

POLÍTICAS
DE EMPREGO,
TRABALHO
E PREVIDÊNCIA

CÁSSIO DA S. CALVETE
MÁRIS C. GOSMANN
ORGANIZADORES

POLÍTIAS
DE EMPREGO,
TRABALHO
E PREVIDÊNCIA



UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL

Reitor

Rui Vicente Oppermann

Vice-Reitora e Pró-Reitora
de Coordenação Acadêmica

Jane Fraga Tutikian

EDITORA DA UFRGS

Diretor

Alex Niche Teixeira

Conselho Editorial

Álvaro Roberto Crespo Merlo

Augusto Jaeger Jr.

Carlos Pérez Bergmann

José Vicente Tavares dos Santos

Marcelo Antonio Conerato

Marcia Ivana Lima e Silva

Maria Stephanou

Regina Zilberman

Tânia Denise Miskinis Salgado

Temístocles Cezar

Alex Niche Teixeira, presidente

Centro de Estudos Internacionais sobre Governo (CEGOV)

Diretor

Marco Cepik

Vice Diretor

Ricardo Augusto Cassel

Conselho Superior CEGOV

Ana Maria Pellini, Ario Zimmermann, José
Henrique Paim Fernandes, José Jorge Ro-
drigues Branco, José Luis Duarte Ribeiro,
Paulo Gilberto Fagundes Visentini

Conselho Científico CEGOV

Cássio da Silva Calvete, Diogo Joel
Demarco, Fabiano Engelmann, Hélio
Henkin, Leandro Valiati, Lúcia Mury
Scalco, Luis Gustavo Mello Grohmann,
Marcelo Soares Pimenta, Marília Patta
Ramos, Vanessa Marx

Coordenação Coleção Editorial CEGOV

Cláudio José Muller, Gentil Corazza, Marco
Cepik

POLÍTICAS
DE EMPREGO,
TRABALHO
E PREVIDÊNCIA

CÁSSIO DA S. CALVETE
MÁRIS C. GOSMANN
ORGANIZADORES

© dos autores
1ª edição: 2014

Direitos reservados desta edição:
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Coleção CEGOV Capacidade Estatal e Democracia

Revisão: Fernando Preusser de Mattos, Fernanda Lopes
Silva, Ricardo Fagundes Leães

Projeto Gráfico: Joana Oliveira de Oliveira, Liza Bastos
Bischoff, Henrique Pigozzo da Silva

Capa: Joana Oliveira de Oliveira

Foto da Capa: Joana Oliveira de Oliveira

Impressão: Gráfica UFRGS

Apoio: Reitoria UFRGS e Editora UFRGS

Os materiais publicados na Coleção CEGOV Capacidade Estatal e Democracia são de exclusiva responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução parcial e total dos trabalhos, desde que citada a fonte.

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)

P769 Políticas de emprego, trabalho e previdência [recurso eletrônico] / organizadores
Cássio da S. Calvete [e] Máris C. Gosmann. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre:
Editora da UFRGS/CEGOV, 2014.
205 p. : pdf

(CEGOV Capacidade Estatal e Democracia)

Inclui figuras, gráficos e tabelas.

Inclui referências.

1. Administração Pública. 2. Economia. 3. Previdência - Servidor público – Brasil.
4. Políticas públicas - Brasil. 5. Previdência social – Gastos – Brasil. 6. Políticas – Emprego – Trabalho – - Previdência - Brasil. I. Calvete, Cássio da S. II. Gosmann, Máris C. III. Série.

CDU 330.34

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin – Bibliotecária responsável CRB10/979)

ISBN 978-85-386-0487-7

EMPREENDEDORISMO OU TRABALHO E EMPREGO? COMPARANDO BRASIL E FRANÇA

CINARA LERRER ROSENFELD

Doutora em Sociologia do Trabalho pela Université Paris IX - Dauphine. É professora associada do Departamento de Sociologia e do PPG Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Pesquisadora CNPq.

OLIVIER GRAUD

Doutor em Ciência Política pelo Institut d'Etudes Politiques de Grenoble. Pesquisador do CNRS e codiretor do Laboratoire Interdisciplinaire de Sociologie Économique, (LISE CNAM-CNRS) em Paris. Membro da equipe de pesquisa da Université de Lausanne e WZB-Centre Marc Bloch em Berlim.

THAYS WOLFARTH MOSSI

Doutoranda em Sociologia na UFRGS. Mestre em Sociologia pelo Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

FRÉDÉRIC REY

Doutor pelo Conservatoire National des Arts & Métiers. Professor no CNAM e membro do Lise CNAM-CNRS, Paris.

INTRODUÇÃO

Este capítulo propõe uma análise comparativa¹ do papel e das condições de introdução da categoria autoempresendedor (AE) na França e de Micro Empreendedor Individual (MEI) no Brasil. Trata-se de políticas públicas voltadas ao incentivo da formalização e do desenvolvimento das atividades econômicas nacionais. Através de garantias sociais e isenções fiscais direcionadas aos novos empreendedores, as políticas articulam simultaneamente prerrogativas de melhoria das finanças públicas, formalização de atividades até então informais e aumento da renda dos trabalhadores.

As vantagens fiscais e administrativas ofertadas aos autoempreendedores, nos dois países, repousam sobre concepções de cultura empresarial, por um lado, e criação de autoempregos, por outro. Os programas são concebidos institucionalmente como política de empreendedorismo (argumento a ser desenvolvido na parte 2 deste artigo), sendo que sua aplicação prática, assim como sua operacionalização pelos diferentes atores (parte 3) – em determinado contexto histórico nacional (parte 1) – permitem indicar a hipótese de que funcionam, na realidade, como uma política de emprego, seja pelo autoemprego (como empreendedor) ou por uma possível substituição dos contratos de trabalho.

Essas políticas de incentivo e suporte ao autoempreendedorismo constituem-se em normas de emprego, as quais são objeto de múltiplas regulações sociais mobilizadas por uma grande diversidade de atores, especialmente estatais e associativos (sindicatos e associações patronais, por exemplo), mas também de mercado (LALLEMENT, 1999). As regulações mais informais implicam modalidades às vezes comunitárias ou fortemente ancoradas nas práticas locais de micromercado (LAUTIER, 2003). As múltiplas normas de emprego, submetidas a regulações mais ou menos formalizadas e institucionalizadas, coexistem em diferentes sistemas sociais. Diversas abordagens teóricas tratam das interações entre essas regulamentações.

Em primeiro lugar, a sociologia da regulação, notadamente na tradição alemã da *Steuerungstheorie* (MAYNTZ; SCHARPF, 1995) ou na tradição francesa (REYNAUD, 1989; SAGLIO, 1991; DE TERSSAC, 2003), remete à capacidade de regulação dos atores sociais públicos ou privados. Essa noção aborda, ao mesmo tempo, o poder, a legitimidade das normas mobilizadas pelos atores sociais e pelas instituições, e a capacidade dos atores de facilitarem e controlarem a implementação das normas na prática e, assim, assegurar sua efetividade. Em face dessa abordagem centrada nas capacidades de ação, outras se interessam pelas represen-

(1) Esse trabalho comparativo se insere no contexto de pesquisa em andamento, financiada pela ANR - *Agence Nationale de Recherche*, intitulada “Zonas cinzentas do emprego”, no âmbito do programa ANR *Desigualdade, Desigualdades*, dedicada à comparação da transformação das normas de emprego na França, Brasil e Estados Unidos.

tações e discursos, assim como pelas coordenações e mobilizações coletivas que estão associadas às capacidades de ação. Para Duncan Gallie, por exemplo, as normas de emprego são importantes, antes de tudo, porque dão conta, “pelo menos por um período determinado, do compromisso político que informa um conjunto de práticas culturais e de quadros cognitivos de interação social” (GALLIE, 2008, p. 17, tradução nossa)². Se levamos a sério esse ponto de vista, essas normas não resultam principalmente de regulações objetivas e tangíveis, mas de um “compromisso político”, que poderia ser caracterizado como uma representação temporariamente dominante, explícita ou implicitamente aceita, e estruturante dos comportamentos e expectativas dos atores no mercado de trabalho.

Finalmente, a pluralidade de normas de emprego pode ser abordada em uma perspectiva relacional, que situa as normas institucionais tanto em seu contexto de sentido e em seus modos de apropriação pelos atores, como em torno das questões discursivas ligadas a essas formas de apropriação. Assim, um quadro analítico comparativo pode ser construído a partir dos trabalhos de Myra Marx Ferree (2012) em torno de uma tripla dinâmica social, o qual deverá combinar, numa análise comparativa, uma atenção aos discursos, às instituições e às mobilizações dos atores, centrando-se nas dinâmicas de sentidos socialmente investidos. Essa é a abordagem desenvolvida neste estudo.

Em primeiro lugar, as normas de emprego são o resultado de relações que cruzam normas explícitas – ou seja, diretamente ligadas ao emprego, como os estatutos, as hierarquias, as qualificações, a experiência, os postos e funções a ocupar, etc. – com normas implícitas em relação ao emprego – como questões de pertencimento a classes ou grupos sociais, de nacionalidade, de gênero, de etnia, etc. As tensões que resultam desses cruzamentos entre estruturas institucionalizadas e ancoragens sociais muitas vezes intencionalmente silenciosas abrem espaços à construção de reivindicações políticas que colocam em jogo essas diferentes ordens que tocam, ao mesmo tempo, o posicionamento institucional e a identidade dos indivíduos. Assim, na primeira parte da análise, as tensões entre as normas explícitas e implícitas de emprego serão abordadas em uma perspectiva histórica. Propõe-se uma análise comparativa dos sistemas de emprego na França e no Brasil, através de uma mesma gramática forjada em torno das categorias independência, assalariamento e informalidade, que permitirão situar a trajetória da mão-de obra e da (re)valorização do empreendedorismo nos dois países.

Em segundo lugar, como a maior parte das regulamentações sociais, as do emprego ativam *instituições*. Pode-se tratar de sistemas de regras, como a legislação do trabalho, de instituições ativamente encarregadas de arbitrar conflitos sociais ou políticos, como os tribunais do trabalho, ou ainda de agências destinadas

(2) As citações originais em língua francesa são traduções livres dos autores.

a facilitar as alocações no mercado de trabalho. Essas instituições criam efeitos de estruturação importantes, mas estão igualmente inseridas nas lógicas político-institucionais globais que contribuem para lhes dar sentido. Assim, as instituições nunca funcionam isoladamente, mas sempre de forma inserida, embutidas nas lógicas dominantes no domínio da ação pública em um momento determinado, e se inscrevem nos programas políticos mais abrangentes, quer tratem da construção da cidadania social, de uma política de desregulamentação em proveito de normas mercantis, ou outra. Nesse sentido, a segunda parte do artigo será dedicada à análise comparativa dos dispositivos institucionais nos dois países, descrevendo-se a forma como cada um deles é proposto dentro da lógica política em que se inserem.

Em terceiro lugar, os objetivos explícitos – as normas que emanam do funcionamento ou as lógicas que resultam do encaixe de instituições em programas políticos – são apropriados de formas diversas pelos atores, que podem fazer deles oportunidades de organização e de mobilização social, bem como de adaptação e proveito da política. Assim, diante de uma política discursiva ou de *framing*, os atores sociais podem tentar utilizar os significados sociais construídos em torno das instituições com o fim de influenciar a implementação em seu proveito ou não. Assim, o terceiro momento da análise comparativa analisará os usos sociais desses dispositivos por meio de um perfil do microempreendedor individual e do autoempreendedor, de uma problematização de suas motivações para o uso e suas queixas em relação aos dispositivos, revelando tanto práticas específicas em cada país quanto um grande número de similaridades.

Esse quadro teórico em torno de três mecanismos que ligam entre si as instituições, os discursos que constroem os sentidos das regras ou instituições, assim como as formas de mobilização social dos atores nos permitirá pensar não apenas a pluralidade de normas sociais mais ou menos implícitas e a pluralidade dos espaços de regulação. Possibilitará também a compreensão da dinâmica de transformação de uma política de empreendedorismo face à apropriação que os atores dela fazem como política de emprego.

PRIMEIRA PARTE: AS CONDIÇÕES SÓCIO-HISTÓRICAS DE EMERGÊNCIA DAS POLÍTICAS

A partir da exploração da configuração sócio-histórica específica de cada país, nesta primeira parte, desenvolve-se o argumento de que os estatutos e as situações dos autoempreendedores encontram-se na intersecção entre o universo

da independência, do assalariamento e da informalidade. Enquanto na França se estabelece uma tensão entre a independência e o assalariamento, no Brasil, é na associação entre a informalidade e a independência que o tensionamento de normas de emprego implícitas e explícitas aparece.

No caso da França, a independência se constituiu como norma central no domínio do emprego e foi o primeiro vetor de expansão da economia de mercado após a Revolução Francesa. Valorizada no plano sociopolítico, a independência estaria em oposição à dependência, que remete aos empregos mais subalternos da sociedade e ao mundo doméstico. Dada sua condição de chefe da família e da unidade de produção familiar, os homens parecem “naturalmente” predestinados a ocupar o status de independentes, que foi durante muito tempo o único a dar acesso à cidadania. Por outro lado, confinadas à esfera doméstica, tanto no sentido da esfera privada da casa como no da relação servil, as mulheres estão presas à “dependência” e desprovidas de direitos políticos.

O estatuto de independente continua majoritário na França até o final do século XIX. Por algumas décadas, a independência é fortemente presente em todos os meios sociais e políticos e em todos os níveis de qualificação. No século XX, a posição dos independentes se torna progressivamente minoritária e se polariza. As profissões liberais preservam seu status econômico e prestígio social, mas a democratização e a concessão de direitos sociais marginalizam o estatuto da independência, repelindo-o aos confins da informalidade. Ao mesmo tempo, as novas formas de organização do capitalismo pauperizam uma grande parte dos independentes, especialmente os pequenos comerciantes, artesãos e agricultores. A abertura da independência às mulheres e às minorias étnicas, a partir dos anos 1980, marca o reposicionamento das relações de poder nesse domínio.

Diante desse movimento de fundo, o processo de assalariamento progressivo nas sociedades europeias se estende a partir da metade do século XIX e se acelera fortemente após a Segunda Guerra Mundial (CASTEL, 1995). O contrato de locação de mão-de-obra, característico das primeiras dezenas de sociedades burguesas, não permitia a suficiente estabilização do trabalho exigida pela transformação do capitalismo. A relação salarial corresponde à compra de uma prestação de trabalho e substitui os antigos laços de subordinação entre as pessoas (servidão, escravidão, e outros modais) por uma relação de subordinação de longo prazo, mas limitada ao tempo de trabalho (SUPIOT, 2000). O estatuto de assalariado corresponde à versão industrial do capitalismo, na qual há uma normalização das normas de emprego, que atinge seu apogeu na era do fordismo. Padronização das qualificações, regulação dos conflitos sociais do trabalho e das formas de concorrência em torno de questões de aquisição de mão-de-obra são os principais motores de um assalariamento cujas normas se regulam de forma combinada entre um Estado fran-

cês forte e organizações sindicais e associações patronais frágeis (LALLEMENT, 1999). O suporte dos direitos e proteções sociais ilustra a importância do emprego tanto na produção de políticas de Estado, quanto na legitimação de sua ação.

A padronização, a formalização, ou ainda a democratização dos modelos de regulação das normas de emprego aparentemente reduziram a tensão entre normas explícitas e implícitas. Contudo, as hierarquias sociais implícitas foram, muitas vezes, incorporadas às normas salariais formais, por exemplo, através da banalização da exclusão dos trabalhadores imigrantes da promoção interna, ou da manutenção das mulheres nos empregos de tempo parcial ou em posições subalternas. Enfim, o imenso movimento de formalização que o assalariamento representa tornou mais visível o setor da informalidade. A forte feminização desse universo, seu desacoplamento quase total da esfera política, da educação, da organização coletiva e sua abertura progressiva às minorias étnicas – migrantes legais e muitas vezes ilegais da África do norte ou da África subsaariana –, à medida que as mulheres francesas acedem a empregos assalariados, marcam diversas formas de uma rejeição persistente. A progressão do assalariamento, a concessão de direitos sociais aos assalariados, assim como sua extensão ao universo da independência progressivamente adicionaram uma dimensão ao universo da informalidade, aquela do trabalho subterrâneo, do trabalho não declarado.

Recentemente, assiste-se a uma atualização das relações entre assalariamento, independência e informalidade. Desde o final do século XX, majoritariamente associada a um universo masculino e conservador, a independência reencontra um atrativo no duplo contexto atual de crise do assalariamento fordista (aumento das precariedades, crise da renda, desmantelamento do emprego, etc.) e de crítica social às relações de subordinação que geram a condição salarial (CINGOLANI, 2012). A criação de um novo espaço que tangencia a independência, especialmente para a recusa da subordinação, e o assalariamento, no que toca a concessão de direitos e proteções sociais suficientes, marca a superação das clivagens políticas anteriores. Ao mesmo tempo, a informalidade – a ausência no mercado de trabalho – é apresentada, em discursos difundidos pela União Europeia, como uma forma de inatividade, de não contribuição ao bem comum que não é tolerável nem para as mulheres, nem para os pobres, nem para idosos ou pessoas com deficiência. Sob esse ponto de vista, a mercantilização da sociedade passa pela inserção pelo trabalho do conjunto das populações e por uma mercantilização das atividades há muito tempo informais, como as tarefas de cuidado (GIULLARI; LEWIS, 2005).

No caso brasileiro, o escravismo, como modelo de incorporação dos trabalhadores na ordem capitalista no começo do século XX, deixou marcas profundas no mercado de trabalho (CARDOSO, 2010). A sociedade escravista colonial vinculou uma ideia negativa ao trabalho, associando-o à obrigação, à punição, a uma

pena imposta por Deus. Ora, a desvalorização do trabalho engendrou uma depreciação do trabalhador. Depois de liberto, o escravo negro continuou carregando a marca daqueles que eram condenados a sofrer e a suar para ganhar o seu sustento (BOMENY, 2011, p. 80). Daí deriva uma forte desvalorização do trabalho manual: o trabalho de força, braçal realizado pelo negro era encarado como castigo por sua condição degradada (desprovido de alma, “coisa”, propenso à preguiça), e se construía como algo indigno de outro que não o negro (CARDOSO, 2010, p. 66). Mais do que isso, a escravidão instaurou uma impossibilidade de reconciliação entre os estilos de vida da elite e dos que tinham que trabalhar, a qual se expressava na indiferença daquela em relação ao destino de seus escravos, ex-escravos e seus descendentes.

Tem-se, portanto, no Brasil, uma massa da população condenada a uma posição inferior da hierarquia social, deixada à própria sorte durante todo o século XX. Essa população foi marginalizada do mercado de trabalho urbano e industrial por uma política de imigração de mão-de-obra branca (sobretudo alemã e italiana) do final do século XIX, pela falta de esforços do Estado em universalizar o acesso à educação, pela dificuldade de acesso e má qualidade dos benefícios públicos oferecidos pelo Estado, entre outros fatores. Sendo assim, a população de origem europeia se apropria do segmento assalariado do mercado de trabalho e das normas de emprego que lhe são próprias, enquanto o segmento social desvalorizado da população saída da escravidão foi, durante muito tempo, mantido afastado do acesso aos empregos assalariados e no limbo da informalidade.

A essa base social foram se juntando, progressivamente, pessoas oriundas de outros grupos étnicos, que compartilhavam o estigma da pobreza, e nela foi se estabelecendo uma forte diferença entre homens e mulheres. Enquanto 64% dos trabalhadores informais são homens, as mulheres predominam no trabalho informal não remunerado, representando igualmente 64% desse segmento (IBGE, 2005). Esse grupo de excluídos, ao procurar sair da situação de marginalidade em relação ao emprego assalariado, inseriu-se em tensão com o universo da independência: as pessoas destinadas aos trabalhos físicos e pouco qualificados viram, no trabalho por conta própria, uma chance de mobilidade social.

Essa associação entre informalidade e trabalho independente constitui o quadro histórico de uma grande parte da população brasileira, excluída da possibilidade de trabalhar no setor formal e, até pouco tempo atrás, deixada à própria sorte³. Por muito tempo, o Estado brasileiro foi estigmatizado por sua incapacida-

(3) A assistência do Estado brasileiro começa a chegar a essa população com o Programa Bolsa Família, que começa a ser implementado em 2004 e atende a 16 milhões de pessoas com renda familiar per capita inferior a R\$ 70,00/EUR 20,46 mensais. O programa tem um orçamento anual de 23 milhões de reais – cerca de 7,5 milhões de euros. Disponível em: www.mds.gov.br/bolsafamilia. Acesso em: 28 jul. 2014.

de de legitimizar a modernização capitalista – especialmente em sua versão fordista, que permite a instauração de uma sociedade salarial mais igualitária por meio de uma distribuição não apenas de renda ou de patrimônio, mas, sobretudo, de acesso a oportunidades por serviços de educação, habitação e saúde justos e eficientes.

Avançando na comparação, é possível afirmar que, na França, como mais amplamente na Europa, ao menos nos discursos políticos dominantes, o assalariamento está em crise, a independência é valorizada e a informalidade se tornou uma situação fortemente estigmatizada, uma vez que é marginal em relação ao projeto de mercantilização generalizada das atividades sociais. No caso brasileiro, a valorização da condição de independente é uma via de acesso a uma melhor renda para os brasileiros que ficaram afastados do assalariamento em razão de uma desvalorização do trabalho manual e por uma clivagem inicialmente racial que, progressivamente, englobou os trabalhadores manuais pouco qualificados e pobres⁴. Ao sustentar a saída da informalidade concedendo direitos que necessitam de recursos jurídicos ativos, o Estado abre um estatuto que permite a inserção dos indivíduos no contexto de mercado. A despeito das diferenças marcantes entre França e Brasil, que resultam de configurações fortemente contrastantes nas relações entre independência, assalariamento e informalidade, nos dois países a independência é uma das formas centrais de mercantilização da sociedade e se encontra, atualmente, claramente encorajada.

SEGUNDA PARTE: AS FORMAS INSTITUCIONAIS DO AUTOEMPREENDEDORISMO E DO MICROEMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL

É no contexto sócio-histórico acima apresentado, de tensionamento entre assalariamento e independência, na França, e de associação entre independência e informalidade, no Brasil, que as instituições estruturarão os dispositivos aqui analisados. Essas instituições criam os dispositivos do autoempreendedor e do microempreendedor individual como uma estrutura de recursos mobilizáveis pelos atores dentro de suas lógicas políticas específicas. Analisa-se, nesta seção do artigo, a forma institucional dos dispositivos tal como proposta pelo Ministério das Pequenas e Médias Empresas, da Inovação e da Economia Digital francês e pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior brasileiro.

(4) A política que favorece o empreendedorismo não é unicamente destinada aos pobres, já a política do microempreendedor individual privilegia os trabalhadores menos qualificados.

Em 2008, com alguns meses de intervalo, o Brasil e a França criaram um dispositivo destinado a favorecer o desenvolvimento do espírito de empreendedorismo e a criação de empresas individuais. Através da Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008, que entrou em vigor em 1º de julho de 2009, o Brasil instituiu o estatuto de “microempreendedor individual”; a França instituiu o estatuto de “autoempreendedor” através da Lei de Modernização da Economia, de 4 de agosto de 2008, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2009. Esses dois dispositivos e os seus contextos de implementação respectivos colocam em questão o significado do empreendedorismo como política pública em sistemas confrontados a desafios econômicos e sociais específicos.

A partir da comparação desses dispositivos, é possível vislumbrar que, a despeito de se tratar de realidades nacionais diferentes em termos tanto de trajetórias sócio-históricas como em termos de configurações econômicas e políticas, diversas expectativas traduzidas pela legislação em questão eram partilhadas pelas nações dois lados do Atlântico, como a antecipação dos efeitos positivos sobre a formalização de atividades até então informais e a melhoria das finanças públicas decorrentes da difusão das garantias sociais direcionadas aos novos empreendedores. A comparação evidencia igualmente a existência de diferenças técnicas – condições de acesso a políticas, sistemas de exoneração fiscais e sociais – e políticas, no que concerne às representações e definições dos problemas públicos associados à microempresa individual brasileira e ao autoempreendimento francês.

Tanto no Brasil quanto na França, os dois dispositivos são efetivamente concebidos como meio de promover o recuo de parte das atividades econômicas informais e não declaradas, favorecendo sua formalização graças ao conjunto de medidas consideradas de derrogação e de direitos. No entanto, tal perspectiva aparece como prioritária para o Brasil, ao passo que, no dispositivo francês, constitui uma dimensão secundária. No caso brasileiro, a política de Micro Empreendedorismo Individual visa prioritariamente a encorajar a criação de novas empresas formais a fim de estimular a atividade econômica e formalizar empreendedorismos informais já existentes, além de favorecer a formalização de trabalhadores autônomos e informais que não exerçam atividades de natureza intelectual, artística e cultural. Nesse intuito, o Estado brasileiro reduziu a carga fiscal e as formalidades burocráticas a fim de tornar mais atraente a articulação entre formalização individual e pagamento de impostos.

A exoneração de impostos permite pagar tão somente o valor fixo mensal de 37,20 reais/12,25 euros (para comércio e indústria), 41,20 reais/13,56 euros (prestação de serviços) ou 42,20 reais/13,89 euros (comércio e serviços)⁵, destina-

(5) A taxa de câmbio utilizada foi de R\$3,04 por euro. Tanto esta taxa quanto o valor dos tributos referem-se à data de 31/07/2014.

dos à Previdência Social e ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), estadual, ou ao Imposto Sobre Serviços (ISS), municipal. Tais valores são atualizados anualmente conforme a variação do salário mínimo. Vantagens sociais são igualmente propostas em contrapartida à formalização da atividade – que passa a dispor de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) –, como a possibilidade de abrir conta bancária, solicitar financiamentos, emitir notas fiscais e contribuir à previdência social para ter direitos tais como licença-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, seguro em caso de falecimento ou invalidez, entre outros benefícios.

Na França, o dispositivo repousa sobre o mesmo princípio de um conjunto de vantagens fiscais, sociais e de facilidades administrativas destinadas a favorecer a criação de empresas individuais. Mas ele visa menos a reduzir o trabalho informal – mesmo que possa contribuir nesse sentido – e mais a estimular a atividade econômica dos franceses independentemente de seu estatuto (ativo, inativo, ocupado, desocupado), e a melhorar seus níveis de renda ao difundir uma cultura empresarial considerada excessivamente fraca por parte da classe política. O estatuto é um regime simplificado de criação de empresas individuais, que dispensa algumas das formalidades burocráticas, exonera o pagamento do TVA (*Taxe sur la Valeur Ajoutée*), vincula os impostos obrigatórios ao faturamento de maneira proporcional, e, finalmente, destina-se àqueles com faturamento anual de até 32.900 euros para atividades de serviços e 82.220 euros para o comércio (CCI, 2013). A Lei de Modernização da Economia (LME) cria uma nova combinação de microrregimes fiscais e sociais – um “regime derogatório da empresa individual” (fonte ministerial) – que associa uma forma jurídica (empreendedor individual), uma responsabilidade de dirigentes (ilimitada), um regime fiscal (imposto sobre a renda microsocial simplificada) e um estatuto social de dirigente (trabalho não assalariado em regime microsocial, derogatório em relação ao regime de Direito comum). As derrogações sociais e fiscais referem-se à exoneração das contribuições mínimas exigidas às empresas de direito comum – que pagam as contribuições mesmo na ausência de faturamento, o que não é o caso para os autoempreendedores.

Com essa lei, a legislação francesa cria um estatuto composto que joga com as fronteiras e tensões históricas do assalariamento, entre assalariado e empregador, independência e subordinação, formal e informal, ativo e inativo. Ele parece ser mais aberto e incluyente que o dispositivo brasileiro, haja vista que, mesmo que no Brasil a medida possa, como na França, dizer respeito aos aposentados, ela não se destina aos assalariados.

No Brasil, para tornar-se microempreendedor individual, o trabalhador não pode ter/ser um sócio ou possuir outra empresa. Em termos de atividades-alvo, a microempresa individual brasileira se revela também menos generalista que a au-

to empresa francesa, já que aquela foi pensada para atividades menos valorizadas. A ideia da lei é orientá-la para as populações historicamente mantidas à margem do assalariamento. Ela concerne, antes de tudo, às atividades e aos trabalhos pouco valorizados, tradicionalmente menos remunerados, informais e que oferecem menos oportunidades de inserção positiva no mercado de trabalho. Nesse sentido, o dispositivo não é concebido, *a priori*, de maneira prioritária para as atividades intelectuais, artísticas ou culturais⁶. Contrariamente ao caso francês, o microempreendedor pode tornar-se empregador, desde que tenha um único contratado remunerado até o limite do valor do salário mínimo instituído para a sua categoria.

As vantagens associadas aos dispositivos da microempresa individual e do autoempreendedorismo são perdidas quando a atividade se desenvolve e determinados valores de faturamento são alcançados. Nesse sentido, os dispositivos são concebidos como germinação ao empreendedorismo formal com um limite máximo de rendimento concedido. Assim, o microempreendedor individual, definido como um pequeno empreendedor que trabalha legalmente por conta própria, somente pode se beneficiar das vantagens desse estatuto se tiver um faturamento máximo anual de 60.000 reais (17.544 euros): o objetivo da política é justamente favorecer simultaneamente a formalização e a criação de empresas.

Na França, o limite de faturamento foi fixado em 81.500 euros, fora os impostos, para atividades de compra e revenda, e de 32.600 euros, sem os impostos, para atividades de prestação de serviços. Para além disso, o autoempreendedor passa ao regime geral das demais empresas (artesanal, comercial ou liberal dependendo do enquadramento interprofissional de previdência). A questão dos patamares que permitem beneficiar-se das exonerações fiscais foi objeto de intensos debates na França durante o ano de 2013, quando Fleur Pellerin, ministro das Pequenas e Médias Empresas, da Inovação e da Economia Digital evocou sua diminuição (respectivamente a 47.500 e 19.000 euros) como resposta às insistentes demandas do patronado do artesanato.

Nesse sentido, e em prosseguimento a outras fórmulas favorecedoras das hibridizações de estatutos e regimes, o autoempreendedorismo e o Micro Empreendedorismo Individual jogam com diversas fronteiras do assalariamento: com aquelas que separam o formal do informal, as atividades declaradas e não declaradas, mas também com aquelas que estruturam a discussão em torno dos princípios de justiça e equidade relativos ao espaço social das empresas. Se é possível afirmar que a política de apoio ao microempreendedor individual pode significar um processo de formalização de trabalhadores que tradicionalmente tinham pequenas empresas ou faziam prestação de serviços de maneira informal, sem registro, sem pagamento de impostos e sem acesso às cotizações sociais, ao mesmo tempo é

(6) Ver a discussão sobre as atividades previstas na terceira parte deste artigo.

ainda muito cedo para saber se significará também (ou ainda mais) uma migração do assalariamento para o autoempresendedorismo que mascara a substituição dos contratos de trabalho.

TERCEIRA PARTE: O DISPOSITIVO NA PRÁTICA

Se as instituições criam uma importante estruturação dos dispositivos, elas não funcionam isoladamente; estão tanto inseridas em um contexto histórico de configuração das normas de emprego e em um programa político, quanto imersas na apropriação que os atores – no caso deste artigo, trata-se dos beneficiários da política – fazem dela. Essa apropriação se dá em diferentes níveis e consiste na dimensão mais complexa da análise que se apresenta aqui.

Se institucionalmente, no Brasil e na França, os regimes de apoio à criação de microempresas são próximos, na prática, eles não visam aos mesmos objetivos. O regime de MEI visa, primeiramente, a reduzir a porção informal da economia, enquanto que o de AE busca tornar cada francês um empreendedor em potencial, qualquer que seja seu estatuto, para melhorar sua renda ou facilitar a criação de sua empresa (na França, 42% dos autoempreendedores exercem uma atividade complementar como assalariado ou aposentado, e 58% exercem sua atividade de autoempreendedor como atividade principal). Outra proximidade é em relação à abrangência dos dispositivos nos dois países. Mesmo que, no Brasil, as informações oficiais disponíveis no site do Microempreendedor Individual sejam ainda pouco sistematizadas, os relatórios estatísticos do site permitem estimar em ao menos 3,3 milhões o número de microempreendedores individuais em julho de 2013 (Portal do Empreendedor, 2013)⁷, para uma população economicamente ativa avaliada em 106 milhões de pessoas (CIA, 2014). Na França, em torno de 900.000 empresas dispõem do regime de autoempresendedorismo, para uma população ativa de 30 milhões de pessoas (ACOSS, 2013). Em proporção a suas populações economicamente ativas, os percentuais são equivalentes para a França e para o Brasil com 3% da população economicamente ativa inscrita sob o regime de MEI e de AE, apesar de o cálculo ser impreciso para os dois países, uma vez que os inativos podem ser autoempreendedores (por exemplo, 6% dos autoempreendedores franceses são aposentados).

(7) O conjunto de dados quantitativos apresentados neste artigo sobre o MEI foi retirado das estatísticas do site ou foram calculados a partir dos dados desse mesmo site. É preciso, ainda, salientar o número reduzido de dados disponíveis no Brasil sobre o perfil dos microempreendedores individuais.

Contudo, há um jogo entre diferenças e aproximações que deve ser feito em relação à forma como os atores se apropriam dos dispositivos na realidade concreta. Aqui, a forma como a política se desenvolve na prática será analisada por meio do perfil dos microempreendedores individuais e dos autoempreendedores; das motivações individuais pelas quais os atores se inscrevem nos dispositivos; e pelas queixas e resistências aos dispositivos em cada país. Por fim, serão comparadas as zonas de embaralhamento entre formalidade, independência e assalariamento que a política potencialmente produz.

A) O PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL BRASILEIRO E DO AUTOEMPREENDEDOR FRANCÊS

De modo a compreender como essas políticas se realizam no Brasil e na França, é necessário assinalar as diferenças que se colocam em termos das atividades econômicas desenvolvidas sob os estatutos do MEI e do AE, bem como do perfil demográfico desses empreendedores.

Ao traçar um perfil da maioria dos microempreendedores individuais, se constata que são brasileiros (99,5%), com idade entre 31 e 40 anos (32,7%), repartidos de maneira uniforme entre o sexo masculino (53,04%) e feminino (46,9%). Na França⁸, os autoempreendedores são majoritariamente homens (66% de homens e 34% de mulheres), mesmo se as proporções variem de maneira importante segundo o setor de atividade considerado. As mulheres são mais numerosas no setor da saúde, nos serviços pessoais, educação, serviços administrativos e apoio à indústria (APCE, 2013, p. 5). Outros setores do autoempreendedorismo são, em revanche, mais masculinos como a construção, os transportes, a informação e comunicação, as atividades financeiras (APCE, 2013, p. 6). A idade média dos autoempreendedores franceses é de 38,7 anos, sendo 35% portadores de ensino médio técnico e 38% com diploma de nível superior. Ainda, segundo o *Institut national de la statistique et des études économiques* (Insee, na sigla original), 38% dos autoempreendedores, em 2010, eram anteriormente assalariados do setor privado e 30% eram desempregados (APCE, 2013). Esses dados confirmam as duas principais motivações à criação de um autoempresa reveladas pelo Insee, a saber: o desenvolvimento de uma atividade complementar (40%); assegurar seu próprio emprego (40%).

Em termos de condições de desempenho da atividade, mais da metade dos microempreendedores individuais do Brasil trabalham em um local fixo (52,9 %), contra 22% que são vendedores ambulantes ou fazem o porta-a-porta. As atividades desenvolvidas por eles são as mais variadas, dispostas em uma lista de mais de

(8) Informações disponíveis no relatório da *Agence pour la Création d'Entreprises*, de junho de 2013, desenha um perfil dos autoempreendedores a partir de dados estatísticos da *Enquête Sine Génération 2010* do *Institut national de la statistique et des études économiques* (Insee).

400 ocupações, tais como cabelereiro (cerca de 230 mil inscritos), pedreiro (mais de 100 mil), astrólogo (cerca de seis mil), catador de resíduos recicláveis (papel, latas de alumínio, entre outros materiais) (menos de 20), colocador de *piercing* (quatro mil), costureira (aproximadamente cinco mil), digitador (cerca de 15 mil), professor particular (mais de 25 mil, com as mais diversas qualificações), editor de livros (menos de três mil). A lista traz atividades diversas, que não se restringem ao trabalho manual, mas é possível ressaltar que a grande maioria delas, e as que agrupam um maior número de pessoas, demanda pouca qualificação. Na França, os dados do Insee indicam que em 2010, “dentre as autoempresas matriculadas no primeiro semestre de 2010, 25% estão no âmbito das atividades de apoio às empresas” (BARRUEL; THOMAS, 2012), em torno de 20% se concentram no comércio, 17% nas “atividades de serviços domésticos” e em torno de 15% no setor da construção civil. Os demais setores de atividade representam menos de 10% dos registros. Se, na França, as atividades qualificadas e não qualificadas são indistintamente atingidas pelo desenvolvimento do autoempreendedorismo, no Brasil a diferença aparece claramente ao compararmos dois setores opostos nesse quesito, como o da educação e o da construção civil.

No Brasil, no setor da educação que exige algum nível de qualificação, concentram-se menos de 50 mil microempreendedores individuais. Por sua vez, o setor de construção civil é o segundo em concentração de inscritos: aproximadamente 110 mil. Dentro do próprio setor da construção a diferença entre o número de inscritos em atividades que exigem qualificação e aquelas que não exigem é ilustrativo do perfil dos microempreendedores individuais: são quatro inscritos na atividade de execução e gerenciamento de obras e 107.498 pedreiros. Do mesmo modo, as atividades que concentram metade dos microempreendedores que atuam no setor da educação (25.256 microempreendedores) não exigem curso superior: aulas de costura, curso de cabelereiro, de estética, de vigilante, entre outras funções. Por sua vez, o comércio de varejo é o maior setor para os beneficiários da política, com 470.330 inscritos. A atividade que mais concentra microempreendedores individuais é a de comércio varejista de vestuário, com 339.711 inscritos. Mais uma vez, um tipo de atividade que não requer um nível de qualificação predeterminado para ser exercida.

B) MOTIVAÇÕES INDIVIDUAIS: EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE E EMPREENDEDORISMO DE OPORTUNIDADE

Tentando avançar em relação aos dados acima expostos, podemos vislumbrar por meio de pesquisas qualitativas alguns efeitos empíricos da política. O empreendedorismo estimulado pela política governamental tem como resultados dois tipos de empreendedorismo descritos pela literatura. Tais tipos têm poder analítico-conceitual, embora na prática, como veremos adiante, eles se misturem,

evidenciando zonas de embaralhamento. São estes: o empreendedorismo de necessidade e o empreendedorismo de oportunidade.

Empreendedores por necessidade são aqueles que iniciaram um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho e precisam abrir um negócio a fim de gerar renda para si e suas famílias. Já os empreendedores por oportunidade optam por iniciar um novo negócio, mesmo quando possuem alternativas de emprego. Eles têm níveis de capacitação e escolaridade mais altos e empreendem para aumentar sua renda ou pelo desejo de independência no trabalho (INICIATIVA JOVEM, 2013).

Entre os empreendedores por oportunidade, a pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor aponta que 43% o fizeram pela busca de maior independência e liberdade na vida profissional; 35,2% pelo aumento da renda pessoal; 18,5% apenas para a manutenção de sua renda pessoal, enquanto 3,3% citaram outros motivos (GEM, 2010, p.40). Agrupando as duas primeiras motivações, 78,2% vislumbram no novo negócio uma oportunidade de melhorar de vida.

Em termos teóricos, é possível inferir que o empreendedorismo por necessidade tende a diminuir quando a oferta de emprego é maior, ao contrário do empreendedorismo por oportunidade, que tem teoricamente maiores chance de sucesso independentemente da conjuntura. É preciso ter claro que o Brasil vive uma conjuntura econômica favorável, tendo-se constatadas as seguintes mudanças no mercado de trabalho (SAE, 2013): queda do desemprego (12,3% em 2001 e 5,5% em 2012), aumento da formalização (grau de formalização em torno de 66% em 2006 e 74% em 2011), aumento da escolaridade média (27%), aumento da renda do trabalho (o trabalho é responsável por 55% do aumento da renda da família brasileira), a remuneração dos mais vulneráveis cresceu mais do que a dos menos vulneráveis. O número de MEIs acompanha a melhora do mercado de trabalho, independentemente se movido pelo empreendedorismo de necessidade ou de oportunidade: eram 45 mil microempreendedores individuais em 2009 e tendo passado a 2,7 milhões em 2013, o que, sem dúvida, faz desse estatuto um importante fenômeno social. Trata-se de um fato concreto a concomitância entre o aumento do número de microempreendedores individuais e a melhoria dos indicadores sociais no Brasil, mesmo que isso possa significar tanto a virtuosidade de um empreendedorismo de oportunidade, quanto a incidência de um empreendedorismo de necessidade que traduz uma demanda de inserção e renda por parte da população pobre.

Na França, as motivações apontadas pelos autoempreendedores para a criação de suas empresas dependem fortemente se a atividade da autoempresa é a atividade principal ou complementar do empreendedor. Quando a atividade da autoempresa é a atividade principal do empreendedor, 60% declaram terem desejado “essencialmente assegurar seu próprio emprego” e 49% “criar sua empre-

sa” (APCE, 2013). Já quando a atividade do autoempreendedor é uma atividade complementar, as motivações são diferentes: 64% declaram ser motivados pelo “desenvolvimento de uma atividade que venha a ser complementar”, um terço declaram terem optado por “criar a sua empresa” ou “testar um projeto de empresa”. A regularização de sua atividade (7%) e a perspectiva de trabalhar para seu antigo empregador sob esse novo estatuto (3%) são motivações apenas marginalmente citadas pelos autoempreendedores interrogados pelo *Insee*, quer sua atividade seja realizada a título principal ou complementar.

Em nível individual, optar por tornar-se auto ou microempreendedor individual deve-se a diferentes objetivos e condições. Através da análise de entrevistas qualitativas em cada país⁹, bem como da revisão da literatura sobre o tema, identificaram-se diferentes perspectivas e relações de trabalho específicas, ligadas direta ou indiretamente a este estatuto. Por um lado, serão aproximadas situações que parecem indicar um uso próximo destes dispositivos nos dois países e, por outro, será salientada uma dimensão específica de sua utilização social em cada país: a complementação de renda por parte de pessoas que dispõem de situação estável financeira e estatutariamente, na França, e a saída da informalidade, no caso brasileiro.

Assim, o *empreendedorismo de oportunidade* pode ter diferentes significados. A entrada no dispositivo de autoempreendedorismo na França ou a criação de uma microempresa individual no Brasil pode corresponder a uma primeira etapa na criação de uma “verdadeira” empresa. Esses empreendedores apresentam, na França,

um real procedimento empresarial e o exercem rapidamente a título de atividade principal, considerando o regime de autoempreendedorismo como uma verdadeira ‘passagem’ para o direito comum da empresa (IGAS, 2013, p. 20).

Nesse caso, mesmo que os atores experimentem momentos iniciais delicados com renda irregular e inconstante, sua ambição é se tornarem verdadeiros chefes de empresa.

O acúmulo de rendas é uma das fortes motivações associadas ao recurso ao autoempreendedorismo na França. O relatório da IGAS estima que entre 40 e 45% dos autoempreendedores “exercem voluntariamente sua atividade a título secundário para auferir renda complementar a uma atividade assalariada” (IGAS,

(9) As entrevistas entre brasileiros integram pesquisas realizadas pelas autoras brasileiras a respeito da “zona cinzenta” do assalariamento e referem-se à etapa exploratória de identificação das diferentes inserções por meio do estatuto de microempreendedor individual. Das entrevistas realizadas no Brasil, três foram feitas em colaboração com Filipe Duarte, no âmbito de sua pesquisa empírica para o Trabalho de Conclusão de Curso do bacharelado em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (DUARTE, 2011). As entrevistas francesas igualmente integram uma pesquisa exploratória em curso dos autores franceses, tendo como fonte bases de dados online sobre o perfil dos autoempreendedores e realização de entrevistas.

2013, p. 20). Essa motivação refere-se igualmente a estudantes e a aposentados. Essa motivação ligada ao aumento da renda refere-se a todas as pessoas que assim o desejam, mas prioritariamente àquelas que necessitam por razões de fragilidade da sua condição econômica, como é o caso dos aposentados.

No Brasil, o acúmulo de estatutos formais – empreendedor-assalariado/desempregado/aposentado/estudante – é menos buscado, dando-se mais valor ao desejo de formalização e o sentido de “cidadania”. Ao tornar-se microempreendedor individual – um estatuto cidadão embebido de significado simbólico –, o ator pode aceder a uma autonomia profissional e legal. As implicações pessoais são as de adquirir uma visibilidade e um reconhecimento social, longamente negado àqueles relegados à condição de trabalhador informal. Nesse caso, o empreendedorismo é uma oportunidade, mas que remete mais ao seu valor simbólico e só secundariamente à perspectiva de benefícios no âmbito do mercado de trabalho.

Este objetivo assevera-se distante para aqueles que buscam o *empreendedorismo por necessidade*. Para esses trabalhadores, trata-se, antes de tudo, de sair da precariedade. Notadamente os jovens, que constituem no Brasil e na França uma população particularmente frágil, mobilizam os dispositivos de criação de uma auto ou microempresa para sair de uma condição de precariedade. Na França, em 2013, os desempregados e os trabalhadores precários representaram 30% dos autoempreendedores (IGAS, 2013). Menos que a criação de empresa, é a “criação” de um emprego que é prioritária. Nesse sentido, o uso do estatuto pode ser motivado pela necessidade de se ter uma renda para sair da situação de desemprego, possibilitando, por exemplo, a permanência em regiões pobres em oferta de emprego assalariado.

O empreendedorismo por necessidade pode ainda decorrer da exigência de formalização por parte da empresa contratante, mas que o trabalhador não logra, por uma via legal, cumprir, remetendo-o a uma formalização artificial e forjada. Como em um exemplo brasileiro, a necessidade revelada por um entrevistado de comprar notas fiscais formais de seus colegas para garantir a sua prestação de serviço, o que termina por caracterizá-lo como trabalhador informal exercendo uma falsa atividade formal e um empreendedor por necessidade que não logra deixar sua condição de precariedade ditada pela informalidade.

As categorias *empreendedorismo de oportunidade* e *empreendedorismo por necessidade* se combinam na realidade dos micro e autoempreendedores. O acesso ao autoempreendedorismo e à criação de uma microempresa outorga aos seus empresários um estatuto de independente ou autônomo. No entanto, essa independência no *status* pode se combinar à dependência econômica que significa uma situação complexa e próxima do assalariamento disfarçado. Se, por um lado, o objetivo da política de autoempreendedorismo é a formalização de autônomos e pequenos empresários, por outro o resultado pode ser a substituição por parte das empresas de

contratos trabalhistas por relações de prestação de serviços, dada pela imposição do estatuto aos trabalhadores pelas empresas (quando o empregador exige a mudança de estatuto de assalariado para empreendedor e prestador de serviços). Do mesmo modo, a adoção do estatuto por um trabalhador informal não significa a completa saída da informalidade. O trabalhador pode oscilar entre o formal e o informal, de acordo com a exigência ou não de notas fiscais por parte da empresa cliente (como o caso brasileiro de uma microempreendedora individual que dispõe das notas fiscais quando lhes são exigidas e trabalha informalmente quando não o são). Assim, o ator se constitui em empreendedor por necessidade e também por oportunidade, mantém os direitos atrelados ao seu estatuto de empreendedor ao mesmo tempo em que retorna constantemente ao trabalho informal.

Se, na França, o acúmulo de estatutos permite criar combinações entre desemprego e empreendedorismo ou entre assalariamento e empreendedorismo, no caso brasileiro as combinações se dão mais frequentemente no recurso cruzado entre formal e informal. É possível aqui vislumbrar uma interpretação quanto ao significado da articulação entre oportunidade e necessidade: a necessidade quando desemboca em um empreendedorismo virtuoso passa a significar oportunidade. Já a necessidade perdura enquanto tal quando se mantém a precariedade que motivou o empreendedorismo.

C) ESPAÇOS DE RESISTÊNCIA EM RELAÇÃO AOS DISPOSITIVOS

Enquanto no Brasil parece haver uma ampla aceitação do dispositivo do microempreendedor individual, na França a resistência e as críticas são mais visíveis. Na França, os debates se concentraram nas distorções sobre a concorrência entre empresas de estatutos diferentes, visto que o regime de autoempreendedorismo apresentou um sucesso numérico importante uma vez que “828.400 autoempreendedores encontram-se administrativamente ativos e o faturamento foi de aproximadamente cinco bilhões de euros” (IGAS, 2013, p. 1) até o verão de 2012, e uma criação de empresa sobre duas deu-se sob esse regime em 2013. Numerosos atores institucionais, associativos, acadêmicos (ABDELNOUR, 2012; LEVRATTO; SERVERIN, 2009, 2012; PEREIRA; FAYOLLE, 2013) se interessam pelas evoluções dessa forma de emprego que concentra, segundo aqueles que a conceberam, promessas de ascensão social, independência, realização pessoal e enriquecimento, crescimento e inovação, mas também “o risco de concorrência desleal em razão das taxas de encargos sociais e fiscais mais fracas”, “o risco de desvio do modelo salarial” e o “risco de fraudes” (IGAS, 2013, p. 2-3).

No Brasil, o estatuto de microempreendedor individual é tão recente quanto na França, e ainda é delicado avaliar seu impacto sobre o processo de formalização do mercado de trabalho e/ou da economia, ou sobre o processo de precari-

zação da mão-de-obra assalariada. Uma análise das reações no interior do debate público, captadas por meio de uma exploração de fóruns na internet¹⁰, permite identificar algumas recorrências de determinadas apreciações. Em primeiro lugar, um grande número de participantes lamenta os elevados custos para fechar ou modificar o status da microempresa individual: ao passo que, para se formalizar por meio desse estatuto, não é exigido pagamento, as taxas devidas para finalizar as atividades são mais elevadas que as praticadas para as empresas que funcionam sob o regime normal. Em seguida, a possibilidade de empregar um único assalariado pode se constituir em desvantagem no caso do microempreendedor individual desejar ampliar suas atividades. Esse limite é reforçado ainda pelo fato de que o empreendedor não poderá ter nenhum sócio nem abrir dois estabelecimentos. Enfim, se a formalização e a primeira declaração de renda são gratuitas, os serviços financeiros e contábeis são de responsabilidade do microempreendedor, que é quem deve provê-los. As taxas fixas e reduzidas a serem pagas são uma vantagem quando há rendimentos, mas podem vir a constituir-se em um peso nos períodos que não há nenhuma renda. No caso francês, as taxas e impostos são sempre proporcionais aos rendimentos, mas igualmente têm sua possibilidade de expansão limitada, já que o autoempreendedor tampouco pode ter sócio ou abrir dois estabelecimentos.

Outra questão que a própria formulação do dispositivo coloca refere-se ao limite máximo de rendimento concedido, o que pode incidir em constrangimentos à criação e declaração das atividades desenvolvidas. Na França, esses limites são particularmente criticados pelos atores econômicos que não usufruem do benefício outorgado a esse estatuto e que veem essas empresas como uma concorrência desleal à sua própria atividade. No Brasil a situação é precisamente inversa, já que é o setor informal a principal fonte de concorrência desleal, em função de constituírem-se em uma prestação de serviços ou um comércio à margem do pagamento de impostos e, portanto, mais barato.

CONCLUSÃO

Ao conceder direitos e facilidades ao desenvolvimento do autoempreendedorismo¹¹ através de uma política pública, o Estado inaugura um estatuto que encoraja a inserção dos indivíduos no contexto de mercado. A despeito das dife-

(10) Por exemplo: <http://www.clube-do-dinheiro.com/2011/08/27/vantagens-e-desvantagens-de-ser-um-empreendedor-individual>. Acesso em: 28 jul. 2014.

(11) Autoempreendedorismo como fenômeno (e não como nomenclatura da política) diz respeito igualmente ao estatuto de autoempreendedor francês quanto de microempreendedor individual brasileiro.

renças entre França e Brasil, que combinam de maneira particular as relações entre independência, assalariamento e informalidade, o autoempreendedorismo, em ambos os países, preconiza um processo social de mercantilização pelo incentivo ao ingresso no mercado de trabalho. Tal processo repousa sobre condições sócio-históricas específicas na França e no Brasil, que compõem a emergência de uma política de empreendedorismo e de incentivo à independência, marcada pela crise do assalariamento e pela saída da informalidade daqueles trabalhadores manuais pouco qualificados, respectivamente.

São comuns aos dois países as motivações ao autoempreendedorismo oriundas do aproveitamento de uma oportunidade de se tornar empresário e independente. É igualmente um fenômeno partilhado a possível exigência, por parte do até então empregador, de o trabalhador tornar-se empreendedor. Também presente na França e no Brasil, encontramos a busca de superação das fragilidades econômicas, de aumento de renda, ter um “autoemprego”. Já no que concerne às suas especificidades, as motivações dos franceses são fortemente marcadas pela procura de acúmulo de renda, de maneira que o autoempreendedorismo se combina com outras atividades rentáveis. No Brasil, essa possibilidade não existe pela própria população-alvo definida pela política. As motivações específicas giram em torno da saída da informalidade e de uma legalidade que se reverte em cidadania e reconhecimento; ou, ainda, de uma oscilação permanente entre entrada e saída da formalidade conforme as condições e circunstâncias, podendo constituir-se numa formalidade forjada por ser aparente e instável.

Em termos teóricos e analíticos, o autoempreendedorismo emerge de uma conjuntura sócio-histórica de fragmentação do modelo fordista e de crítica à subordinação típica do assalariamento. Embora a política explicita que não há intenção de fragilizar as relações de trabalho, é inegável que ela surge no rastro do aumento das precariedades, da diminuição da renda dos trabalhadores e da crise do emprego. Se ainda não se pode afirmar que seu resultado será a parcial substituição das relações de contratação do trabalho assalariado, já é possível sustentar que sua emergência e encorajamento vêm ao encontro do enfraquecimento das relações de emprego.

Quando a relação salarial é ausente e substituída pelo empreendedorismo, torna-se possível identificar um novo *ethos* capitalista no que concerne às maneiras de produzir e criar valor. Os trabalhadores autônomos são remunerados por clientes que demandam trabalho. Os limites entre autonomia e subordinação, entre inserção pelo trabalho exitoso ou precário tornam-se móveis e imprecisos. Nesse sentido, se o objetivo institucional das políticas se insere em uma matriz de valorização do empreendedorismo, da independência, e da autonomia, os usos dos dispositivos são, quando confrontados com as realidades múltiplas, variáveis

e incertos. No Brasil, as fronteiras entre um trabalho formal e um trabalho informal mantêm-se embaralhadas, haja vista a intercalação entre uso e não uso do dispositivo do MEI, cujo desígnio é a inserção formal no mercado. Na França, são as fronteiras entre independência e assalariamento que são borradas, diante do incentivo de autoprodução de rendimentos colocado pela configuração do AE. Nos dois lados do Atlântico, enquanto alguns logram ganhos em autonomia, outros se mantêm na precariedade ou na dependência.

REFERÊNCIAS

ABDELNOUR, S. **L'auto-entrepreneur aux marges du salariat**. De la genèse aux usages d'un régime dérogatoire de travail indépendant. 2012. 514 p. Thèse de doctorat sous la direction de Florence Weber. EHESS, Paris, 2012.

ACOSS. Agence Central des Organismes de Sécurité Sociale. **Bilan du dispositif auto-entrepreneurs à fin février 2013**. Communiqué de presse ACOSS. ACOSS : Montreuil, 2013. Disponível em: <http://www.acoss.fr/files/Communiqués_presse/Acoss_CP_28_03_2013.pdf>. Acesso em: 26 jul. 2014.

APCE. L'Agence Pour la Création d'Entreprise. **Profil des auto-entrepreneurs et de leur entreprise**. Note de synthèse APCE, Juin 2013. Disponível em: <http://media.apce.com/file/97/6/auto-entrepreneurs_06_2013_egp.59976.pdf>. Acesso em: 27 jul. 2014.

BARRUEL F. ; THOMAS S. Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime. **Insee Première**, n. 1388, février 2012. Disponível em: <<http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1388/ip1388.pdf>>. Acesso em: 27 jul. 2014.

BOMENY, H. **Darcy Ribeiro**: sociologia de um indisciplinado. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2011.

CARDOSO, A. M. **A construção da sociedade do trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010. .

CASTEL, R. **Les métamorphoses de la question sociale**: une chronique du salariat. Paris : Fayard, 1995.

CCI. Chambre de Commerce de France. **Guide de l'autoentrepreneur**. Paris : CCI, 2013. Disponível em : <http://www.cci.fr/web/auto-entrepreneur/presentation> . Acesso em: 30 jul. 2014.

CIA. Central Intelligence Agency. **The World Factbook**. Washington: CIA, 2014. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/>>

br.html >. Acesso em: 30 jul. 2014.

CINGOLANI, P. (Dir.). **Un travail sans limites?** Subordination, tensions, résistances. Toulouse: Éditions Érès, 2012. Collection Clinique du Travail.

DUARTE, F. V. **Gestão de si e empreendedorismo:** o microempreendedor individual e as novas formas de inserção no mercado de trabalho. 2011. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Sociais). Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/78243>>. Acesso em: 27 jul. 2014.

GALLIE, D. Production regimes, employment regimes and the quality of work. In: GALLIE, D. (Edit.). **Employment Regimes and the Quality of Work**. Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 1-34.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBPQ, 2010. Disponível em: <http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202010.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2013.

GIULLARI, S. ; LEWIS, J. The Adult Worker Model Family, Gender Equality and Care - The Search for New Policy Principles, and the Possibilities and Problems of a Capabilities. **Social Policy and Development Program**, Paper Number 19. United Nations Research Institute for Social Development, Geneva, 2005. Disponível em <<http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/%28httpPublications%29/BB78CF-0F20C2104FC1256FF6002BA3F5?OpenDocument>>. Acesso em: 28 jan. 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de economia informal urbana – 2003**. Rio de Janeiro: IBGE/SEBRAE, 2005. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>>. Acesso em: 27 jul. 2014.

IGAS. Inspection Générale des Affaires Sociales. **Bilan et perspectives du régime de l'auto-entrepreneur**. Paris : IGAS, 2013. Disponível em : < http://www.coe.gouv.fr/IMG/pdf/IGAS-COE_rapport_AE_Mode_de_compatibilite_.pdf >. Acesso em: 30 jul. 2014.

INICIATIVA JOVEM. **O perfil do empreendedor brasileiro**. SHELL, 2013. Disponível em: <<http://www.iniciativajovem.org.br/231,2,o-perfil-do-empendedor-brasileiro>>. Acesso em: 30 jul. 2014.

LALLEMENT, M. **Les gouvernances de l'emploi. Relations professionnelles et marché du travail en France et en Allemagne**. Paris: Desclée de Brouwer, 1999. 252 p.

LAUTIER, B. Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale. **Revue du MAUSS** 1, n. 21, 2003, p. 198-214.

LEVRATTO N.; SERVERIN E. Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008: les impasses d'un modèle productif individuel. **Revue internationale de droit**

économique, 2009/3 t. XXIII, 3, p. 325-352.

LEVRATTO N., SERVERIN E. L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur? Bilan de trois années de fonctionnement du régime. **Revue de la régulation** [En ligne], n. 12, 2e semestre / Autumn 2012. Disponível em: <<http://regulation.revues.org/9879>>. Acesso em: 27 jul. 2014.

MARX FERREE, M. **Varieties of Feminism** – German Gender Politics in Global Perspective. Stanford: Stanford University Press, 2012 .

MAYNTZ, R.; SCHARPT, F. W. Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren. In: MAYNTZ, R.; SCHARPE, F. W. (Eds.). **Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung**. Frankfurt am Main: Campus, 1995, p. 9-38.

PEREIRA B.; FAYOLLE, A. Confiance ou défiance, le paradoxe de l'auto-entrepreneuriat. **Revue française de gestion**, 2013/2, n. 231, p. 35-54.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. **Relatórios estatísticos do MEI**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior, 2013. Disponível em: <www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/relatorios-estatisticos-do-mei >. Acesso em: 23 jul. 2013.

REYNAUD, J.-D.. **Les règles du jeu**, L'action collective et la régulation sociale. [S.l]: Armand Colin, 1989. 368 p.

SAE. Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. **Vozes da nova classe média**. SAE: Brasília, 2013. Disponível em: <<http://www.slideshare.net/saepr/apresentao-do-lanamento-do-4-caderno-vozes-da-nova-classe-mdia> >. Acesso em: 28 jul. 2014

SAGLIO, J. La régulation de branche dans le système français de relations professionnelles. **Travail et Emploi**, n. 47, 1991, p. 96-111.

SUPIOT, A. Les nouveaux visages de la subordination. **Droit social**, no 2, 2000, p.131-145.

DE TERSSAC, G. (dir.).. **La théorie de la régulation sociale de Jean-Daniel Reynaud** - Débats et prolongements. La Découverte, Paris, 2003.