i'\gamma_j + \sum_k \beta_{j,k} T\right\}}{\sum_j \exp\left\{X_i'\gamma_j + \sum_k \beta_{j,k} T\right\}}, \quad j = 1, \ldots, 10 \tag{3}$$

onde *j* = 1, ..., 10 indica a categoria de destino do indivíduo *i*: autônomo contribuinte, autônomo não contribuinte, pequeno empresário (empregador com até cinco empregados) contribuinte, pequeno empresário não contribuinte, demais empresários contribuintes, demais empresários não contribuintes, empregado contribuinte, empregado não contribuinte, desempregado, e inativo. A variável *dummy T* denota o período pós-MEI, de acordo com o indicado na tabela 7.

Para manter a análise concisa, reportou-se apenas aos coeficientes relativos à probabilidade de manter o mesmo *status* ocupacional do período *t*. 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 a migrar para a posição de conta-própria que contribui para a previdência. Euristicamente, 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.

Em todos os casos, notam-se coeficientes negativos – e, consequentemente, razões de chances menores que um – de manter o mesmo *status* inicial depois do advento do MEI. Por exemplo, a razão de chance de manter a posição de conta-própria que não contribui *vis-à-vis* a de migrar para um que contribui é 37% menor no período depois da introdução do MEI. Isto implica um "efeito-formalização", ou seja, uma chance crescente (pós-MEI) de um conta-própria se formalizar, como apontado acima.

Em contrapartida, a tabela 7 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 um a cinco empregados, ou com cinco ou mais empregados para a de migrar para autônomos formais é de, respectivamente, 29% e 9% menor após a introdução do MEI. Isso é o que se pode chamar de "efeito-redução de escala empresarial".

8. 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.

TABELA 6
Matriz de transição: probabilidade
(Em %)

Depois do MEI – set. 2009 a out. 2012	Periodo final (um ano após)												
	Conta-própria que contribui	Conta-própria que não contribui	Empregador com até cinco empregados que contribui	Empregador com até cinco empregados que não contribui	Empregador com mais de cinco empregados que contribui	Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	Empregador com até cinco empregados que contribui	Empregador com até cinco empregados que não contribui	Empregador com mais de cinco empregados que contribui	Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	Desocupados	Inativos	Ignorado
Conta-própria que contribui	51,88	18,79	5,68	1,18	1,48	0,28	9,60	2,71	1,36	0,18	0,58	5,96	0,32
Conta-própria que não contribui	8,23	58,52	1,02	2,37	0,23	0,18	7,09	6,57	0,31	0,29	1,62	13,22	0,36
Empregador com até cinco empregados que contribui	16,00	6,45	46,47	6,67	7,29	1,52	8,87	2,10	0,00	0,00	0,30	3,84	0,49
Empregador com até cinco empregados que não contribui	6,51	26,11	14,92	27,13	2,78	1,62	6,85	4,55	0,00	0,00	0,64	8,25	0,63
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	4,55	2,56	7,37	1,55	60,89	5,94	0,00	0,00	10,41	1,83	0,46	3,86	0,59
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	3,67	8,75	6,20	4,15	27,46	27,43	0,00	0,00	7,68	5,29	0,53	8,19	0,64
Empregador com até cinco empregados que contribui	3,76	3,73	1,56	0,38	0,54	0,11	72,62	7,42	0,00	0,00	2,65	6,82	0,42
Empregador com até cinco empregados que não contribui	1,86	12,36	0,64	1,30	0,20	0,11	20,39	43,84	0,00	0,00	4,43	14,03	0,86
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	1,05	1,80	0,22	0,14	0,29	0,07	0,00	0,00	84,35	3,49	2,87	5,64	0,09
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	1,89	7,82	0,48	0,52	0,37	0,21	0,00	0,00	34,93	36,49	4,59	12,54	0,17
Desocupados	0,96	5,08	0,11	0,17	0,06	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	21,47	29,85	42,28
Inativos	0,37	2,41	0,07	0,10	0,05	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	2,72	86,30	7,96

(Continua)

(Continuação)

Antes do MEI – set. 2005 a ago. 2009	Periodo final (um ano após)												
	Conta-própria que contribui	Conta-própria que não contribui	Empregador com até cinco empregados que contribui	Empregador com até cinco empregados que não contribui	Empregador com mais de cinco empregados que contribui	Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	Empregador com até cinco empregados que contribui	Empregador com até cinco empregados que não contribui	Empregador com mais de cinco empregados que contribui	Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	Desocupados	Inativos	Ignorado
Conta-própria que contribui	51,88	19,09	5,67	1,55	1,37	0,22	9,99	2,49	1,06	0,25	0,71	5,26	0,46
Conta-própria que não contribui	5,63	61,43	0,86	2,63	0,18	0,19	5,95	7,52	0,31	0,36	2,03	12,43	0,50
Empregador com até cinco empregados que contribui	13,31	6,69	51,03	7,76	8,00	1,13	6,53	1,78	0,00	0,00	0,44	2,74	0,59
Empregador com até cinco empregados que não contribui	5,05	29,35	11,05	32,39	1,93	1,66	5,20	5,76	0,00	0,00	1,00	6,11	0,50
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	3,45	2,78	9,14	2,12	61,72	6,04	0,00	0,00	9,19	1,98	0,46	2,42	0,70
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	3,78	10,04	5,75	7,74	25,54	25,29	0,00	0,00	7,14	6,31	1,11	6,15	1,14
Empregador com até cinco empregados que contribui	2,43	3,05	1,34	0,51	0,39	0,08	75,64	7,52	0,00	0,00	2,83	5,84	0,38
Empregador com até cinco empregados que não contribui	1,19	11,86	0,41	0,98	0,14	0,08	17,88	47,45	0,00	0,00	5,82	12,99	1,19
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	0,77	1,73	0,22	0,12	0,29	0,04	0,00	0,00	84,16	3,96	3,54	5,10	0,08
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	1,34	7,72	0,20	0,42	0,38	0,17	0,00	0,00	31,78	40,48	6,14	11,08	0,30
Desocupados	0,49	5,85	0,11	0,25	0,06	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	27,72	28,91	36,59
Inativos	0,24	2,46	0,05	0,09	0,04	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	3,53	86,22	7,35

Fonte: PME/IBGE.

Elaboração dos autores.

TABELA 7
Probabilidades de continuar na mesma posição (diagonal da matriz de transição)

	Estimativa	Erro-padrão	Razão de chance condicional
Conta-própria que não contribui	–0,4568	0,00026	0,63
Empregador com até cinco empregados que contribui	–0,3393	0,055	0,71
Empregador com até cinco empregados que não contribui	–0,4046	0,0973	0,67
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	–0,0951	0,000829	0,91
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	–0,1093	0,00189	0,90
Empregador com até cinco empregados que contribui	–0,4647	0,000654	0,63
Empregador até cinco empregados que não contribui	–0,3805	0,000608	0,68
Empregador com mais de cinco empregados que contribui	–0,2706	0,000177	0,76
Empregador com mais de cinco empregados que não contribui	–0,5804	0,0756	0,56

Fonte: PME/IBGE. Elaboração dos autores.

Obs.: 1. Dummy do período de setembro de 2009 a agosto de 2012, com relação ao período anterior iniciado em setembro de 2005.

2. Conta-própria que contribui (categoria omitida).

Observa-se 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-à-vis* a chance de o indivíduo se tornar um autônomo formal neste interim. A magnitude dessa queda é de 23% para os empregadores informais de um até cinco empregados, e de 10% para aqueles com mais de cinco 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 que trabalham em empresas com até cinco empregados e naquelas com mais de cinco empregados, respectivamente. Já as chances de empregados informais de empresas com até cinco ou mais de cinco empregados caem 32% e 44%, respectivamente. Este conjunto de resultados sugere desassalariamento de cada combinação do binômio formalidade/escala para a condição de trabalhador autônomo formal.

Em suma, todas as posições de 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.

Entre os cinco movimentos de transição para o grupo elegível ao MEI (autônomo contribuinte) com maiores alterações nas razões de chance, dois deles envolvem as categorias que provavelmente eram o alvo da política: autônomos não contribuintes e pequenos empregadores (um a cinco empregados) não contribuintes.

Os outros três movimentos de destaque envolvem trabalhadores que originalmente eram empregados. Um deles, em particular, pode ser tratado como um efeito colateral do programa, qual seja, o aumento relativo na razão de chance do empregado formal de pequena empresa (até cinco empregados). Esse 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 se tem 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 abrangem 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.

4 CONCLUSÃO

O objetivo desta nota técnica foi reunir uma série de resultados empíricos, ilustrando eventuais transformações no mercado de trabalho brasileiro, concomitante à implementação da política que institui a figura do empreendedor individual. Todos os resultados aqui expostos foram baseados no processamento dos microdados de duas pesquisas do IBGE: a PNAD e a PME.

O conjunto dos resultados aqui expostos aponta para os seguintes fatos. *i*) houve uma reversão, em 2009, na tendência de queda na participação dos trabalhadores autônomos; *ii*) houve um aumento na formalização dos empresários, após 2009. No entanto, esse aumento na formalização não é relativamente maior para o grupo associado ao EI do que para os outros empresários.

Ao se analisarem as transições dos indivíduos, notou-se que o programa, por um lado, parece contribuir para a formalização de autônomos e pequenos empresários; por outro, pode estar sendo usado em algumas empresas para substituir contratos trabalhistas por relações de prestação de serviços.