

Arland Tássio de Bruchard Costa

**NA CORRERIA:
A ADESÃO DE MOTOBOYS DE FLORIANÓPOLIS AO MEI**

Dissertação submetida ao Programa de
Programa de Pós-Graduação em
Sociologia Política da Universidade
Federal de Santa Catarina para a
obtenção do Grau de Mestre em
Sociologia Política.

Orientador: Prof. Dr. Jacques Mick

Florianópolis
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Costa, Arland Tássio de Bruchard

Na correria : a adesão de motoboys de Florianópolis ao MEI / Arland Tássio de Bruchard Costa ; orientador, Jacques Mick, 2019.

106 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Florianópolis, 2019.

Inclui referências.

1. Sociologia Política. 2. Empreendedorismo. 3. MEI. 4. Motoboy. 5. Trabalho. I. Mick, Jacques. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política. III. Título.



Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro de Filosofia e Ciências Humanas
Campus Universitário - Trindade
Caixa Postal 476
Cep: 88040-900 - Florianópolis - SC - Brasil
E-mail: ppgsocpol@contato.ufsc.br

Na Correria: A Adesão de Motoboys de Florianópolis ao MEI.”

Arland Tássio de Bruchard Costa

Esta dissertação foi julgada e aprovada em sua forma final pela Orientador e pelos demais membros da Banca Examinadora, composta pelos seguintes professores.

Prof. Dr. Jacques Mick
(PPGSP/UFSC)
Orientador/Presidente

Prof.ª Dr.ª Maria Soledad Etcheverry Orchard
(PPGSP/UFSC)

Prof. Dr. Iraldo Alberto Alves Matias
(IFSC)

Prof. Dr. Ernesto Seidl
Coordenador PPGSP/UFSC

FLORIANÓPOLIS, (SC), FEVEREIRO DE 2019.

RESUMO

Esta pesquisa investiga as causas e os impactos da adesão de motoboys, categoria composta por 900 mil trabalhadores no Brasil, à modalidade de CNPJ criada pelo Governo Federal em dezembro de 2008 com o intuito de diminuir a informalidade no mercado de trabalho brasileiro, o Microempreendedor Individual (MEI). Realizou-se uma revisão bibliográfica em relação às transformações que ocorrem no mercado de trabalho brasileiro desde a ascensão do neoliberalismo na década de 1990 e à conformação do empreendedorismo como conceito. A partir de uma análise quantitativa-comparativa do perfil dos brasileiros que aderiram ao MEI - em 2019, chegou-se a mais de 7 milhões de registros - em relação ao conjunto da População Economicamente Ativa no país, demonstrou-se que aqueles se encontram nas menores faixas de renda, predominantemente em ambientes urbanos e em ocupações econômicas vinculadas ao setor de serviço. A partir de entrevistas em profundidade com 8 motoboys de Florianópolis que aderiram ao MEI, constatou-se que a criação do CNPJ está vinculada principalmente à disputa, no interior da categoria, pelas melhores vagas de trabalho, com poucas melhorias ao conjunto dos trabalhadores. Por fim, analisou-se a forma como esses trabalhadores justificam para si próprios, como empreendedores ou não, a mudança entre ter um emprego com carteira assinada e trabalhar utilizando um CNPJ.

Palavras-chave: Empreendedorismo. MEI. Motoboy. Trabalho. Precarização.

ABSTRACT

This research investigates the causes and impacts that the accession of “motoboys”, work category composed by more than 900 thousand workers around Brazil, to this new type of CNPJ (National Register of Legal Entities) created by the Brazilian Federal Government in December of 2008, in order to diminish job informality inside the country, called MEI (Individual Micro Entrepreneur). A bibliographic review was done, related to the transformations that occurred among the employment market since the rise of neoliberalism in the 1990’s and the settlement of entrepreneurship as a concept. Starting from a quantitative-comparative analysis of the profile of the Brazilians that subscribed to MEI – in 2019 it was more than 7 million registers – in comparison to the whole group of Economical Active Population, it was demonstrated that this group (motoboys) has one of the lowest incomes and is mainly found in the service sector inside urban centers. From deep interviews with 8 motoboys who live in Florianópolis and who subscribed to MEI, it was verified that this adhesion is mostly related to disputes inside the category seeking better job opportunities, with little improves to the mass of workers. Finally, it was analyzed how these workers justify to themselves, as entrepreneurs or not, the difference from working with a work permit and working with a CNPJ.

Keywords: Entrepreneurship. MEI. Motoboy. Job. Precariousness.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, à minha família. Aos meus pais e irmãos pelo carinho desde sempre, pelo respeito às minhas decisões e por todo incentivo que recebi. Olhando para trás, hoje tenho consciência da sorte que tive em nascer nessa não-tão-tradicional família brasileira.

Aos amigos que a vida me deu. Vitão e Beto, que moram comigo há 6 anos. Fe e Caiera. Aos neo-brasilienses Jacque, Guilherme, Josué, Tomás – que me ajudou a manipular os dados do IBGE através do R – e Belinha – que leu atentamente a dissertação e fez dezenas de críticas e sugestões. À Marina que me ajudou com a tradução do resumo. Ao Maurício e Luciano pela boa companhia, ébria e erudita. Ao Luís Felipe pela ajuda na elaboração do projeto de mestrado, no final de 2015.

A todos que alimentam em mim a certeza de que o reencontro do povo brasileiro com sua própria história e seus próprios símbolos é a tarefa fundamental das ciências humanas e da política no país. Essa dissertação só tem sentido a partir dessa perspectiva. Aos meus camaradas das Brigadas Populares-SC, antigo Coletivo 21 de Junho, organização política à qual me dediquei integralmente por 8 anos seguidos. Foram fundamentais na minha formação política e intelectual e ali ainda estão pessoas por quem guardo imenso carinho. Em especial, ao João Paulo e à Sarinha, meus dirigentes.

Ao Jacques: paciente com todos os fracassos iniciais da pesquisa, atento nas leituras e críticas e, principalmente, por me guiar no primeiro trabalho de campo. Vindo da economia, não tinha certeza de que o tipo de pesquisa qualitativa feito nessa dissertação poderia render bons frutos. Hoje, vendo o resultado, fico satisfeito e agradeço por todos esses anos de debates teóricos e de boas conversas sobre a conjuntura brasileira.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Registros Anuais de MEI (2009 – 2018).	18
Gráfico 2 - Renda do Trabalho Principal de Trabalhadores por Conta Própria (2014).	20
Gráfico 3 - Rendimento Médio por Posição na Ocupação (2001=100). 37	

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Distribuição Ocupacional da População Economicamente Ativa Brasileira (2010).....	19
Tabela 2 - Distribuição de de Trabalhadores por Conta Própria (2014) e dos MEI (2015) por Faixas de Renda.	22
Tabela 3 - Nível de Instrução de Trabalhadores por Conta Própria (2014) e dos MEI (2015).....	22
Tabela 4 - Lista dos 10 Maiores Setores por Registro de MEI (Maio de 2017).	24
Tabela 5 - Origem Ocupacional dos MEI (2015).	25
Tabela 6 - Principais Motivos para a Formalização dos MEIs (2015). .	27
Tabela 7 - O Perfil dos Motoboys Entrevistados.....	66
Tabela 8 - Média Salarial de Motoboys.	69

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
1.1	QUEM SE TORNOU MEI.....	21
1.2	OS MOTOBOYS	28
1.3	ESTRUTURA E METODOLOGIA DE PESQUISA	29
2	UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO.....	35
2.1	NEOLIBERALISMO E PRECARIZAÇÃO	37
2.2	ORIGEM E TRANSFORMAÇÃO DO EMPREENDEDOR ...	47
2.2.1	Cantillon: a transição burguesa e o empreendedor	47
2.2.2	Jean Baptiste Say: a economia política do empreendedor ...	49
2.2.3	A criação destruidora de Schumpeter	52
2.2.4	O empreendedorismo	55
2.2.5	Global Entrepreneurship Monitor: os dados comparados do empreendedorismo no Brasil.....	60
3	OS MOTOBOYS E O MEI	65
3.1	CARACTERÍSTICAS DO TRABALHO	69
3.1.2	Profissão perigo	69
3.1.2	Salário por produtividade.....	74
3.1.3	Formação da jornada semanal e união corporativa	77
3.1.4	Bicho doído: a entrada do motoboy no mercado	80
3.2	A ADOÇÃO DO MEI: PROFISSIONALIZAÇÃO E VANTAGEM COMPETITIVA	86
3.2.1	Incentivo Fiscal e o Papel do Estado	93
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	99
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103

1 INTRODUÇÃO

No dia 22 de dezembro de 2008, o ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou a lei complementar número 128, de autoria do deputado Antônio Carlos Mendes Thame (filiado ao PSDB-SP naquele momento), alterando as regras da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas com a previsão de uma nova modalidade de personalidade jurídica: o MicroEmpreendedor Individual (MEI). O objetivo declarado da lei era combater a informalidade em que milhões de brasileiros se encontravam pela dificuldade de manter uma empresa aberta, o que inclui custos tributários e legais. O MEI surgiu como uma modalidade mais simples de personalidade jurídica do que as já existentes.

A nova forma incluía diversos setores econômicos de produção, comércio e prestação de serviços com duas restrições principais: 1) A receita anual do MEI não poderia ultrapassar R\$36.000 (limite que desde de 2011 é de R\$60.000); 2) Não era permitido ter sócios e se só podia contratar um funcionário, cujo salário corresponderia a um salário mínimo ou ao piso da categoria. Esses dois recortes apontam claramente para o público alvo da lei: trabalhadores que não possuem vínculo empregatício, exercendo seu trabalho de forma autônoma e que se localizam nas camadas mais baixas da sociedade do ponto de vista da renda.

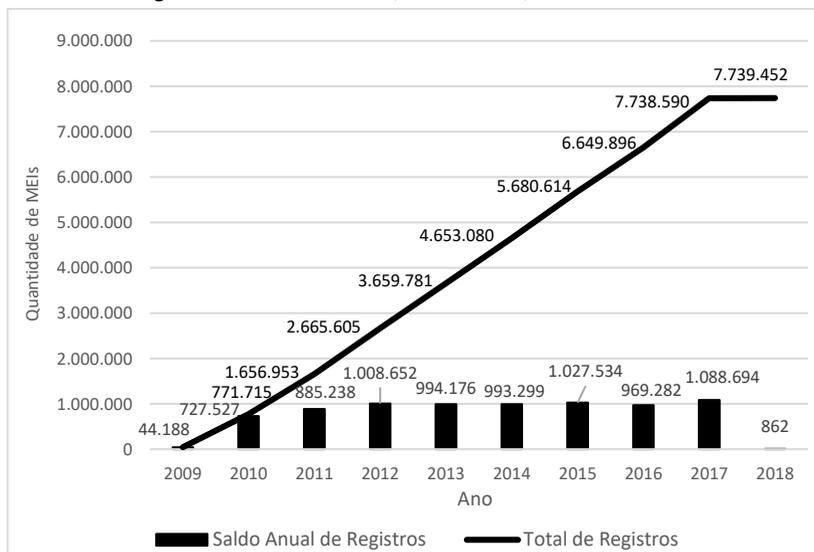
Diversas vantagens e facilidades foram oferecidas aos que saíssem da informalidade e se registrassem como MEI. As principais foram: 1) a facilidade burocrática para registro e manutenção de um CNPJ sem precisar contratar os serviços de advocacia ou contabilidade serviu como incentivo a este setor que não estava acostumado a fazer atividades básicas de uma empresa nem condições de contratar alguém para fazê-lo, como por exemplo a prestação de contas; 2) As taxas de manutenção da personalidade jurídica são baixas e simples porque independem da arrecadação do MEI.

Com uma taxa mensal correspondente a 5% de um salário mínimo (R\$47,70 em 2019), o MEI torna-se contribuinte do INSS, passando a usufruir de diversos direitos previdenciários (com exceção da aposentadoria por tempo de serviço, um dos principais benefícios da previdência social brasileira). A segunda taxa, paga no mesmo boleto que a primeira, é especificamente para a manutenção da personalidade jurídica e tem o custo mensal de R\$5,00 para prestadores de serviço ou de apenas R\$1,00 nos setores de comércio e indústria; 3) A formalização através de CNPJ permite abertura de conta bancária

jurídica e emissão de nota fiscal, medidas que dão acesso a programas de crédito e a clientes que exijam contratos formais.

A adesão à nova modalidade de CNPJ foi enorme. Após pouco mais de 9 anos da criação do MEI, já estão registrados 7.739.452 de empreendedores nesta nova categoria. Este fato coloca o MEI como uma das principais formas jurídicas de ocupação formal no país pouco tempo após sua criação. O gráfico 1 demonstra o saldo anual de registros de MEI entre 2009 e 2018, além do total de MEIs registrados nestes anos (dados de 31 de dezembro de cada ano). O resultado atípico de 2018 foi causado por uma revisão do Governo Federal de CNPJs que estavam inativos e foram cancelados.

Gráfico 1 - Registros Anuais de MEI (2009 – 2018).



Fonte: Portal do Empreendedor. Elaboração própria.

Para compreender o impacto que a criação do MEI teve no mercado de trabalho brasileiro, é necessário levar em consideração a forma com que este se estrutura. O IBGE classifica a População em Idade Ativa (PIA)¹ por critérios relacionados à sua posição ocupacional: a População Economicamente Ativa (PEA), composta por todos os que

¹ O IBGE utiliza o critério de idade para fazer essa classificação. Dependendo da pesquisa, o limite mínimo de idade para uma pessoa ser considerada apta a trabalhar varia entre 10 e 15 anos.

possuem alguma forma de ocupação ou procuraram emprego nos 30 dias que precederam a pesquisa e a População Não-Economicamente Ativa (PNEA), que não está ocupada nem procurando se inserir no mercado de trabalho. Toda a PEA é dividida, então, em subgrupos de acordo com a posição ocupacional da população brasileira, que são os seguintes: 1) Empregados, que possuem uma relação direta com um patrão (pessoa física, jurídica ou do próprio estado); 2) Empregadores; 3) Trabalhadores por conta própria, que exercem suas atividades sem empregados nem vínculo direto com um patrão; 4) Trabalhadores na produção do próprio consumo, vinculados à produção agrícola de subsistência; 5) Trabalhadores não remunerados, geralmente empregados de forma auxiliar no empreendimento de um familiar e; 6) Desocupados, que não possuem uma ocupação mas procuraram de forma efetiva um emprego nos 30 dias que precederam a entrevista (caso não o tenha feito, este trabalhador não é considerado parte da PEA).

Segundo dados do último Censo Demográfico, realizado em 2010, a PEA brasileira (levando em consideração brasileiros com 10 anos ou mais) é composta da maneira descrita na tabela 1, de acordo com a posição ocupacional das pessoas².

Tabela 1 - Distribuição Ocupacional da População Economicamente Ativa Brasileira (2010).

Posição na Ocupação		Pessoas	Participação na PEA
População Economicamente Ativa		93.504.659	100%
Empregados	Com Carteira Assinada	39.107.321	41,82%
	Funcionário Público Estatutário / Militar	4.651.127	4,97%
	Sem Carteira Assinada	17.418.119	18,63%
Trabalhador por Conta Própria		18.529.011	19,82%
Consumo Próprio		3.459.638	3,70%
Empregador		1.703.130	1,82%
Não Remunerado		1.485.492	1,59%
Desocupado		7.150.820	7,65%

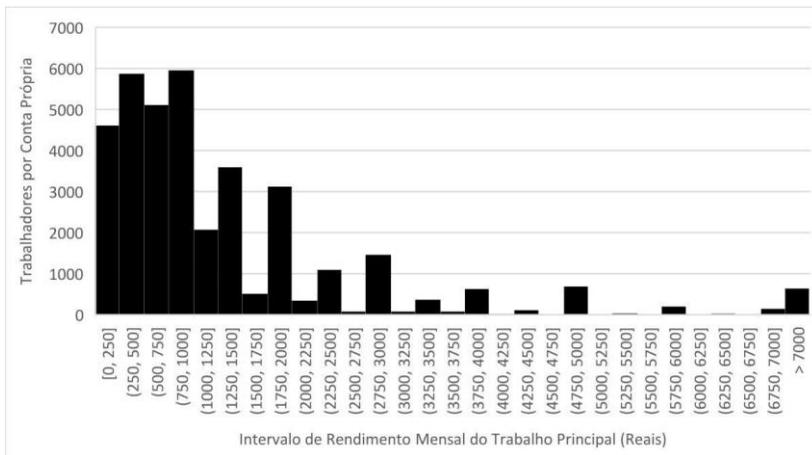
Fonte: IBGE. Elaboração Própria.

² O Censo Demográfico só é realizado a cada 10 anos, o que inviabiliza sua utilização para comparação em intervalos de tempo menor. Optei por utilizar aqui porque é a pesquisa que apresenta a estrutura do mercado de trabalho brasileiro de forma mais precisa.

Da mesma forma que ocorre com as demais classificações da PEA, os trabalhadores por conta própria formam um grupo heterogêneo tanto do ponto de vista da renda que auferem como da função que exercem em suas ocupações. Nos trabalhadores por conta própria estão incluídos desde profissionais liberais de alta remuneração até os vendedores ambulantes mais pauperizados. A criação do MEI foca a formalização de trabalhadores por conta própria brasileiros e, entre estes, aqueles que recebem menor remuneração, com faturamento mensal médio de no máximo R\$ 5.000.

De fato, a imensa maioria dos trabalhadores por conta própria estão localizados nesta faixa de renda, segundo dados da Pesquisa Nacional a Domicílios (PNAD) realizada em 2014, reproduzidos no gráfico 2, que divide estes trabalhadores em intervalos de renda mensal do trabalho principal de R\$250.

Gráfico 2 - Renda do Trabalho Principal de Trabalhadores por Conta Própria (2014).



Fonte: IBGE. Elaboração Própria.

Como o gráfico demonstra, a absoluta maioria dos trabalhadores por conta própria brasileiros concentra-se nas faixas mais baixas de rendimento. A média mensal é de R\$ 1448,00, abaixo da qual estão 67,06% dos trabalhadores, enquanto 97,01% possuem rendimento mensal igual ou inferior ao limite legal de R\$ 5.000,00 reais³. Estes

³ Este número não dá precisão total sobre a quantidade de trabalhadores por conta própria que poderiam se tornar MEI por 3 razões principais: 1) Algumas

dados demonstram que a proposta de criação do MEI surge como um grande marco regulatório do mercado de trabalho brasileiro. Da mesma forma, a elevação de 66,7% no limite anual de arrecadação para MEI – que passou de R\$36.000 para R\$60.000 em agosto de 2011, sendo de 15,4% a inflação acumulada (IPCA) desde a criação do MEI – e as sucessivas inclusões de novas categorias profissionais na modalidade demonstram o empenho do Estado brasileiro em ampliar a quantidade de trabalhadores nesta condição. Para se ter a dimensão desta política, os mais de 7 milhões de microempreendedores individuais registrados no Brasil em menos de uma década já representam quantidade de pessoas semelhante à soma de todos os funcionários públicos estatutários, os militares (exército, marinha e aeronáutica) e os empregadores do país. Apenas a CLT, principal lei trabalhista do Brasil, se apresenta como forma de ocupação legalizada mais extensa que o MEI.

1.1 QUEM SE TORNOU MEI

Estabelecidos os objetivos da criação do MEI, seus critérios e de que forma impacta na estrutura ocupacional brasileira, é relevante observar o perfil daqueles que optaram por aderir a esta nova personalidade jurídica. Dados do SEBRAE de 2015 demonstram que, em média, os MEI têm um perfil socioeconômico superior ao do universo de trabalhadores por conta própria⁴, sobretudo quando se

categorias profissionais específicas não estão inclusas na lei, especialmente as vinculadas ao trabalho intelectual; 2) O limite do MEI é de arrecadação, não de lucro. Ou seja, para ser mais preciso seria necessário descontar os custos. Este fator é amenizado pelo fato de que não há quase nenhum controle sobre a prestação de contas, de forma que é possível supor que uma parcela dos MEI não declara corretamente seus custos; 3) A variável “rendimento do trabalho principal” leva em consideração apenas a principal ocupação do trabalhador, de tal forma que é possível um trabalhador possuir renda superior ao limite em um emprego e abrir um MEI como segunda ocupação. De fato, dados do SEBRAE de 2015 apontam que 17% dos MEI possuíam outro emprego ou negócio. Ainda assim, feitas estas ressalvas, é possível afirmar que quase a totalidade dos trabalhadores por conta própria brasileiro se encaixam no limite de arrecadação mensal imposto pela lei do MEI.

⁴ É possível que haja alguma distorção devido às metodologias utilizadas. O IBGE realiza pesquisas domiciliares, enquanto o SEBRAE realizou a pesquisa “Perfil do Microempreendedor Individual 2015” por telefone.

compara o nível educacional e de renda destes dois grupos. As duas tabelas abaixo apresentam estes dados⁵ (tabelas 2 e 3):

Tabela 2 - Distribuição de de Trabalhadores por Conta Própria (2014) e dos MEI (2015) por Faixas de Renda.

Classificação	Renda Familiar per capita		Trabalhadores Por Conta Própria	MEI
	Mínimo	Máximo		
Alta Classe Alta	R\$ 3.047,01	-	5,9%	4,7%
Baixa Classe Alta	R\$ 1.252,01	R\$ 3.047,00	19,7%	25,3%
Alta Classe Média	R\$ 787,01	R\$ 1.252,00	20,9%	27,2%
Média Classe Média	R\$ 542,01	R\$ 787,00	17,2%	18,2%
Baixa Classe Média	R\$ 358,01	R\$ 542,00	15,6%	14,8%
Vulnerável	R\$ 199,01	R\$ 358,00	12,9%	8,8%
Pobre	R\$ 100,01	R\$ 199,00	5,8%	0,9%
Extremamente Pobre	R\$ 0,00	R\$ 100,00	2,0%	0,0%
Total	-	-	100%	100%

Fonte: SEBRAE (2016) e IBGE. Elaboração própria.

Tabela 3 - Nível de Instrução de Trabalhadores por Conta Própria (2014) e dos MEI (2015).

Nível de Instrução Formal	Trabalhadores por Conta Própria	MEI
Sem instrução	10,4%	0,5%
Fundamental incompleto ou equivalente	36,9%	16,9%
Fundamental completo ou equivalente	11,3%	11,4%
Médio incompleto ou equivalente	5,8%	9,4%
Médio completo ou equivalente	24,2%	41,6%
Superior incompleto ou equivalente	3,0%	7,6%
Superior completo	8,3%	12,7%
Total	100%	100%

Fonte: SEBRAE (2016) e IBGE. Elaboração própria.

⁵ Os critérios de divisão, localizados na primeira coluna, são do IBGE. O SEBRAE possui duas diferenças. A primeira é que inclui o ensino técnico nas divisões que tratam de ensino médio completo e incompleto (linhas 5 e 6 da tabela). A segunda é que possui outra subdivisão específica para quem possui pós-graduação (1,6% dos MEI), que nesta tabela está incluso na categoria “Superior Completo” (linha 7), totalizando 12,7% (11,1% possuem superior completo, mas não pós-graduação).

Em relação à renda domiciliar per capita⁶, é possível observar que aqueles incluídos na faixa superior a R\$ 3047,01 mensais – chamados pelo SEBRAE de alta classe alta – são proporcionalmente mais representativos no conjunto de trabalhadores por conta própria do que entre os cadastrados como MEI. Isso não significa necessariamente que este setor esteja submetido a regimes mais precários de informalidade. Pelo contrário, aponta que os rendimentos individuais dos responsáveis pela renda do domicílio provavelmente ultrapassam com mais frequência o limite legal do MEI do que para as outras faixas de renda, fator que os leva, nesses casos, a outras formas de registros formais.

Além desta especificidade dos trabalhadores da chamada alta classe alta, é notável que os MEI se concentram proporcionalmente menos nas camadas inferiores de renda quando comparados ao total de trabalhadores por conta própria. Enquanto 20,7% dos trabalhadores recebem até R\$358,00 *per capita* mensais, apenas 9,7% dos MEI estão nessa faixa de renda, onde se concentram aqueles que vivem na mais alta marginalidade e informalidade. Por outro lado, os trabalhadores que estão entre a alta classe média e a baixa classe alta (de R\$787,01 a R\$3047 mensais per capita) representam 52,5% dos MEI, enquanto somam 40,6% entre os trabalhadores por conta própria.

Em relação ao nível de instrução, os dados apresentam um sentido semelhante. Enquanto 47,3% dos trabalhadores por conta própria possuem no máximo o ensino fundamental incompleto, estes são apenas 16,9% dos MEI. Por outro lado, os que possuem ensino superior incompleto ou completo representam 20,3% dos MEI, quase o dobro de sua representação no conjunto de trabalhadores por conta própria, 11,3%.

Assumindo como pressuposto que a precarização e a informalidade se concentram nos setores de menor instrução formal e

⁶ O SEBRAE utilizou critérios estabelecidos pela Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE) para dividir a população em “classes econômicas”, que por sua vez foram fundamentados pelo ex-presidente da SAE Marcelo Neri, autor do livro “A Nova Classe Média: o Lado Brilhante da Base da Pirâmide” (2011) e o principal idealizador da tese de que no Brasil surgiu uma nova classe média em meados dos anos 2000. Esta divisão apresenta diversas limitações metodológicas, mas, uma vez que os microdados da pesquisa do SEBRAE não são públicos e já são apresentados desta maneira, optei por classificar os dados do IBGE pelos mesmos critérios porque, ainda que com limitações, é possível estabelecer comparações e verificar as diferenças entre os MEI e os trabalhadores por conta própria.

renda mensal, os dados apresentam que estes setores foram justamente os que menos aderiram proporcionalmente à nova forma jurídica.

É também importante destacar os setores em que os MEIs atuam profissionalmente. O MEI abarca diversos setores da economia brasileira, contando atualmente com 632 tipos diferentes registrados através da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), sendo que 126 possuem mais de 10 mil cadastrados. Os 10 principais setores em que foram registrados MEIs constam na tabela 4, acompanhados de seus respectivos códigos CNAE.

Tabela 4 - Lista dos 10 Maiores Setores por Registro de MEI (Maio de 2017).

Código CNAE	Atividade / Setor	Registros	Participação
4781400	Comércio varejista de artigos de vestuário e acessórios	651.255	9,2%
9602501	Cabeleireiro, manicure e pedicure	541.755	7,7%
4399103	Obras de alvenaria	298.982	4,2%
5611203	Lanchonetes, Casas de Chá, de Sucos e Similares	203.715	2,9%
4712100	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	173.938	2,5%
5620104	Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar	155.742	2,2%
5611202	Bares e outros estabelecimentos especializados em servir bebidas	155.388	2,2%
9602502	Atividades estéticas e outros cuidados com a beleza	150.585	2,1%
4321500	Instalação e manutenção elétrica	144.937	2,0%
5612100	Serviços ambulantes de alimentação	136.567	1,9%

Fonte: Portal do Empreendedor e IBGE. Elaboração própria.

Esses 10 setores, que juntos correspondem a 36,9% do total de microempreendedores registrados no país, estão concentrados em atividades básicas da economia brasileira, vinculados sobretudo ao pequeno comércio e aos serviços, além de duas categorias vinculadas especificamente à construção civil (obras de alvenaria e instalação e

manutenção elétrica). O fato dos setores industriais – desconsiderando aqui os serviços mais comuns vinculados à construção civil – estarem fora desta lista pode ser explicado pela importância cada vez menor deste setor na economia nacional, ao que se soma o fato de que as relações trabalhistas industriais são preponderantemente conformadas com vínculo formal de emprego. De toda a forma, para compreender as características dos MEI, é importante destacar que os milhões dos chamados microempreendedores brasileiros não estão vinculados à produção industrial.

Por fim, cabe ressaltar ainda a origem ocupacional daqueles que se tornaram MEI. Ou seja, identificar de que forma estes trabalhadores se inseriam no mercado de trabalho antes de optar pela criação de uma personalidade jurídica (tabela 5).

Tabela 5 - Origem Ocupacional dos MEI (2015).

Posição Ocupacional	Participação
Empregado com Carteira	45%
Empreendedor Informal	22%
Empregado Informal	16%
Dono de Casa	8%
Servidor Público	3%
Estudante	3%
Empreendedor Formal	2%
Desempregado	1%
Aposentado	1%

Fonte: SEBRAE (2016). Elaboração própria.

Os dados vão no sentido contrário do que se poderia supor do perfil daqueles que se registram como microempreendedores. Uma vez que a criação da nova personalidade jurídica tinha por objetivo formalizar pequenos negócios, o esperado seria que a maioria dos cadastrados exercessem pequenas atividades empreendedoras no mercado informal ou legalizadas de outras formas, como por exemplo microempresas. No entanto, os dados demonstram que 64% dos MEI eram empregados formais ou informais antes de se registrarem como pessoa jurídica. Aqueles que estavam fora do mercado de trabalho (donos de casa, estudantes, desempregados e aposentados) representam 12% do total de MEI. Por outro lado, 22% eram empreendedores

informais e apenas 2% empreendedores formais que transformaram sua empresa em um MEI. Em relação a estes empreendedores já legalizados anteriormente, cabe ressaltar que, desde 2010, é permitido que durante o mês de janeiro, que marca o início do ano fiscal no Brasil, este grupo de empresários individuais migrem do registro de Micro Empresa para o de MEI sem necessidade de passar pelo trâmite burocrático de fechar um CNPJ e abrir outro. De toda a forma, como os dados demonstram, esta transição é muito pouco representativa no total de registrados como MEI.

Duas hipóteses podem explicar o fato de que apenas 24% dos MEI exerciam algum tipo de atividade empreendedora antes do registro legal: 1) Muitos empregados ou pessoas fora do mercado de trabalho viram no empreendedorismo uma forma melhor de ganhar a vida do que as que exerciam anteriormente; 2) Parte dos MEI na realidade não corresponde ao que se considera empreendedor, mas a relações de emprego veladas sob a forma de contratação de pessoa jurídica, fenômeno que vem sendo chamado de pejetização, em que direitos trabalhistas previstos na CLT são negados aos trabalhadores, forçados pelos empregadores a criarem um CNPJ para prestar serviços.

As duas hipóteses não são excludentes. A primeira, de que houve uma inserção de pessoas fora do mercado de trabalho e a transição de empregados para a condição de empreendedores, certamente explica ao menos parcialmente os dados. É normal que exista este tipo de transição, sobretudo para trabalhadores mais precarizados em um país como o Brasil, cujo mercado de trabalho é marcado por alta taxa de rotatividade da mão-de-obra. No entanto, este fator dificilmente explica o fato de que 3 em cada 4 MEIs não exerciam nenhuma atividade empreendedora antes de aderir a esta personalidade jurídica.

Outras características dos MEI endossam a hipótese de que existe, por meio da criação de CNPJ, formas veladas de contratação de empregados, em especial as respostas dadas pelos MEI quando indagados sobre os principais motivos que os incentivaram à formalização (tabela 6):

Tabela 6 - Principais Motivos para a Formalização dos MEIs (2015).

Principal Motivo para Formalização	Percentual
Benefícios do INSS	32%
Ter uma empresa formal	22%
Possibilidade de emitir nota fiscal	10%
Possibilidade de crescer como empresa	9%
Evitar problemas com fiscalização	7%
Facilidade de abrir empresa	6%
Custo de formalizar é baixo	4%
Possibilidade de fazer compras melhores	2%
Possibilidade de aceitar cartão	1%
Conseguir empréstimo como empresa	1%
Possibilidade de vender para outras empresas	1%
Possibilidade de vender para o Governo	0%
Outros	5%

Fonte: SEBRAE (2016).

Infelizmente, o SEBRAE não incluiu no questionário perguntas que permitam observar de forma explícita a prática da pejetização de relações trabalhistas através da criação de um MEI. As respostas, entretanto, apontam indícios importantes: enquanto 63% dos entrevistados pelo SEBRAE respondem que se tornaram MEI por benefícios de abrir uma empresa formal, 32% respondem que o principal incentivo foram os benefícios previdenciários que, ao contrário do emprego informal, o MEI concede. Em uma estrutura de mercado de trabalho como o brasileiro, atravessado por diversas formas de precarização da força de trabalho, o fato de 1 em cada 3 MEI enxergar como principal benefício da formalização um direito que é, por essência, do trabalhador, aponta na direção de que muito provavelmente suas atividades laborais não são propriamente as de uma empresa. Reforçando essa hipótese, dados do SEBRAE (2016) também revelam que em 2015 apenas 16% dos MEI buscaram algum tipo de crédito financeiro voltado à expansão de suas atividades, número baixíssimo se considerarmos a necessidade de financiamento que os pequenos

empreendimentos possuem. Além do possível desconhecimento das formas de obtenção de crédito, é provável que parte dos MEI não procure financiamento pelo fato de que não exercem atividades empresariais.

1.2 OS MOTOBOYS

Essa pesquisa tem como objeto específico a categoria dos motoboys, caracterizada pelo trabalho de transporte de objetos em motocicletas. Dada a alta informalidade no setor, não há dados confiáveis que apontem com precisão quantos brasileiros exercem essa ocupação econômica. O SindimotoSP – Sindicato dos Mensageiros, Motociclistas, Ciclistas e Mototaxistas do Estado de São Paulo – é a maior entidade representativa do setor no Brasil e estima que existam aproximadamente 900 mil motoboys em atuação no país (Revista Varejos s.a., 2017). Além da quantidade expressiva de trabalhadores no setor, os motoboys reúnem as duas características dominantes entre os MEIs: são trabalhadores do setor de serviços essencialmente urbanos. Além disso, para a análise do impacto do MEI no mercado de trabalho, a categoria possui a vantagem de ser marcada por diferentes tipos de contrato. Conforme será demonstrado no capítulo 3, os motoboys podem ser contratados informalmente, através de carteira de trabalho, prestando serviço como trabalhador autônomo, através de empresas terceirizadas, de cooperativas ou, mais recentemente, com um contrato formal de MEI.

A profissão é relativamente nova no Brasil, tendo sido regulamentada pelo Estado em 2009 através de lei sancionada (lei 12.009/2009) pelo então presidente Luís Inácio Lula da Silva. Segundo Julia Frascarelli Lucca (2012, p. 13), a profissão passou a ser exercida no Brasil a partir da década de 1980, como resposta à “profunda crise pela qual o Brasil passava” e ao consequente “desemprego motivado pela redução de postos no setor de indústria”, que levou muitos trabalhadores a submeterem-se a piores condições de trabalho para sobreviver.

Por outro lado, com a expansão de centros urbanos e dos problemas que esse fator trouxe ao trânsito, a moto passou a ser o meio de locomoção mais rápido. O documentário *Motoboys: Vida Loca* (2007) apresenta um dado esclarecedor: para atravessar os 2,8 km de extensão da Avenida Paulista, em São Paulo, um carro leva, em horários de pico, 30 minutos em média, o mesmo que uma pessoa caminhando.

Uma moto, por outro lado, faz o mesmo trajeto em 8 minutos, 26,7% do tempo.

Esses dois fatores – força de trabalho relativamente barata e a velocidade da entrega – foram fatores que levaram à forte expansão dos motoboys a partir da década de 1980 e durante as subsequentes. Segundo Carlos Zaratinni, ex-secretário de Transportes de São Paulo (2002-2007), “O motoboy, na verdade, ele é um aperfeiçoamento do antigo boy, né? Aqui em São Paulo, coisa de 20 anos atrás, o que existia era o officeboy. O office-boy era aquele rapaz que fazia as entregas do escritório, fazia pequenos serviços. Esse officeboy foi evoluindo e hoje ele é um motoboy.” (Motoboys: Vida Loca, 2007). Zaratinni apresenta um dos aspectos do trabalho do motoboy, restrito às atividades-meio de empresas, como levar documento em cartório e transporte de seus materiais internos. Entretanto, as atribuições da categoria cresceram com o passar dos anos. Pessoas físicas também passaram a chamar motoboys para fazer trajetos urbanos, levar documentos e mercadorias. Por fim, empresas passaram a utilizar do serviço de entregas para seus produtos finais.

Pelas características da categoria, que serão aprofundadas no capítulo 4 desse trabalho, os motoboys tiveram adesão relevante ao MEI. Os CNAEs 53.20-2/01 e 53.20.2/02, que concentram as atividades dos motoboys, registram 91.991 trabalhadores cadastrados como MEI (dados de janeiro de 2019), o que coloca a categoria entre as principais registradas com esse CNPJ.

1.3 ESTRUTURA E METODOLOGIA DE PESQUISA

As principais fontes de dados do trabalho serão: 1) O Portal do Empreendedor, órgão do Governo Federal responsável por reunir dados de registros de MEI em todo o país; 2) O SEBRAE, entidade pertencente ao Sistema S responsável por auxiliar na criação e manutenção de micro e pequenas empresas no país. Além de realizar pesquisas sobre o perfil dos MEIs, o SEBRAE possui amplo material relacionado ao empreendedorismo no Brasil; 3) IBGE, que possui séries históricas sobre o conjunto do mercado de trabalho brasileiro; e 4) Trabalhos e artigos acadêmicos ou publicados na imprensa que tratem da carreira dos motoboys ou da realidade de trabalhadores que aderiram ao MEI.

Pelo fato do objeto de estudos ser relativamente novo e pouco estudado, a pesquisa foi planejada desde seu projeto inicial para incluir a realização de entrevistas com pessoas que tivessem aderido ao MEI,

para que fosse possível aprofundar em questões que, por características metodológicas, o IBGE e o SEBRAE não abordam, sobretudo no que diz respeito às relações de trabalho estabelecidas por esses sujeitos que, por serem tratados como empreendedores em outras pesquisas, são preteridas em relação a questões que dizem respeito a empresas.

Inicialmente, o objetivo foi realizar uma pesquisa de caráter quantitativo, que alcançasse um grau de confiança estatística suficiente para chegar a conclusões generalizáveis sobre os MEI em Florianópolis. Para tal, seria necessário obter uma base de dados de todos os cadastrados como MEI na cidade de Florianópolis para, então, estabelecer um número satisfatório de entrevistas para obter grau de confiança desejado. Em seguida, seria necessário estabelecer um critério de aleatoriedade para a realização dessas entrevistas, a obtenção de uma forma de estabelecer o contato – seriam entrevistas por telefone – e um questionário de perguntas fechadas.

Com o desenho do questionário realizado e com a certeza de que seria possível realizar as entrevistas por telefone, busquei nas fontes primárias o acesso aos dados. A primeira delas foi a Secretaria da Fazenda da Prefeitura de Florianópolis, onde os MEIs precisam se registrar inicialmente, mas que alegou não possuir acesso a esses dados. Em seguida, procurei a Junta Comercial do Estado de Santa Catarina (JUCESC), que respondeu que as informações cadastrais dos MEIs são enviadas ao Departamento de Registro Empresarial e Integração, vinculado à Secretaria da Micro e Pequena Empresa do Governo Federal, localizada em Brasília, onde os dados poderiam ser solicitados. Embora tenha solicitado pessoalmente os dados em Brasília, a resposta da Secretaria foi negativa, sob a justificativa de que esses dados deveriam ser requisitados às juntas comerciais estaduais. Retornei à JUCESC que, finalmente, afirmou não possuir a informação solicitada. Por fim, o SEBRAE também foi contatado via e-mail e sequer respondeu.

Diante da dificuldade em obter os dados necessários para a realização de uma pesquisa amostral com validade estatística, a alternativa encontrada foi a realização de um trabalho de campo de caráter qualitativo, com a seleção de um grupo específico de trabalhadores que tivessem um CNPJ para realizar suas atividades, dentro dos parâmetros mais comuns que as pesquisas identificavam nos MEIs: exercício de atividades predominantemente urbanas, vinculadas ao setor de serviço, prioritariamente em setores que concentrassem grandes quantidades de trabalhadores. Esse tipo de pesquisa apresenta a

possibilidade de aprofundar o estudo no segmento social escolhido e, em alguma medida, permite tirar conclusões sobre o conjunto dos MEI.

O trabalho de campo começou, portanto, com um mapeamento de categorias em que seria possível realizar as entrevistas. O primeiro passo dado foi a busca em sindicatos de Florianópolis que representassem essas categorias. Embora os MEI geralmente não sejam sindicalizados, na medida em que não têm as regras de sua carreira reguladas por convenção coletiva, a expectativa era de que os sindicatos pudessem apontar caminhos e contatos possíveis de trabalhadores que utilizassem o MEI. Essa escolha se justificava pelo fato de que dos sindicatos terem contato direto com os trabalhadores de sua categoria e, portanto, com os sujeitos potencialmente alvos da pejetização.

Os primeiros sindicatos contatados foram vinculados às atividades de segurança privada, limpeza, turismo, vigilância de prédio e comércio. Em maior ou menor medida, o MEI era uma realidade que existe em todas essas categorias e reconhecida pelos diretores de sindicatos entrevistados como um elemento de enfraquecimento da categoria e da própria força sindical. A postura diante dessa realidade variava. Em alguns casos, o diretor demonstrava desejo de chegar a esses trabalhadores. Em outros, o diretor tratava os MEI como traidores da categoria, culpados por aceitarem trabalhar com condições inferiores de trabalho e renda.

Nesses sindicatos, cujas sedes estão quase sempre movimentadas pelo acolhimento de trabalhadores em seu setor jurídico, ficou latente a dificuldade que as direções possuíam em estabelecer os trabalhadores representados para além das obrigações jurídicas que cabem ao sindicato em situações como a demissão, sobretudo no caso de trabalhadores de empresas menores e em pontos mais distantes da região central, onde as sedes de sindicatos estão concentradas.

A exceção encontrada foi o Sindimoto-SC, Sindicato dos Empregados Motofretistas e Ciclistas de Florianópolis e Região. Fundado em 2017, foi o sindicato de mais difícil acesso, uma vez que não possui sede ou diretores dedicados exclusivamente à atividade sindical. O sindicato, que representa e é composto por motoboys que possuem vínculo empregatício formal, possui uma forma de organização distinta do que os outros sindicatos contatados. Sem possuir verba própria, as lideranças buscam estabelecimento de contato com outros trabalhadores através da criação de grupos de Whatsapp, onde repassam as atividades sindicais. Com essa forma de organização, criaram um espaço que não apenas funciona como uma via de transmissão de

informações da direção para os trabalhadores, como no caso de jornais e panfletos, mas de interação dos próprios motoqueiros.

Pelas próprias características da categoria, em que os trabalhadores muitas vezes possuem diversos vínculos de trabalho, parte dos integrantes do sindicato – cujo trabalho é voltado principalmente aos que possuem carteira assinada – trabalhava também informalmente ou através do MEI. A partir desse contato inicial com a diretoria do sindicato, as entrevistas foram realizadas por indicações dos próprios motoboys entrevistados.

A entrevista aberta, sem um número respostas previamente estabelecidas para as perguntas, apresenta uma série de riscos, pois é necessário caminhar permanentemente entre a necessidade de estabelecer determinado roteiro e, paralelamente, respeitar a liberdade do entrevistado e estimulá-lo a falar sobre os temas que julgue necessário, sobretudo porque muitas vezes podem aparecer elementos importantes para explicar a dinâmica do trabalho que o entrevistador pode ignorar inicialmente.

A proposta é de compreender a forma como a criação do MEI, que afetou diretamente milhões de brasileiros, foi incorporada e apropriada pelos trabalhadores entrevistados. Por que aderiram à nova personalidade jurídica? O que esperavam dela? Como vendiam sua força de trabalho antes de criar um MEI? Quais são as expectativas que têm? Como é a relação com os patrões, com os colegas de trabalho que não possuem MEI?

Seguindo a pista deixada por Pierre Bourdieu (2008), as entrevistas deverão buscar compreender a implementação do MEI do ponto de vista do sujeito que teve sua vida afetada diretamente pela pejetização, sem romantizar a perspectiva do entrevistado ou conferir-lhe status de verdade, mas compreendendo a forma como essa mudança legal impacta nas relações sociais efetivamente estabelecidas em seus locais de trabalho e em suas vidas. Nas palavras do sociólogo francês, as entrevistas devem servir para demonstrar como mudanças no macrocósmo social se desmembraram e afetaram as interações sociais em diversos microcósmos, desde o ponto de vista dos sujeitos ali inseridos. Paralelamente, é necessário realizar um esforço no sentido contrário: reconstruir e dar sentido, a partir dos fatos apresentados pelos sujeitos entrevistados, às mudanças no macrocósmo social.

Para cumprir esse objetivo, foi estabelecido um roteiro de informações mínimas que deveria constar nas entrevistas, são elas: 1) Os motivos que levaram o sujeito a trabalhar como motoboy e qual era sua trajetória ocupacional; 2) O que o trabalhador considera como positivo e

negativo em seu trabalho como MEI em relação a outras categorias; 3) Em que locais o entrevistado trabalha e de que forma estabelece o acordo com os distintos contratantes; 4) O que o levou a abrir um MEI; 5) Como avalia o MEI e as vantagens e desvantagens que acredita ter em manter o CNPJ; 6) O que o trabalhador planeja para o futuro próximo, principalmente se deseja se manter na categoria e com o MEI ativo. As demais questões abordadas – que, como será apresentado no terceiro capítulo, são muitas – foram todas trazidas à tona pelos próprios entrevistados.

Além disso, foi estabelecido um questionário fechado para traçar um perfil de cada entrevistado, que inclui os seguintes itens: 1) Idade; 2) Ano em que começou a trabalhar como motoboy; 3) Ano em que fez o MEI; 4) Renda mensal média; 5) Raça/cor; 6) Naturalidade; 7) Religião; 8) Quantos filhos possui; e 9) Escolaridade.

A dissertação será dividida em 3 capítulos, além desse de apresentação do tema. O capítulo 2 é dedicado à revisão bibliográfica relacionada ao tema, que abordará: 1) transformações que marcaram o Brasil a partir dos anos 1990 com a ascensão do neoliberalismo; algumas consequências desse fenômeno que se expressam no mercado de trabalho, em especial a tendência à individualização das relações de trabalho; e 3) a evolução e ressignificação do conceito de empreendedorismo, que deixa de ser restrito ao estudo de empresas e passa a ser utilizado para caracterizar trabalhadores e legitimar simbolicamente algumas transformações que marcam o mercado de trabalho brasileiro nas últimas 3 décadas.

No capítulo 3 será apresentada a pesquisa de campo realizada a partir da entrevista com 8 motoboys que trabalham em Florianópolis e que aderiram ao MEI.

Por fim, no quarto capítulo serão apresentadas as considerações finais a respeito da dissertação e possíveis temas para futuras pesquisas.

2 UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

A criação de uma nova personalidade jurídica - o MicroEmpreendedor Individual - constituiu uma forma de regulação do mercado de trabalho brasileiro que em menos de uma década já alcançou mais de 7 milhões de cadastrados. Essa forma de abordar a questão se distingue da maioria das pesquisas sobre o tema, que em geral consideram o empreendedorismo como algo separado do trabalho, o que é resultado da própria nomenclatura criada pelo governo, da imensa propaganda que se produziu em torno deste tema e da forma jurídica que assume o trabalho dos MEI.

Este pressuposto está assentado na compreensão de que estes milhões de brasileiros dependem essencialmente da venda de sua força de trabalho para sobreviver. Ou seja, o fato de não possuírem vínculo empregatício com um único patrão não é o determinante para compreender qual é a fonte principal dos rendimentos destas pessoas: seu próprio trabalho. Além dos dados apresentarem fortes indícios de que parte dos chamados empreendedores individuais na realidade apenas formaliza juridicamente relações precarizadas de emprego - fato absolutamente ocultado em todas as propagandas e políticas públicas estatais voltadas aos MEIs -, parto da compreensão de que mesmo aqueles que trabalham de forma autônoma se integram no mercado como vendedores de força de trabalho. Para um trabalhador, compreendido abstratamente como um sujeito que precisa vender sua força de trabalho para sobreviver, a forma como essa venda vai ocorrer dependerá das vantagens que poderá auferir em cada modalidade de contratação e, por isso, os preços sob cada forma de contratação também estão correlacionados.

É muito comum, especialmente em pequenos negócios, que um empregador ofereça ao empregado salário maior se a contratação não for regida pela CLT. É possível, ainda, que o mesmo empregador possua uma equipe fixa e contrate funcionários para dias específicos, que geralmente recebem um salário maior por hora de trabalho, uma vez que não têm garantia de trabalho todos os dias. Esses trabalhadores - chamados de *freelancer* - geralmente atuam em mais de um local, fazendo parte do que se considera um trabalhador por conta própria ou empreendedor, mas que competem com os demais trabalhadores no mercado de trabalho, ainda que sob formas de contratação diferente.

No mesmo sentido, em um mercado de trabalho precário como o brasileiro, é comum que trabalhadores tenham um emprego fixo, formal ou não, e uma segunda ocupação, os chamados *bicos*. Mesmo em

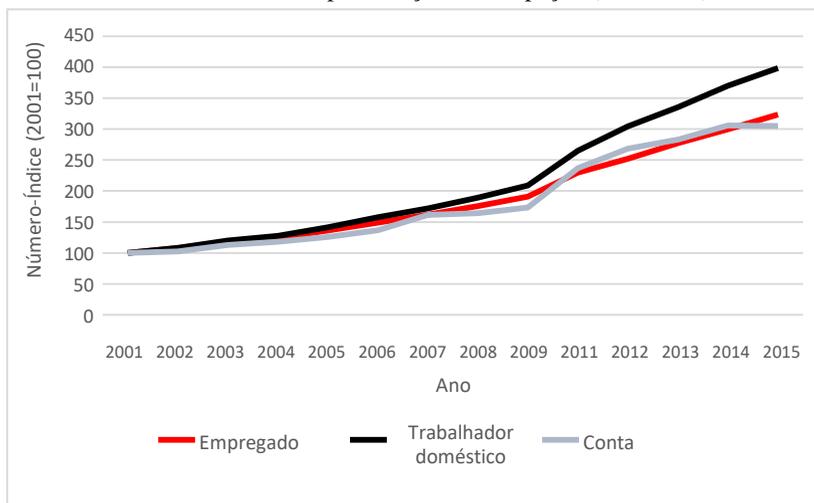
profissões de maior remuneração e prestígio social, como medicina, muitas vezes o trabalhador combina um emprego público com um trabalho autônomo em clínica privada. De tal forma, muitas vezes o trabalhador é ao mesmo tempo – segundo os conceitos utilizados pelo IBGE – empregado e trabalhador por conta própria.

Por fim, inclusive em casos de trabalhadores estabelecidos efetivamente como empreendedores - como ambulantes ou prestadores de serviço -, a decisão de entrar e permanecer em determinado ramo econômico, a possível mudança ou a procura por emprego dependerão também das condições de trabalho e renda encontradas nas diferentes formas de vender sua força de trabalho.

Analisando a mesma situação através da perspectiva do comprador de força de trabalho, a situação é semelhante. Uma família de classe média que deseja contratar uma empregada doméstica pode fazê-lo de maneira formal, informal ou optar por uma diarista (possivelmente uma MEI – uma empreendedora?). Da mesma forma, o proprietário de um restaurante que decide trabalhar com entrega de alimentos através do serviço de *motoboy* pode contratar um funcionário legal ou ilegal, um *freelancer* (um empreendedor?) ou terceirizar o trabalho para uma outra empresa ou cooperativa.

Estes exemplos, e outros tantos que poderiam ser utilizados, demonstram que mesmo em uma primeira aproximação ao tema só faz sentido compreender o microempreendedorismo no Brasil dentro da própria dinâmica do mercado de trabalho. Dados da PNAD expostos no gráfico 3 confirmam certa correlação no rendimento médio mensal entre diversas formas de trabalho.

Gráfico 3 - Rendimento Médio por Posição na Ocupação (2001=100).



Fonte: PNAD (IBGE). Elaboração própria.

Igualando através de um número-índice (considerando todas as variáveis iguais a 100 em 2001) os rendimentos mensais de 3 formas de inserção distintas do trabalhador no mercado em 2001, é possível ver que a variação positiva de todas segue a mesma tendência. A diferença entre elas é que, a partir de 2008, a renda média do trabalho doméstico cresceu acima das outras pelo fato de que o mercado de trabalho brasileiro atravessava uma fase mais expansiva, de forma que diminuiu a quantidade de trabalhadores domésticos, absorvidos em outras formas de ocupação menos precarizadas, produzindo, pela redução da quantidade de trabalhadores disponíveis, uma elevação salarial. Em números, enquanto em 2009 havia 7,2 milhões de trabalhadores domésticos no Brasil, em 2015 havia 6,2 milhões, sendo esta a única forma de ocupação que registrou queda no período. Ainda que apresente um resultado um pouco distinto das demais formas de ocupação, essa distinção só pode ser explicada através do conjunto do mercado de trabalho.

2.1 NEOLIBERALISMO E PRECARIZAÇÃO

O retorno do Brasil à democracia após mais de duas décadas sob domínio de uma violenta ditadura militar está vinculado ao fracasso do projeto desenvolvimentista e industrial que o Estado brasileiro dirigia,

cuja base de funcionamento era a estreita relação entre capital privado nacional, internacional (direta e indiretamente, através de investimentos e empréstimos) e Estado, a quem cabia o planejamento econômico e as atividades vinculadas à infra-estrutura e à produção de minérios.

A década de 1980, que ficou conhecida no Brasil como a década perdida, foi marcada por uma profunda crise do modelo de desenvolvimento militar, baseado sobretudo no endividamento privado e público para garantir os investimentos necessários à industrialização de um país subdesenvolvido. A incapacidade de honrar os compromissos financeiros, associada à hiperinflação registrada no período, inviabilizou a continuidade do planejamento militar, expresso sobretudo nos dois Programas Nacionais de Desenvolvimento (PND), implementados entre 1972 e 1979 para impulsionar setores importantes da cadeia produtiva industrial no Brasil.

Sucessivas medidas foram tomadas, inicialmente pelos próprios militares e em seguida pelo governo civil eleito indiretamente de José Sarney, para combater os principais sintomas da crise: a inflação e o endividamento do setor público. O fracasso de todas elas marcou o período de transição do Brasil à democracia, consolidada apenas em 1989, com a retomada das eleições diretas para a Presidência da República.

Com alta tensão social, proveniente do caos econômico e do regime autoritário que existia no país, as eleições foram marcadas por posições radicalizadas em relação às mudanças que seriam necessárias para que o país retomasse a estabilidade e o crescimento. A proposta vitoriosa na eleição, sob liderança de Fernando Collor, propunha mudanças radicais na dinâmica de funcionamento da economia brasileira. Na cerimônia de posse presidencial no Senado, Collor fez uma declaração – com o título *O Brasil Aberto ao Mundo* – em que apresentou uma avaliação da crise e as principais medidas que pretendia realizar em seu mandato, rompendo bruscamente com o modelo econômico vigente através de medidas liberalizantes e redução das funções do Estado. Em suas palavras:

A dura verdade é que, no Brasil dos anos oitenta, o Estado não só comprometeu suas atribuições, mas perdeu também sua utilidade histórica como investidor complementar. O Estado não apenas perdeu sua capacidade de investir como, o que é ainda mais grave, por seu comportamento errático e perverso, passou a inibir o investimento nacional

e estrangeiro. [...] compete primordialmente à livre iniciativa - não ao Estado - criar riqueza e dinamizar a economia. Ao Estado corresponde planejar sem dirigismo o desenvolvimento (COLLOR, 2008, p.9).

Esse discurso de Collor de certa forma sintetiza as profundas transformações que seriam implementadas no Brasil nas décadas seguintes, atendendo às novas necessidades de acumulação do capital no país, que impactaram de forma decisiva no mercado de trabalho. Para Armando Boito Junior, o governo de Collor marcou o início do que chama de neoliberalismo no Brasil, compreendido por ele como um movimento internacional do capital que obrigou os países da América Latina a alterarem profundamente suas economias a partir da década de 1970, ao qual o Brasil aderiu apenas tardiamente (BOITO JUNIOR, 1999, p.11). Para o autor, no Brasil esse movimento foi fruto da correlação interna de forças políticas e resultou em uma mudança no bloco de poder que dirigia o Estado, atendendo às novas necessidades que o imperialismo impunha à América Latina e reconfigurando a disputa hegemônica na sociedade brasileira.

O autor analisa, então, os impactos do neoliberalismo no Brasil. Defende, em primeiro lugar, que esse movimento teria sido benéfico a todos os setores da burguesia brasileira, porém com predominância maior do capital estrangeiro e do capital monopólico bancário nacional associado a ele. Para comprovar essa hipótese, Boito Junior analisa as medidas implementadas pelo Estado a partir da ascensão de Collor e os setores do capital beneficiados em cada uma delas. Para o autor, os pilares da política neoliberal no Brasil podem ser explicados a partir de três círculos concêntricos, beneficiando, à medida que os círculos vão diminuindo, setores mais restritos do capital:

a) o círculo externo e maior representando a política de desregulamentação do mercado de trabalho e supressão de direitos sociais; b) o círculo intermediário representando a política de privatização; c) o círculo central e menor da figura representando a abertura comercial e a desregulamentação financeira. Os interesses dos trabalhadores ficam do lado de fora de três círculos, já que tais interesses [...] não são contemplados pelo neoliberalismo. Todos os três círculos abarcam interesses imperialistas e

burgueses, e cada um abarca, sucessivamente do maior ao menor, interesses de classe cada vez mais distintos (BOITO JUNIOR, 1999, p. 51).

De tal forma, o círculo maior (a desregulamentação do mercado de trabalho e a supressão de direitos sociais) contemplaria os interesses de toda a burguesia brasileira – pequena, média e grande de todos os setores econômicos – porque reduz os custos com a força de trabalho. Por outro lado, a redução de direitos sociais é de interesse especial do capital financeiro, que se valoriza através da remuneração de títulos da dívida pública, uma vez que reduz os custos não- financeiros do Estado. O segundo círculo – referente à política de privatização – favorece a burguesia imperialista e a fração monopolista da burguesia brasileira que têm condições de se apropriar dos bens privatizados, tanto pelas medidas legais que impediam pequenos e médios capitalistas de participar dos leilões, como pela própria dinâmica da atividade, que exige grande concentração de capital. Ficaram excluídos desse círculo, portanto, os setores da média e pequena burguesia. Por fim, o terceiro círculo – abertura comercial e financeira – é de interesse apenas do grande capital bancário e do capital imperialista, uma vez que a grande indústria brasileira é, em amplos setores econômicos, incapaz de competir com as concorrentes estrangeiras.

Para Boito Junior, o conjunto de medidas neoliberais implementadas no Brasil demonstra, através dos interesses de setores específicos do capital, que a hegemonia do novo bloco no poder constituído no Brasil com a ascensão de Collor era exercida, em primeiro lugar, pelo grande capital bancário nacional em associação com o capital imperialista, atendendo de forma secundária os interesses do grande capital industrial e, por fim, trazendo compensação aos setores médios e pequenos do capital através da compressão dos custos do trabalho.

Essa readequação no bloco de poder teve, para Boito Junior, dois impactos fundamentais no capitalismo brasileiro: 1) A tendência à desindustrialização do país devido à abertura comercial; 2) A tendência ao crescimento do endividamento público associado a altas taxas de juros para remunerar o capital financeiro, devido à desregulamentação financeira.

Em relação ao desmonte da indústria nacional, os números dão razão à tese de Boito Junior. Dados do IBGE sistematizados pela FIESP indicam que em 1985, ano em que Sarney assume a presidência da República, a indústria de transformação respondia por 21,6% do PIB,

cifra que despencou de forma contínua nas três décadas subsequentes, chegando a apenas 10,9% em 2014. A explicação que a FIESP apresenta vai no mesmo sentido apontado por Boito. Para os industriais de São Paulo: “O processo de desindustrialização do Brasil iniciou-se nas décadas de 1980 e 1990 [...] a crise da dívida externa, a desorganização fiscal e a hiperinflação anularam a capacidade financeira do governo, que até então vinha sendo fortemente ativo no processo de industrialização” (FIESP, 2015, p.13). Passam então à análise do impacto que as sucessivas medidas liberalizantes das décadas seguintes tiveram nos setores industriais incapazes de competir internacionalmente.

Em relação à afirmação de que o crescente endividamento público – fruto das altas taxas de juros reais praticadas no Brasil desde a implementação do neoliberalismo – se estabelece como um fator que pressiona para baixo os gastos sociais do governo, Boito Junior também teve razão quando afirmou que:

A abertura comercial, a desregulamentação financeira e o elevado montante pago ao longo dos anos 90 a título de serviços da dívida externa, que são partes integrantes da política econômica neoliberal, na medida em que fazem crescer o déficit externo, obrigam os sucessivos governos a jogarem em patamar cada vez mais alto a taxa de juros, de modo a compensar o déficit através da obtenção de investimentos financeiros internacionais (BOITO JUNIOR, 1999, p. 59).

É necessário apenas fazer a ressalva de que o endividamento mudou de forma – quando o autor escreveu, ainda predominava o endividamento externo (aquele feito em dólar ou outra moeda estrangeira), enquanto nas décadas seguintes o endividamento foi internalizado (contraído em moeda nacional, não necessariamente por brasileiros). Em números, enquanto a dívida externa total do Brasil saltou de 159,3 bilhões de dólares em 1995 para 331,5 bilhões em 2016 (um aumento de 108,1%), a dívida interna passou de 72 bilhões de dólares em 1994 para a assombrosa soma de 4,3 trilhões (mais de 93% do total da dívida), um aumento vertiginoso de 5900,7% em 30 anos, forçando todos os governos estabelecidos desde Collor a fazerem, em maior ou menor grau, sucessivos ajustes fiscais no país.

A desindustrialização e a pressão sobre os gastos sociais do Governo impactam diretamente no mercado de trabalho. Em primeiro

lugar, o processo de desindustrialização que o país enfrenta reduz as ofertas de empregos vinculados a este setor que, em média, possui remuneração e direitos trabalhistas superiores aos outros setores econômicos. Em segundo lugar, as privatizações e o encolhimento do Estado também comprimem o funcionalismo público, outro setor onde os salários tendem a ser superiores à média do mercado de trabalho.

Além do efeito direto dessas alterações na composição ocupacional do mercado de trabalho, o conjunto dos trabalhadores também é impactado indiretamente pelas medidas. Por um lado, com a diminuição dos empregos públicos e industriais, há maior oferta de mão-de-obra disponível nos outros setores econômicos, o que tende a forçar os preços da força de trabalho para baixo. Por outro, os próprios trabalhadores também são compradores diretos de força de trabalho quando usufruem de prestadores de serviços e pequenos comércios. Se ocorre uma compressão generalizada dos salários dos empregados, a tendência é, portanto, que o rendimento daqueles que prestam serviço autonomamente também caia.

Por fim, os próprios cortes em gastos sociais que constituem o orçamento do Estado significam que uma parte do que o Estado destinaria à garantia de direitos dos trabalhadores passa a ser apropriada por setores do capital financeiro que se valorizam através do endividamento público, submetido a taxas de juros reais que estão frequentemente entre as mais altas do planeta. Isso significa que o preço da força de trabalho é reduzido de forma indireta na medida em que força os trabalhadores a aumentarem seus gastos com, por exemplo, serviços de educação e saúde privada, ou a submeterem-se a piores condições de vida.

A análise de Boito Junior, em especial no que diz respeito ao primeiro círculo – desregulamentação do mercado de trabalho e diminuição de gastos sociais do Governo – impressiona pela precisão na definição de interesses que dirigem o Estado brasileiro e explicam em boa medida o sentido político das alterações ocorridas no mercado de trabalho brasileiro nas últimas décadas. Pouco mais de 20 anos após da publicação daquela tese, que ocorreu em 1997, o governo brasileiro luta para aprovar no parlamento as saídas que julga necessárias para atenuar a crise econômica que atinge o país desde 2013, através de duas reformas que vão exatamente nos dois sentidos apontados por Boito Junior no maior círculo do neoliberalismo. São elas: 1) a reforma trabalhista, já aprovada, que desregulamenta o mercado de trabalho através da retirada de inúmeros direitos previstos na CLT; 2) a reforma da previdência, ainda em tramitação, que objetiva reduzir os

custos previdenciários do Estado brasileiro que, estrangulado pela crescente dívida pública, mais uma vez apresenta como única saída possível a diminuição de direitos dos trabalhadores.

Aos objetivos desse trabalho é fundamental, portanto, ter claro que os trabalhadores brasileiros sofrem, na implementação da política neoliberal, uma dupla pressão que atua no sentido de rebaixamento do preço de sua força de trabalho. Em primeiro lugar, diretamente no mercado de trabalho através da negociação individual e coletiva com os empregadores que buscam, incessantemente, forçar os salários para baixo. Em segundo lugar, através da disputa do Estado na implementação dos marcos legais que regulam o mercado de trabalho e do próprio orçamento público, pressionado constantemente a ajustes e cortes em gastos sociais.

As transformações ocorridas no mercado de trabalho brasileiro com a implementação do neoliberalismo foram analisadas por diversos intelectuais brasileiros. A contribuição de maior profundidade teórica possivelmente foi realizada por Ruy Braga (2014). Para o autor, a vitória do neoliberalismo expressa a partir do governo de Collor transformou o regime de acumulação no país, substituindo o que chama de fordismo autoritário – referindo-se ao modelo militar de industrialização e regulação do mercado de trabalho – por um modelo pós-fordista financeirizado, com características distintas.

Na construção teórica de Braga, esse ciclo de financeirização foi iniciado nos anos 90 com os ajustes no serviço público e na iniciativa privada, o que resultou em compressão salarial e brutal elevação da desocupação no país, no sentido apontado por Boito Junior. Braga afirma que esse ciclo teria se completado no Brasil com a ascensão do Partido dos Trabalhadores à presidência a partir de 2002, que levou à reincorporação dessa massa de desocupados ao mercado de trabalho em uma posição mais precária, com o setor de serviços absorvendo grande parte da mão-de-obra que antes era destinada à produção industrial. Em suas palavras:

O atual ciclo de financeirização da economia inaugurado nos anos 1990, não apenas promoveu a inserção da estrutura social brasileira na mundialização capitalista por meio de um modelo apoiado sobre elevadas taxas de juros, na independência operacional do Banco Central e na política de flutuação cambial, como também redefiniu as bases sociais do precariado do país. Se até meados dos anos 1990 a dinâmica nacional de criação de empregos concentrava-se na faixa

de 3 a 5 salários mínimos, com a indústria respondendo por 40% das novas vagas, entre 1994 e 2008 a dinâmica do emprego deslocou-se para os serviços, sendo que 70% das vagas foram abertas nesse setor. Assim, aquela massa de 6 milhões de trabalhadores desempregados, formada entre 1994 e 2002, foi reabsorvida por ocupações serviços sub-remuneradas (até 1,5 salário mínimo) (BRAGA, 2014, p.33).

Como exemplo que sintetiza essas transformações que descreve, Braga utiliza o crescimento da indústria de *call center* no país, cuja mão-de-obra é extremamente precarizada, composta sobretudo de jovens pobres recém-ingressos no mercado de trabalho. Esse setor teve crescimento anual de contratação de trabalhadores na ordem de 15% entre 1998-2002 e de 20% entre 2003 e 2009. O autor aponta ainda o crescimento expressivo do emprego doméstico, um setor notadamente precário, que passou de 5,5 milhões para 7,2 milhões de trabalhadores entre 1999 e 2009.

Com enfoques teóricos distintos, Marcio Pochmann (POCHMANN, 2012) Ricardo Antunes (ANTUNES, 2000) e – de forma um pouco mais otimista com a geração de empregos ocorridas durante o período petista – André Singer (SINGER, 2012) chegam a conclusões parecidas com as de Braga e Boito Júnior. O ponto em comum entre esses autores é que todos fazem suas análises do mercado de trabalho restritas à relação empregatícia, observando o rendimento dos empregados, o grau de formalização, de organização sindical, dos setores que geram empregos entre outros dados e índices. Não levam em consideração, entretanto, os chamados trabalhadores por conta própria, tampouco o recente fenômeno da pejetização – contratação de empregado através de pessoa jurídica (como o MEI).

De forma semelhante a Ruy Braga, Boltanski e Chiapello (1999) analisam mudanças no mercado de trabalho francês que teriam começado no final dos anos 1970 e se intensificado nas décadas subsequentes e as caracterizam como um processo simultâneo de flexibilização interna às empresas – “uma transformação profunda da organização do trabalho e técnicas utilizadas (polivalência, autocontrole, desenvolvimento da autonomia, etc)” (BOLTANSKI; CHIAPELLO,

⁷ Tradução feito por mim. O texto original é: “une transformation profonde de l’organisation du travail et des techniques utilisées (polyvalence, autocontrôle, développement de l’autonomie, etc)”.

1999, p.292) – e uma flexibilização externa – que corresponde à organização do trabalho em redes, através de pequenas empresas especializadas em atividades específicas, que permite contratar uma mão-de-obra flexível. Os autores atribuem essas mudanças à crise do taylorismo na década de 1970, que forçou iniciativas patronais a mudanças na organização do trabalho. Através de inúmeros dados, demonstram, então, o aumento do que chamam de autonomia dos assalariados. Entre as décadas de 1970 e 1990, horários flexíveis substituíram a rigidez taylorista. Trabalhadores especializados em apenas uma função incorporaram uma série de tarefas entre suas obrigações. Como parte do mesmo processo, demonstram também a flexibilização externa das empresas, com o crescimento de empresas terceirizadas em tarefas como limpeza e de locação de bens, liberando as empresas de concentrar toda a posse de bens imóveis, formando uma rede de financeirização.

Esse movimento duplo de flexibilização teria tido como consequência a desconcentração da mão-de-obra, na medida em que as grandes empresas passaram a absorver menos empregados e em seu lugar, houve grande crescimento de pequenas e médias empresas. Esse processo de reorganização das empresas teria resultado, aos trabalhadores, em profundo processo de precarização do emprego, conforme atestam os dados do mercado de trabalho francês expostos pelos autores (*ibidem*, p. 302)⁸. De tal forma, os empregadores se beneficiaram na medida em que obtiveram novas formas jurídicas para contratar mão-de-obra com menores salários e menos direitos trabalhistas. Além disso, na medida em que a jornada de trabalho foi flexibilizada, ampliou-se a possibilidade de terceirização de determinados serviços e ampliou a contratação de mão-de-obra temporária, o empregador consegue aumentar a eficiência do trabalho, uma vez que contrata o serviço apenas para o momento específico em que necessite, sem custos de rescisão.

⁸ 1) entre 1968 e 1980 os estabelecimentos de trabalho temporário passaram de 600 a 1500; 2) o total de postos de trabalho ocupados por trabalhadores temporários e estagiários passou de 500 mil em 1978 para 1,6 milhão em 1995; 3) em 1992 os contratos temporários já representavam 8% do total de assalariados, quase o dobro que em 1985; e 4) houve forte crescimento do contrato de jornada parcial. Em 1984, 7,8% dos assalariados tinha jornada diária inferior a 6 horas, dado que subiu a 9,3%. Ao mesmo tempo, a proporção de trabalhadores que trabalhava mais de 10 horas por dia subiu de 17,9% para 20,4% no período.

Segundo os autores, essas transformações materiais no interior das empresas e na estrutura do mercado de trabalho configuraram também uma mudança no plano da moral. O século XIX e o primeiro terço do século XX teriam sido dominados por uma moral da poupança, que “constituía a via de acesso principal ao mundo do capital e o instrumento da promoção social” (*ibidem*, p. 231), que correspondia ao surgimento do capitalismo de livre competição, com a instalação das primeiras empresas. As décadas subsequentes ao primeiro terço do século XX teriam substituído a poupança pela moral da competência e trabalho, que teria resultado do surgimento de grandes empresas burocratizadas, dirigidas por trabalhadores competentes e diplomados, e não mais pelos próprios proprietários. O terceiro período, emergido na década de 1970, corresponderia a um mundo conectado, que mescla múltiplas formas de remuneração e formas de contratação, em que não há separação clara entre a vida privada e profissional devido às mudanças no ritmo do trabalho e que tende a tornar menos clara a diferença entre a renda do capital e a do trabalho.

De tal forma, em meados do século XX, a ascensão racional do período anterior passou a ser substituída pela valorização da atividade: “sem que a atividade pessoal ou mesmo lúdica seja claramente distinguida da atividade profissional. Fazer qualquer coisa, se mexer, mudar, é valorizado em relação à estabilidade frequentemente considerada como sinônima da inação”⁹ (*ibidem*, 237).

Essa concepção de estabilidade – ou inação – daqueles que possuem emprego fixo permeou todo o trabalho de campo realizado nessa pesquisa e aponta para um tema crescente no Brasil a partir da década de 1990: o empreendedorismo. Além de estar presente na própria concepção do MEI – **MicroEmpreendedor** Individual – a ideia de trabalhar sem a estabilidade ou as garantias que uma relação formal de emprego poderia trazer é um dos pilares que justifica, do ponto de vista das ideias, as transformações pelas quais o mercado de trabalho brasileiro passou nas últimas décadas.

De tal forma, para compreender o significado do MEI, é necessário aprofundar o estudo das origens e consequências do empreendedorismo no mercado de trabalho brasileiro.

⁹ Texto original: “sans que l’activité personnelle ou même ludique soit nettement distingue de l’activité professionnelle. Faire quelque chose, se bouger, changer, se trouve valorisé par rapport à la stabilité souvent considérée comme synonyme d’inaction”.

2.2 ORIGEM E TRANSFORMAÇÃO DO EMPREENDEDOR

Abordar a criação e o desenvolvimento do MEI como uma questão relacionada ao mercado de trabalho, e não à gestão de negócios, é uma opção distinta à forma como geralmente as pesquisas relacionadas aos empreendedores são feitas e pode parecer paradoxal à primeira vista. Entretanto, além dos dados expostos anteriormente justificarem tal escolha, a própria construção teórica do empreendedor – ou do empreendedorismo – corrobora também a abordagem por essa perspectiva. Esse subcapítulo tem o objetivo de revisar a principal bibliografia que trata do empreendedor como conceito sociológico e econômico para justificar a escolha feita. Para tal, farei uma releitura dos 3 principais autores que utilizaram pioneiramente o conceito – Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Joseph Schumpeter – e posteriormente anotarei as mudanças feitas pelo que se chama atualmente de empreendedorismo. Por fim, analisarei as definições e os dados disponibilizados pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a maior pesquisa do mundo sobre o tema.

2.2.1 Cantillon: a transição burguesa e o empreendedor

Richard Cantillon em 1725 escreveu sua obra mais famosa, *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*. Algumas décadas antes da deflagração da Revolução Francesa, o país atravessava profundas transformações em seu sistema de produção e comercialização, com a conformação de burgos e alteração em sua estrutura ocupacional, com parcelas crescentes da população exercendo atividades econômicas estranhas à dualidade vassalo-suserano, dominante na França ainda feudal. Para o autor, “Há apenas o príncipe e os proprietários das terras, que vivem em independência; [...] todos os habitantes são contratados ou são empreendedores” (CANTILLON, 2011, p. 16)¹⁰.

Cantillon caracteriza o conceito de empreendedor a partir da negação: toda ocupação econômica que não seja a posse de terra ou o vínculo empregatício é considerada atividade empreendedora. Além disso, afirma Cantillon, o empreendedor está associado à ideia de risco porque pressupõe a tomada de crédito com pagamento fixo ou, em

¹⁰ Tradução feita por mim. A frase original é a seguinte: “Il n’y a que le prince et les propriétaires des terres, qui vivent dans l’indépendance ; [...] tous les habitants sont à gages ou sont entrepreneurs.”

menor medida, investimento próprio para obter um retorno sobre o qual não têm certeza. Por diversas vezes, o autor cita exemplos de situações em que os empreendedores alcançam o sucesso e, por outro lado, muitas vezes enfrentam a bancarrota e a miséria.

No meio rural, Cantillon considerava empreendedores os camponeses submetidos à lógica feudal de produção, uma vez que iniciavam o processo produtivo com a promessa de pagamento ao proprietário de terras e, eventualmente, de algum capital ou crédito investido, sem possuir qualquer tipo de certeza em relação à colheita que futuramente esperavam fazer. No meio urbano, em que o autor concentrou sua análise do comércio, o termo aparece como um conjunto de funções que não se encaixam nas classes principais do modo feudal de produção, nem possuem a previsibilidade de salário como empregados. Por ser um conceito que se define a partir da negação – não ser proprietário de terra ou empregado –, o empreendedor em Cantillon inclui dezenas de ocupações variadas, como comerciantes, médicos, artistas, advogados, confeiteiros, alfaiates, cabeleireiros, varredores de chaminé etc. A única diferenciação feita pelo autor é considerar, em casos que não exijam nenhum investimento de capital anterior, que determinadas ocupações são tratadas como empreendedores de seu próprio trabalho (*ibidem*, p. 18).

O conceito de empreendedor de Cantillon é fundamental em sua explicação de dois importantes processos que a França e a Europa atravessavam em meados do século XVIII: a expansão mercantil e a urbanização. Em relação ao processo de expansão mercantil, principal objeto de estudo do autor, o empreendedor é figura fundamental em diferentes níveis de análise. É considerado empreendedor o pequeno produtor rural que tenta vender o excedente de produção rural ou prestar determinado serviço em um burgo. Em escala ampliada, é o empreendedor que busca o estabelecimento de novas rotas comerciais, a fundação de grandes empresas de comércio ou o contato com comerciantes de outros países. De tal forma, a atividade empreendedora estava, para Cantillon, no centro das transformações pelas quais a Europa passava.

Em relação ao processo de urbanização, para Cantillon os burgos têm origem no deslocamento de empreendedores para localidades em que vivem proprietários de terra e a nobreza, concentrando comércio vinculado ao meio rural e atraindo camponeses a prestar serviços vinculados às suas necessidades urbanas. Com o crescimento dessas pequenas concentrações populacionais, passa a ser necessária a

constituição de instituições privadas e estatais que passam a integrar grandes cidades e centros comerciais.

Embora Cantillon assumisse que vassalos exerciam atividade empreendedora no campo, a expansão da produção agrária não é explicada pelo autor devido à capacidade empreendedora desses indivíduos, restringindo-se a elucidar, através do conceito, a face mercantil dessa expansão. O mesmo ocorre em relação à indústria: Cantillon assumia que artesãos, alfaiates ou confeiteiros eram empreendedores, tanto nos casos de trabalho individual quanto nos casos em que havia investimento de capital e contratação de empregados. Entretanto, o autor não atribui ao empreendedor da indústria o aumento na produção de riqueza. A ideia de riqueza em Cantillon está, sobretudo, vinculada à produtividade agrícola e às atividades comerciais (empreendedoras) que giravam em torno dessa produção.

2.2.2 Jean Baptiste Say: a economia política do empreendedor

Jean Baptiste Say, contemporâneo de Cantillon, foi o primeiro intelectual a explicar a expansão da produção de riqueza através do conceito de empreendedor, sobretudo em sua principal obra, *Tratado de Economia Política*, que altera completamente o conceito utilizado originalmente por Cantillon. Para compreender o desenvolvimento das ideias e as conclusões de cada autor, é necessário levarmos em consideração os pontos de partida teóricos.

Cantillon incorpora o pressuposto fisiocrata, de que a produção de riquezas depende essencialmente do trabalho humano na natureza:

A terra é a fonte ou o material da qual se tira riqueza; o trabalho do homem é a forma que o produz: e riqueza em si nada mais é que comida, amenidades e comodidades da vida. A terra produz capim, raízes, grãos, linho, algodão, cânhamo, arbustos e madeira de várias espécies, com frutos, casca e folhagem de vários tipos, como os das amoreiras para bichos-da-seda; produz minas e minerais. O trabalho do homem dá a forma de riqueza a tudo isso. (*ibidem*, p.1).

Say, por outro lado, parte da construção teórica de Adam Smith, cuja obra é elaborada como uma crítica aos principais pressupostos das teorias mercantilista (de que a riqueza vem do comércio e do acúmulo

de dinheiro) e fisiocrata (de que o fator principal de produção é a terra). O título da principal obra de Adam Smith, *A Riqueza das Nações*, introduz a questão fundamental em torno da qual gira o pensamento do autor: como se produz riqueza e, em consequência, como uma nação se torna rica.

O pressuposto inicial de Smith, e esta é a diferença fundamental em relação aos fisiocratas, é de que o valor de determinada mercadoria equivale unicamente ao trabalho utilizado para produzi-la, do que resulta, na análise do comércio, que as trocas seriam efetivadas através da equivalência de trabalho contido em cada mercadoria trocada.

A partir desse pressuposto, Smith utiliza o termo renda da terra para caracterizar os ganhos advindos da propriedade agrária. Essa renda se daria em razão da qualidade da terra e das facilidades de acesso ao mercado em que o produto seria vendido. Em termos concretos, Smith defende que o preço – expressão monetária do valor (trabalho) de uma mercadoria – é determinado pelos custos de produção na pior terra, cujo proprietário teria uma determinada remuneração por sua utilização. De tal forma, a diferença de custos de produção entre a terra menos produtiva e o restante determinaria a renda diferencial de cada proprietário da terra, uma vez que o preço de venda das mercadorias tende a se igualar no mercado, ainda que os custos de produção sejam distintos. Ou seja, de forma oposta a Cantillon, Smith não considera que a terra seja um dos elementos do valor de determinada mercadoria – pelo contrário, aparece no ciclo econômico como renda variável resultante da diferença entre preço de produção de cada terra e o preço normal de mercado.

Considerando o trabalho humano equivalente ao valor de uma mercadoria, Smith busca explicar as formas de produzir o máximo de riquezas com a menor quantidade de trabalho possível. Ou seja: o enriquecimento de uma nação, para Smith, é consequência direta da capacidade de reduzir o valor (trabalho) individual das mercadorias. Para o autor, a forma como esse processo ocorre é através da divisão do trabalho e da consequente substituição de trabalho por máquinas. Smith divide, portanto, as classes sociais em três, de acordo com a fonte de sua renda: a) empresários, cuja renda (lucro) seria resultado da propriedade de capital; b) donos de terra, cuja renda (renda da terra) viria da propriedade agrária e; c) trabalhadores, cuja renda (salário) seria trocada por trabalho (SMITH, 1983).

É a partir dessa perspectiva teórica que Say utiliza a palavra empreendedor. Para o autor, Smith se equivoca ao não diferenciar a posse de capital de seu gerenciamento. Em suas palavras:

Os ingleses não têm palavra para empreendedor da indústria, o que talvez os tenha impedido de distinguir nas operações industriais, **o serviço que rende o capital, do serviço que rende, por sua capacidade e seu talento, aquele que emprega o capital**; do que resulta, como veremos mais tarde, a obscuridade nas demonstrações em que eles buscam voltar à fonte dos rendimentos (SAY, 2011, p. 49, grifos meus).¹¹

Para Say, o capital teria um lucro médio ou esperado, que seria a renda própria dos proprietários do capital. A diferença, negativa ou positiva, do lucro efetivamente recebido pelo emprego do capital no processo econômico em relação ao lucro médio seria uma forma de auferir renda não percebida por Smith porque contabilmente ambas aparecem juntas. A essa fonte de renda corresponderia uma quarta grande classe social, os empreendedores, cuja função seria aplicar o capital previamente acumulado por si ou por terceiros. Ou seja: a fonte da renda seria a mesma dos empresários (lucro), mas seria necessário diferenciar a parcela do lucro que advém da propriedade do capital daquela que advém de sua aplicação concreta em distintas etapas e setores do ciclo econômico, dependendo, portanto, da capacidade e talento do empreendedor.

De tal forma, os empreendedores cumpririam papel fundamental no que Say caracteriza como Economia Política. Se levarmos em consideração o pressuposto de Smith de que a divisão do trabalho é propulsora da expansão produtiva, na medida em que amplia a produtividade e rebaixa o trabalho necessário para produzir as mercadorias, e que é a busca por taxas maiores de lucro (gestão do capital, função do empreendedor) que impulsiona o processo de divisão do trabalho, a conclusão é de que a atividade empreendedora determina a capacidade de produção de riqueza de determinada economia.

Say mantém, portanto, uma das características fundamentais do empreendedor de Cantillon: a assunção de riscos. Para ambos, a atividade empreendedora está vinculada à ocupação econômica sobre a

¹¹ Tradução feita por mim. A frase original é a seguinte: “Les Anglais n’ont point de mot pour rendre celui d’entrepreneur d’industrie ; ce qui les a peut-être empêchés de distinguer dans les opérations industrielles, le service que rend le capital, du service que rend, par sa capacité et son talent, celui qui emploie le capital ; d’où résulte, comme on le verra plus tard, de l’obscurité dans les démonstrations où ils cherchent à remonter à la source des profits”.

qual não se tem certeza dos retornos. A diferença entre os autores é que, enquanto para Cantillon o empreendedor é utilizado como conceito para explicar a expansão mercantil e urbana, para Say o empreendedor surge pela primeira vez como capaz de explicar processos e relações sociais específicas no conjunto da produção capitalista.

Na obra de Say, o empreendedor aparece como consequência da característica fundamental da sociedade capitalista: a separação entre meios de produção e trabalhadores, cabendo aos empreendedores gerenciar o capital previamente acumulado como propriedade privada. Portanto, embora para o autor o risco continue sendo característica inerente à ação empreendedora, ele diz respeito à lucratividade do capital aplicado pelo empreendedor. Ou seja, em Say o risco do empreendedor é estabelecido efetivamente pela diferença auferida pelo capital em relação à taxa de lucro que se espera de determinado investimento, enquanto, para Cantillon, o risco aparece sobretudo em relação ao sucesso ou ruína de iniciativas de indivíduos que saem do meio rural para prestar serviço ou realizar comércio nos meios urbanos.

Para Say, os empreendedores seriam, portanto, a classe responsável por gerenciar o capital e, nesse sentido, uma classe duplamente intermediária no ciclo econômico, realizando: a) intermédio entre o empresário e o processo de produção e comercialização, buscando a criação de métodos mais produtivos para ampliar a taxa de lucro; b) intermédio entre o empresário e o consumidor, buscando criar novos produtos ou expandir a comercialização para novos mercados.

2.2.3 A criação destruidora de Schumpeter

Em relação ao austríaco Joseph Schumpeter, o primeiro aspecto a destacar é que há uma grande diferença de período histórico entre ele e os autores que analisamos anteriormente. Schumpeter nasceu em 1883 e escreveu suas principais obras entre 1939 e 1954, realizando uma análise retroativa da transição e consolidação burguesa ocorrida na Europa nos quase dois séculos que precederam sua obra, ao passo que Cantillon e Say buscavam explicar fatos novos que, vistos desde uma perspectiva histórica, representaram a transição do modo de produção feudal ao capitalista na Europa. Cantillon analisou o que considerava uma novidade histórica – o crescimento do comércio e da urbanização. Jean Baptiste Say, apenas algumas décadas depois, se ocupou de descrever a profunda mudança na forma de produção de uma sociedade industrial emergente e de produtividade em expansão acelerada, caracterizando suas classes fundamentais e sua dinâmica de

funcionamento. Schumpeter, um século e meio depois, analisa um sistema consolidado e que enfrentava sucessivas crises e violentas guerras, sendo ainda ameaçado de colapso pela alternativa socialista.

A obra em que trata sobre o empreendedor é marcada fortemente pelo período histórico em que vivia. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, escrita em 1942 expressa as tensões vividas na Europa àquela época. Ao longo do livro, Schumpeter se propõe a responder duas questões principais, inimagináveis para Cantillon e Say: a) O capitalismo é capaz de sobreviver às contradições que sua própria dinâmica gera?; b) O socialismo é viável como sistema econômico? Para respondê-las, Schumpeter faz longa análise crítica da obra de Karl Marx e, a partir da conjuntura política e econômica de Europa e Estados Unidos, chega a conclusões sobre o ciclo econômico capitalista, suas virtudes, suas contradições e possibilidades de esgotamento. É da complexidade do debate travado pelo autor em torno desses temas que surge sua concepção de empreendedor no sistema capitalista.

Para o autor, o capitalismo tinha como virtude sua imensa capacidade de transformar-se e revolucionar-se dentro do próprio sistema de forma acelerada, a partir da criação sucessiva de novos produtos e métodos produtivos. Esse processo de permanente revolução interna, de criação do novo e superação do velho, é cunhado pelo autor de *destruição criadora* porque, na mesma medida em que é responsável por mudanças qualitativas no processo produtivo e nos produtos consumidos pela população, é também movido pela destruição e substituição dos bens consumidos anteriormente e das respectivas técnicas de produção. Em suas palavras:

a cesta de consumo de, digamos, 1760 a 1940 não cresceu apenas por linhas imutáveis, mas sofreu um processo de mudança qualitativa. Similarmente, a história do aparelho produtivo de uma fazenda típica, do início da racionalização da rotação de lavouras, da lavradura e da engorda até a coisa mecanizada dos dias de hoje [...] é uma história de revoluções [...]. A abertura de novos mercados [...] e o desenvolvimento organizacional [...] ilustram o mesmo processo de mutação industrial [...] que incessantemente revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, incessantemente destruindo a velha, incessantemente criando uma nova (SCHUMPETER, 1984, p. 112).

Schumpeter defende que essa dinâmica inovadora-destrutiva do capitalismo aparece de forma instável e conforma ciclos econômicos que se repetiam mantendo determinados padrões de comportamento, sendo formados por: a) criação de uma inovação que supera os métodos e produtos antigos, gerando acelerada expansão da produção; b) esgotamento de determinado paradigma produtivo, estagnação e crise. É em torno dessa ideia – ciclos econômicos instáveis com padrões de expansão e crise – que Schumpeter trabalha o conceito de empreendedor.

O autor lista cinco formas como o empreendedor pode agir: 1) Introdução de um novo bem ou de novas qualidades em bens já consumidos; 2) Introdução de um novo método no processo de produção ou comercialização; 3) Abertura de novos mercados; 4) Conquista de nova fonte de matéria-prima mais vantajosa; 5) Estabelecimento de uma nova composição em determinado ramo, com a conquista de monopólios ou a fragmentação de uma posição monopólica de um concorrente (SCHUMPETER, 1997, p. 76).

O empreendedor, para Schumpeter, tem, portanto, duas características: a) deter propriedade de capital para ter participação relevante em determinado segmento de mercado ou capacidade de tomar empréstimo equivalente; b) gerir o capital de forma a superar, pela destruição criadora, os antigos limites de determinado setor e expandir sua capacidade produtiva/comercial. Para o capital individual, esse processo corresponde à expansão de determinada empresa ou ramo econômico. Do ponto de vista social, a destruição criadora corresponde à entrada em nova etapa expansiva da produção.

Através da ação tipificada pelo autor nos 5 grandes grupos descritos acima, o empreendedor schumpeteriano concentraria em si a própria dinâmica dos ciclos econômicos e suas contradições, com tendência à monopolização da atividade empreendedora junto à concentração de capital na medida que as empresas derrotadas na luta por inovação saem do mercado, expansão da produtividade através da destruição de métodos antigos, substituição de produtos novos por obsoletos. Por fim, o empreendedor seria o responsável pela ação inovadora que marcaria o ponto de virada entre a fase de crise e a retomada da expansão nos ciclos econômicos.

2.2.4 O empreendedorismo

O termo *entrepreneurship*, empreendedorismo, é utilizado para classificar a área que tem como objeto de estudos a gestão de negócios, caracterizando os sujeitos responsáveis pela ação e descrevendo os processos de gestão. No Brasil, a área surgiu na década de 1980, mas se expandiu com mais força a partir da década seguinte, acompanhando o movimento de liberalização da economia.

O objeto de estudos distingue essencialmente os teóricos do empreendedorismo dos autores que analisamos anteriormente, para os quais o empreendedor aparece apenas como elemento das interpretações que fizeram sobre a economia e suas transformações. Enquanto, com diferenças entre si, Cantillon, Say e Schumpeter buscavam, a partir de suas leituras sobre as sociedades em que viviam, compreender as causas e consequências da atividade empreendedora no ciclo econômico, para os estudiosos do empreendedorismo o objeto de estudo é a própria atividade empreendedora e, por consequência, o indivíduo que empreende. Há apenas um pressuposto do ponto de vista da função social que o empreendedor ocupa: é a partir da atividade empreendedora que a riqueza e o crescimento econômico são gerados. Idalberto Chiavenato, um dos principais acadêmicos de administração de empresas do Brasil, define o papel do empreendedor na sociedade da seguinte forma:

O empreendedor [...] não é somente um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios. Ele é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos, a dinâmica de idéias. [...]

Os empreendedores são heróis populares do mundo dos negócios. Fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico. Não são simplesmente provedores de mercadorias ou de serviços, mas fontes de energia que assumem riscos em uma economia em mudança, transformação e crescimento. [...] inauguram novos negócios por conta própria e agregam a liderança dinâmica que conduz ao desenvolvimento econômico e ao progresso das nações. É essa força vital que faz pulsar o coração da economia (CHIAVENATTO, 2007, p. 3).

José Dornelas vai na mesma direção quando aponta que:

O mundo tem passado por várias transformações em curtos períodos de tempo, principalmente no século XX, quando foi criada a maioria das invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas. Geralmente, essas invenções são frutos de inovação, de algo inédito ou de uma nova visão de como utilizar coisas já existentes, mas que ninguém antes ousou olhar de outra maneira. Por trás dessas invenções, existem pessoas ou equipes de pessoas com características especiais que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer e empreendem (DORNELLAS, 2016, p. 7).

Sendo considerada a atividade que conduz ao progresso das nações, os estudos do empreendedorismo voltam-se, então, à descrição das qualidades necessárias ao bom empreendedor e às características que diferenciam o sucesso do fracasso, o desenvolvimento econômico da ruína. Dornelas afirma que “uma vez que os empreendedores estão revolucionando o mundo, seu comportamento e o próprio processo empreendedor devem ser estudados e entendidos.” (*ibidem*, p.7) O empreendedorismo caracteriza-se, portanto, como uma área acadêmica dedicada, sobretudo, ao estudo desse indivíduo de sucesso e de suas atitudes no exercício de sua função. Adelar Baggio e Daniel Baggio sintetizam da seguinte forma:

O empreendedorismo é visto mais como um fenômeno individual, ligado à criação de empresas, quer através de aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro (BAGGIO; BAGGIO, 2014, p. 28).

As publicações dedicadas ao estudo do empreendedorismo geralmente são atravessadas pelo elogio ao empreendedor e pela classificação de suas características individuais que o diferenciam dos demais. Dornelas, por exemplo, afirma que “Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas

pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado.” (DORNELLAS, 2016, p. 7). A seguir, elenca as seguintes características dos empreendedores: 1) São visionários, determinados, dinâmicos, bem relacionados, organizados, dedicados, líderes, otimistas, apaixonados pelo que fazem, independentes; 2) Possuem conhecimento, sabem explorar as oportunidades, tomar decisões, planejar, assumir riscos calculados; 3) Criam valor para a sociedade e ficam ricos como consequência do sucesso de seus negócios (*ibidem*, p. 24).

Essa perspectiva que parte da análise das características empreendedoras de indivíduos e não da função socioeconômica que os empreendedores cumprem em determinada sociedade é a característica mais marcante dos estudos do empreendedorismo e que opacidade ao conceito na medida em que o torna incapaz de explicar relações sociais e econômicas concretas. Um dos reflexos desse fato é o empreendedorismo ter ultrapassado as fronteiras daquele que seria seu objeto de estudo fundamental, a gestão de negócios, para ser aplicado como conceito a diversos aspectos das relações humanas.

Ao longo das décadas de 1990 e 2000, foram criados conceitos como *empreendedor social*, *empreendedor ambiental*, por exemplo, para descrever de forma positiva a iniciativa de entidades, como Organizações Não Governamentais ou Organizações da Sociedade de Serviço Público, em ações de foco assistencial ou de interesse social ou ambiental. O jornal Folha de São Paulo, que desde 2005 realiza anualmente o Prêmio Empreendedor Social, define que o *empreendedor sócio-ambiental* é aquela cooperativa ou empresa social em que predomina “o esforço para a criação de valores sociais e ambientais e que o retorno financeiro seja um meio para esse fim” (FOLHA DE SÃO PAULO, 2018). Em relação ao mercado de trabalho, além de descrever o empregador ou autônomo, passou a servir também aos empregados, desde que esses tenham atitudes consideradas empreendedoras e as qualidades pessoais associadas. Esse trabalhador é chamado de *empregado empreendedor*, *intraempreendedor* ou *empreendedor corporativo*. Segundo Bruno Lana, o *intraempreendedor* é o tipo de funcionário mais desejado por ter características como ser “sempre o sonhador que apresenta a capacidade de transformar uma ideia em uma realidade” (LANA, 2006, p. 27), e assume uma postura semelhante à do empresário, buscando inovações e resultados melhores.

Embora esses conceitos não possuam qualquer relação sociológica entre si, na medida em que se referem a relações sociais distintas, o conceito empreendedor os atravessa na medida em que

carregam consigo determinadas características individuais comuns àquelas atribuídas ao empreendedor, adaptadas a cada situação. Como empreendedor passa a significar o indivíduo que concentra em si qualidades e atitudes atribuídas ao bom empresário, ele pode ser utilizado para descrever, por exemplo: a) o jovem herdeiro de uma grande empresa; b) um sujeito que, ao perder seu emprego, se vê forçado a fazer bicos de encanador; c) uma ONG que desenvolve trabalho de incentivo ao esporte em uma favela; d) um médico que trabalha sem patrão; e) um empregado, de carteira assinada ou não, que se esforça para inovar dentro de uma empresa.

A imprecisão do conceito também aparece no sentido oposto: como o que os empreendedores têm como característica comum são atributos individuais, empreendedor torna-se também adjetivo para diferenciar de forma positiva pessoas que exercem exatamente a mesma função. Por exemplo: dois funcionários com o mesmo cargo na mesma empresa podem ser diferenciados. Um pode ser considerado empreendedor e, portanto, superior e mais produtivo, enquanto outro pode ser apenas um empregado. A ideia de empreendedorismo funciona, nesse sentido, como um elemento de diferenciação e concorrência entre trabalhadores.

Do ponto de vista sociológico, esse caminho metodológico é falho na medida em que não é apenas incapaz de explicar as relações sociais fundamentais de produção e apropriação de riqueza em determinada sociedade, mas principalmente porque funciona como instrumento de ocultação dessas relações, na medida em que abriga no mesmo substantivo categorias sociológicas distintas (empregado, empresário, profissional autônomo) e diferencia, quando é utilizado como adjetivo, pessoas que ocupam a mesma posição no campo social através de atributos individuais.

Álvaro Vieira Pinto, filósofo brasileiro que ganhou notoriedade por suas pesquisas à frente do Instituto Superior de Estudos Brasileiros, escreveu em 1975 sua obra *A Sociologia dos Países Subdesenvolvidos: Introdução Metodológica ou Prática Metodicamente Desenvolvida da Ocultação dos Fundamentos Sociais do Vale de Lágrimas* (2008), publicada apenas 21 anos após a morte do autor, quando foram encontrados manuscritos com suas anotações. Como o título da obra anuncia, Vieira Pinto aborda profundamente as teorias sociais em discussão àquela época para demonstrar que, por trilharem determinados caminhos metodológicos, cumpriam a função de ocultar relações sociais do que chama de “vale de lágrimas”, metáfora para descrever as duras

condições de vida a que, de forma permanente, os trabalhadores dos países subdesenvolvidos são submetidos.

Um dos caminhos metodológicos que o autor aponta como instrumento de ocultação de relações sociais é a substituição da análise social pela análise dos indivíduos:

Nada mais fácil que reduzir o comportamento real dos homens a puras determinações do psiquismo de cada um. [...] A redução dos processos de correlacionamento entre os homens ao encontro entre as diversas psiques correspondentes a cada qual individualmente. Ficam assim alcançadas duas finalidades para a atuação ideológica desses “sociólogos”, a de afastar para o plano de fundo, na verdade o de adiar indefinidamente, o exame pronto e autêntico dos fatos sociais, sob o pretexto de que, sendo o social um produto do psicológico, é a este aspecto ou conteúdo que se deve dar prioridade, a fim de proceder “cientificamente”, e, ademais, obscurecer e na prática renegar o significado das classes sociais, seu permanente conflito e contradições, questão destituída de interesse, se é que algum tinha, em vista da importância primeira e capital dos conflitos entre o espírito dos homens individualmente. Tanto uma como outra dessas manobras escusas atingem o mesmo propósito, o de esvaziar a sociologia do conteúdo próprio e inalienável, substituído pelo fator psicológico (PINTO, 2008, p. 41).

A centralidade na tipificação do sujeito bem sucedido e suas características individuais necessárias ao sucesso levaria a duas consequências. A primeira é que, uma vez que a sociedade é enxergada como uma soma de indivíduos, a própria categoria subdesenvolvimento perde seu valor explicativo, uma vez que a diferença entre países passa a ser explicada pela diferença psicológica entre seus habitantes. A segunda é que, em contraposição ao cidadão que obteve sucesso, existem determinadas características pessoais que levariam os indivíduos ao fracasso. De tal forma, como as dualidades riqueza-pobreza e sucesso-fracasso são explicadas das características de cada indivíduo, esse caminho metodológico:

Induz os espíritos simplórios e dóceis a supor que a sociedade capitalista, enquanto tal, é perfeita, não padece de defeitos propriamente “sociais”, e sim apenas nela se encontram indivíduos que, ou por motivos constitucionais internos, ou por ineficiência prática, não conseguem se adaptar a tão favorável convivência. [...] Os inadaptados, é natural, sofrerão os rigores do clima (*ibidem*, p. 44).

Para o autor, a análise social que parte da tipificação de indivíduos entre eficientes e ineficientes, ao ocultar as relações sociais, teria duas características: culpar os mais pobres pelo seu fracasso e, ao mesmo tempo, “indicar o remédio para sanar esse grave e generalizado estado patológico” (*ibidem*, p. 50), ou seja, apontar ao trabalhador o caminho da adaptação do trabalhador à sociedade. Esse é precisamente o caminho traçado pelo empreendedorismo: ao tipificar características individuais que levam ao sucesso, não apenas responsabiliza o trabalhador por eventuais fracassos, como lhe apresenta a adaptação a determinadas condutas como forma de superá-los.

2.2.5 Global Entrepreneurship Monitor: os dados comparados do empreendedorismo no Brasil

A imprecisão do conceito empreendedor pode ser percebida em termos puramente teórico-abstratos, mas fica mais clara na medida em que o estudo se dirige à análise dos dados concretos. Desde 1999 é realizada anualmente, por um conjunto de centenas de pesquisadores de diferentes nacionalidades, a Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2018), considerada a maior pesquisa sobre empreendedorismo do mundo. Iniciada com apenas 10 países, a pesquisa cresceu de forma contínua e atingiu, no último relatório, lançado em janeiro de 2018, 54 países de diferentes regiões, possibilitando, dentro da metodologia utilizada, a realização de comparações que ajudam a compreender diferentes realidades.

O GEM define o empreendedor da seguinte maneira: “indivíduo que realizou esforços concretos na tentativa de criação de um novo empreendimento, como por exemplo uma atividade autônoma, ou uma empresa, seja ela formalizada ou não, bem como a expansão de um negócio já existente” (SEBRAE, 2017, p. 6). Em outras palavras, o conceito é restrito às pessoas que exercem ocupação econômica, excetuando-se os empregados. O GEM adota o termo *entrepreneur*

employee activity, atividade de empregados empreendedores, para medir o grau do que se chama de intraempreendedorismo, mas não inclui os próprios empregados na pesquisa na condição de empreendedores.

Para tornar a pesquisa mais precisa, o GEM adotou uma nomenclatura que pode ser útil para compreender o empreendedorismo no Brasil. Os empreendedores são divididos em duas categorias: a) empreendedores por oportunidade, correspondente àqueles que planejaram e fizeram a opção por determinado ramo e; b) empreendedores por necessidade, que são os empreendedores que, por falta de opção, passam a exercer determinada ocupação para sobreviver. Embora permaneça sem diferenciar prestadores de serviço, cuja renda vem principalmente do próprio trabalho, e proprietários de capital, cuja renda vem sobretudo da alocação de recursos acumulados, essa diferenciação permite, na comparação entre países, tirar algumas conclusões importantes para compreender a precariedade do empreendedorismo brasileiro.

No Brasil, a razão entre o total de empreendedores por oportunidade em relação ao de empreendedores por necessidade é de 1,2. Ou seja, 45,4% dos empreendedores no Brasil exercem sua ocupação, pelos critérios do GEM, porque se viram sem outra alternativa de sobrevivência. Esse percentual coloca o país como 45º colocado, de um total de 54 países, com maior participação relativa de empreendedores por oportunidade. Em contraste, na Holanda, primeira colocada no quesito, apenas 1 em cada 11 empreendedores é por necessidade (9,1%). Na mesma direção, outros dados fornecidos pela pesquisa ajudam a esclarecer o perfil do empreendedor brasileiro, quando comparado aos outros países pesquisados: a) 3,1% dos empreendedores possuem expectativa de contratar até 6 empregados ou nos próximos 5 anos (posição 52/54), enquanto 74,1% não tem expectativa de contratar sequer um funcionário (posição 1/54); b) 5,3% dos empreendedores direcionam suas atividades para empresas (posição 47/54); c) o Brasil fica na posição 48 de 54 em relação ao grau de inovação dos empreendimentos, segundo índice ponderado calculado pelo GEM; d) apenas 0,7% dos empreendedores registrou atividade empreendedora por parte de empregados (posição 44/54).

A pesquisa revela também que o Brasil é um país em que o empreendedorismo tem uma importância acima da média mundial. A taxa de empreendedores iniciais (que obtiveram rendimento mensal por, no máximo, os 42 meses anteriores à pesquisa) em relação ao total da população é de 20,3% (posição 10/54) e a taxa de empreendedores

estabelecidos (que obtiveram rendimento mensal por mais de 42 meses consecutivos no momento da pesquisa) é de 16,5% (posição 4/54).

Esses dados, embora não sejam elaborados através da mesma metodologia que as pesquisas relacionadas ao MEI apresentadas no primeiro capítulo dessa dissertação, apresentam resultados semelhantes e vão na direção oposta às virtudes que se atribui à atividade empreendedora. A principal contradição que os dados apontam é o Brasil estar entre os países com as maiores taxas de empreendedorismo do mundo e apresentar, ao mesmo tempo, uma das estruturas econômicas menos atrativas para os empreendedores. Se as pessoas buscam ocupações econômicas onde são melhor recompensadas, por que uma estrutura tão precária atrai tantas pessoas?

Em 2017, o banco Santander divulgou uma propaganda¹² de máquinas de cartão voltadas para microempreendedores que ajuda a responder a pergunta e a compreender os dados disponibilizados pelo GEM. O comercial, de 30 segundos, inicia com imagens de carteiras de trabalho, um crachá de empresa e um retrato de funcionário do mês sendo jogadas dentro de gavetas e uma ficha de demissão sendo carimbada. Durante esse trecho o narrador fala: “Pode ser por vocação sua ou culpa da crise. Pode ser por causa de um empurrãozinho ou uma puxada de tapete. **O fato é que você virou empreendedor**, e o que a gente pode fazer por você hoje?” (grifos meus). O cenário então se altera. Uma outra gaveta se abre e a câmera foca uma mão puxando uma máquina de cartão vermelha e, enquanto a câmera exhibe a máquina em várias mãos diferentes, o narrador completa: “Que tal fechar mais negócios aceitando cartões? A vermelhinha agiliza isso para você. Não importa o que te trouxe até aqui. **Essa é sua nova carteira de trabalho. Vai empreender? Santander**” (grifos meus).

O Santander trabalha todo o comercial em cima desse sujeito que, prejudicado com a perda do emprego, foi levado ao empreendedorismo pelo desespero de pagar suas contas sem conseguir encontrar um empregador que lhe pague um salário. Propõe, então, ajudá-lo com a substituição de sua carteira de trabalho por uma máquina de cartão, através da qual será possível ao trabalhador, agora empreendedor, angariar mais clientes pela facilidade de pagamento. Simbolicamente, o banco propõe que o trabalhador se contente com a perda da CLT – que representava certa estabilidade e a garantia de direitos coletivos como

¹² O vídeo, que conta com mais de 7,7 milhões de visualizações no YouTube, pode ser visto em: <https://www.youtube.com/watch?v=YCGcFwO2530>. Acesso em: 03 ago. 2018.

férias, FGTS etc. Em troca, oferece uma vantagem competitiva em relação a outros trabalhadores na mesma situação: o acesso à venda por cartões. Na disputa entre empreendedores para conquistar clientes, possuir uma máquina de cartão pode ser a fronteira entre ter ou não trabalho.

A única característica que se manteve em todos os autores analisados que tratam teoricamente do empreendedor – a assunção de risco no exercício da atividade econômica – é interpretada de forma qualitativamente diferente entre Cantillon, que via o risco de camponeses migrantes aos burgos falirem e serem levados à miséria, e Say e Schumpeter, que analisavam sobretudo os riscos de taxas de lucro do capital menores do que o esperado e, eventualmente, a falência de empresas. Os teóricos do empreendedorismo, ao transformarem o empreendedor em um adjetivo que iguala aqueles que dependem do próprio trabalho e os que dependem da valorização do capital, acabam retornando à concepção de Cantillon. A perda de garantias que a CLT dava – como, por exemplo, renda mínima mensal, explorada pelo Santander na oferta de uma máquina de cartões – coloca, no limite, o risco não apenas de falência de uma empresa, mas de que os próprios empreendedores se vejam completamente sem renda. Em termos concretos, por exemplo, um trabalhador que tenha sido demitido e tenha passado a trabalhar como vendedor ambulante e tenha adquirido uma máquina de cartão para facilitar o acesso a compradores. O risco assumido pelo empreendedor, nesse caso, está diretamente vinculado a sua capacidade de manter o mínimo de renda que necessita para sobreviver. Se seu empreendimento não der certo, não é apenas uma redução na taxa de lucros, mas de fato uma redução na renda de seu trabalho.

O relatório do GEM e a propaganda do Santander deixam claro o divórcio entre o empreendedorismo teórico que advoga ser a atividade empreendedora a propulsora da riqueza individual e coletiva, e a realidade de milhões de empreendedores brasileiros. No Brasil – um dos países mais empreendedores do planeta – os dados permitem afirmar que, paradoxalmente, são as dificuldades econômicas que explicam parcela considerável do empreendedorismo. É essa parcela, espremida entre o desemprego e a concorrência de trabalhadores na mesma situação, que conforma a grande massa dos empreendedores brasileiros, sobretudo de sua parcela mais humilde: os informais e os MEIs.

3 OS MOTOBOYS E O MEI

Esse capítulo possui dois grandes objetivos – caracterizar a categoria dos motoboys e suas especificidades para, em seguida apontar as principais características da adesão desses trabalhadores ao MEI – aos quais corresponde a divisão em dois subcapítulos que sucedem essa introdução.

Para cumprir esses objetivos, serão utilizados dados, leis e fontes da bibliografia sobre o tema, na medida em que ajudem a contextualizar determinados fatos ou características da categoria ou, ainda, de forma que possibilitem interpretar e dar sentido lógico ao material recolhido durante as entrevistas, que será utilizado em forma de citação direta ou como principal referência em todos os temas trabalhados¹³. O perfil dos motoboys entrevistados pode ser observado na tabela 7.

¹³ A transcrição das entrevistas completas pode ser visualizada no link <https://bit.ly/2IFXsa0>. Acesso em: 27 fev. 2019.

Tabela 7 - O Perfil dos Motoboys Entrevistados.

Nome	Idade	Cor/ Raça	Naturalidade	Ano de início da carreira	Ano em que criou MEI	Renda Mensal	Escolaridade	Filhos	Religião
Fabio	33	Branco	Porto Alegre (RS)	2006	2010	5000	Ensino Médio	2 filhos e 2 enteados	Católico
Mario	34	Branco	Rio do Sul (SC)	2008	2013	4500	Superior incompleto	não	Ateu
Gabriel	28	Negro	São Paulo (SP)	2007	2013	2500	Ensino Médio Incompleto	1	Evangélico
André	36	Negro	Florianópolis (SC)	2012	2009	X	Ensino Técnico	não	Cristão não praticante
Leandro	34	Branco	Campo Grande (MS)	2007	2016	2500	Ensino Médio	1	Evangélico
Vitor	29	Pardo	Chapecó (SC)	2007	2012	6000	Ensino Superior incompleto	2 enteados	Católico
Gustavo	33	Pardo	Feira de Santana (BA)	2007	2014	5200	Ensino Médio	1	Católico
Denis	38	Branco	Rosário do Sul (RS)	2008	2010	3500	Ensino Superior	2 filhos e 2 enteados	Budista

Fonte: Elaboração própria.

São necessários três esclarecimentos iniciais em relação aos dados que constam na tabela:

1) Em relação à cor/raça dos entrevistados, a pergunta foi feita aos entrevistados de maneira aberta. A única resposta alterada para a tabela foi a de Vitor que se identificou como mulato, categoria que pode ser utilizada de forma depreciativa por sua origem etimológica. Embora, por razões óbvias, não tenha sido essa a intenção do entrevistado, a utilização do termo pardo parece mais adequada, inclusive por ser categoria que o IBGE utiliza em suas pesquisas; 2) Não foi possível compreender o rendimento mensal de André devido ao fato de que ele combina o trabalho de motoboy com o de guia turístico e, de acordo com a época do ano – Florianópolis e região possuem um turismo muito sazonal, concentrado principalmente no verão –, as horas que dedica à moto e seu rendimento variam a ponto de ser arriscado estabelecer um rendimento médio; 3) Embora todos os entrevistados tenham autorizado a utilização de seu primeiro nome verdadeiro, optei por utilizar nomes falsos, uma vez que o conteúdo de muitas entrevistas pode comprometer os trabalhadores por envolverem questões trabalhistas e por vezes ações consideradas ilegais no trânsito. Sem prejudicar a compreensão do texto, a utilização de nomes falsos pode proteger os entrevistados de eventuais represálias.

Além disso, há também outras questões que chamam atenção e devem ser analisadas separadamente. A primeira diz respeito à idade dos entrevistados: Gabriel, o mais novo deles, tem 28 anos enquanto Denis, o mais velho, tem 38 anos. Em sua dissertação de mestrado, Carolina Riente de Andrade realizou uma pesquisa com 326 motoboys de Belo Horizonte e chegou à seguinte divisão etária: a) 22,7% tinham entre 15 e 24 anos; b) 50,9% tinham entre 25 e 34 anos; c) 19,6% tinham entre 35-44; e d) 6,7% tinham entre 45 e 54 anos de idade. Não foi entrevistado nenhum motoboy com idade superior a 54 anos. (ANDRADE, 2009, p. 96). SOARES et al. (2011) chegaram a números semelhantes quando pesquisaram motoboys das cidades de Maringá, em que 43% dos motoboys tinham entre 25 e 34 anos, e Londrina, onde 41,6% dos motoboys tinha entre 18-24 anos. Em comparação com outras pesquisas, nota-se que o perfil dos 8 entrevistados é relativamente mais velho e experiente, já que todos possuem mais de 10 anos na profissão. Um fator que pode ajudar a explicar esse fenômeno é a seleção apenas de profissionais que possuam MEI, o que traz como possível hipótese o fato de que tendencialmente os motoboys mais experientes e mais velhos utilizem mais o CNPJ do que novatos.

Em segundo lugar, cabe destacar que 100% dos entrevistados são homens, característica dominante na categoria. Andrade afirma que, em Belo Horizonte, menos de 1% dos motoboys são mulheres (ANDRADE, 2009, p. 96). Na bibliografia consultada, esse tema é tratado apenas como um fato da realidade, sem que se busque suas causas. É provável que as próprias características da profissão – o risco de acidentes, o desgaste físico e o trajeto solitário por regiões perigosas da cidade – atuem como fatores de expulsão das mulheres da categoria. Essa realidade se manifestou no trabalho de campo realizado: em diversas entrevistas, foi questionado aos motoboys se eles possuíam contato com mulheres que pudessem ser entrevistadas e a resposta unânime foi não.

Em terceiro lugar, é bastante significativo que apenas um entrevistado (André) tenha nascido em Florianópolis. Natural da região da Avenida Hercílio Luz, no centro da cidade, André explicou com orgulho a trajetória de sua família naquela região da cidade que, até o fim da escravidão, concentrava a população negra que trabalhava próxima ao Mercado Público ou em casas no centro da cidade. Com a valorização do espaço, os negros foram expulsos e passaram a ocupar os morros próximos, onde surgiram as primeiras comunidades de negros livres da cidade e onde nasceu André. Outros 3 motoboys (Mario, Fabio e Gabriel), são a primeira geração de suas famílias em Florianópolis. Fabio mudou-se de Porto Alegre, onde já trabalhava como motoboy, para exercer a mesma função aqui. Mario mudou-se para fazer faculdade e acabou entrando na carreira. Gabriel saiu de São Paulo e começou a trabalhar como cozinheiro em Florianópolis até voltar a ser motoboy, profissão que já exercera em sua cidade natal. Por fim, metade dos motoboys (Denis, Leandro, Gustavo e Vitor) não nasceu em Florianópolis, mas viveu a infância e adolescência na cidade, para a qual seus pais se mudaram em busca de melhores condições profissionais. Embora não seja possível chegar a nenhuma conclusão definitiva com essas informações, elas revelam a conformação heterogênea de uma cidade em forte expansão demográfica como foi Florianópolis nas décadas de 1990, 2000 e 2010.

Em quarto lugar, o nível de educação formal dos entrevistados é relativamente alto. Apenas um não concluiu o ensino médio, enquanto um possui técnico completo, um possui ensino superior completo e dois possuem ensino superior incompleto. Essa é provavelmente a maior diferença entre a expectativa criada antes das entrevistas e o perfil que os entrevistados efetivamente possuíam. ANDRADE (2009), por exemplo, observa que em Belo Horizonte, 54,6% dos motoboys não concluíram o ensino médio, enquanto apenas 4% possuem ao menos

ensino superior incompleto. Essa diferença talvez possa ser parcialmente explicada pelo recorte regional, pressupondo que, em média, Florianópolis possui índices de educação formal superiores à média de outras cidades. Pode, ainda, ser explicada pelo fato de serem apenas motoboys com MEI. As duas hipóteses precisariam de um estudo quantitativo para serem validadas. De toda a forma, pode haver, do ponto de vista da educação formal, certa distância entre os motoboys entrevistados e o universo da categoria.

No mesmo sentido, a renda mensal média dos entrevistados é de R\$4171,43, enquanto outras fontes indicam um média muito menor na categoria. O site Trabalha Brasil estima salários de centenas de categorias profissionais através de buscas no Banco Nacional de Empregos, responsável pela divulgação de milhares de vagas e de currículos. Para motoboys, com a análise de 25570 salários pretendidos e anunciados em todo o Brasil, chegou às médias descritas na tabela 8.

Tabela 8 - Média Salarial de Motoboys.

Porte da Empresa	Experiência na Profissão				
	Até 2 anos	2 a 4 anos	4 a 6 anos	6 a 8 anos	Mais de 8 anos
Pequena	R\$ 1.048,09	R\$ 1.205,30	R\$ 1.386,10	R\$ 1.594,02	R\$ 1.833,12
Média	R\$ 1.257,71	R\$ 1.446,37	R\$ 1.663,32	R\$ 1.912,82	R\$ 2.199,74
Grande	R\$ 1.509,24	R\$ 1.735,63	R\$ 1.995,98	R\$ 2.295,38	R\$ 2.639,69

Fonte: Trabalha Brasil.

Essa diferença pode ser explicada por muitos fatores, como o recorte regional da pesquisa, o fato de serem apenas motoboys com MEI ou, ainda, a experiência dos entrevistados na categoria.

3.1 CARACTERÍSTICAS DO TRABALHO

3.1.2 Profissão perigo

Ao ser indagado sobre as diferenças entre sua antiga profissão, cozinheiro de restaurante, e o serviço de motoboy, Gabriel foi assertivo ao afirmar que, diferente da relativa tranquilidade propiciada pelo emprego estável que tinha, sua dinâmica de trabalho é perigosa:

Na rua é complicado, né irmão? É tudo contigo, né irmão? É tudo contigo. Não tem ficar doente. Não tem... Ah, cê tem que dar conta do seu trampo mano. Trabalhar por conta. Eu e meu cliente, meu cliente não quer saber se eu caí, se eu morri, se eu tô doente, se eu tô indisposto, se eu não tô num dia bom. Ele quer que a entrega dele seja feita, mano. E se eu não fizer eu vou perder o cliente. Se eu perder um cliente, mano, ele vai falar mal de mim pra vários. Então, vai me queimar. Então, tem que dar conta, mano. Não importa se eu briguei com a mulher, se eu não tô legal com a mulher, entendeu? Importa que eu tenho que fazer a correria. Lógico, eu tenho que dar valor à minha vida, né? Eu tenho que dar, porque **é profissão perigo**, né irmão? Eu ando no corredor da morte aí o dia inteiro. Entendeu? (GABRIEL, 2018, grifos meus).

O termo perigo utilizado pelo motoboy para adjetivar seu trabalho condensa uma série de riscos que ele e seus colegas correm diariamente: à luz do dia, o trânsito intenso das metrópoles que os motoqueiros driblam espremendo-se nos corredores estreitos formados entre as pistas ocupadas por carros, ônibus e grandes veículos de carga; o sol e o calor subtropical desgastam trabalhadores que passam extensas jornadas na rua; debaixo de chuva, com a pista escorregadia e visibilidade reduzida; à noite, a pouca visibilidade da pista, veículos percorrendo as cidades em alta velocidade; nas estradas, correm os riscos iminentes de qualquer acidente em alta velocidade; nas cidades, muitas vezes a falta de conhecimento sobre a região da entrega pode levar o motoqueiro ao erro. Emocionado pela perda recente de 3 colegas de trabalho, Denis respondeu à pergunta sobre os riscos inerentes à profissão de uma forma intensa que revela a complexidade e a o grau de sacrifício exigido pelo trabalho sobre duas rodas. Durante quase 10 minutos, deu exemplos específicos que ajudam a compreender a dura realidade da categoria:

Susto a gente toma diário, direto. Eu, vindo pra cá agora mesmo, um cara me deu uma fechada¹⁴

¹⁴ “Fechada” para o motoqueiro representa a ação de um carro que muda de pista sem que deixe claro antecipadamente a manobra que vai fazer. Como os motoqueiros costumam circular nos corredores de asfalto que se formam entre

agora na saída do túnel que, olha, eu arrastei o pneuzinho da moto. Mas, tipo, mês passado já perdi 3 amigos. Então às vezes a gente meio que se cansa de ir em enterro do pessoal. Um deles inclusive, um cara cheio de conta pra pagar e teve que fazer um trabalho atrás do outro. Duas, três semanas trabalhando direto das 8 da manhã até 3 da madrugada, é uma coisa desgastante. Uma hora, parece que ele teve um apagão em cima da moto fazendo uma entrega, teve um apagão do nada, chegou e foi reto no *guard rail* e morreu.

Teve um outro caso de um amigo meu que era um cara super cuidadoso, daqueles que só pegava o corredor se tivesse certeza, fazendo uma entrega na Colônia Santana, a gente tinha almoçado junto, ele saiu pra outra, ele e o outro motoboy amigos nosso também. Por cinco centímetros o outro motoboy também não vai pro saco. Um cara saiu da Colônia Santana fechou ele, ele caiu da moto e estava vindo um caminhão contra. [...] Não sobreviveu.

[...]

A gente, como trabalha também à noite, em sinaleira, por exemplo, é uma coisa que não se confia porque à noite o pessoal é muito louco. Às vezes a gente tá ali trabalhando, aí o pessoal sai de carro bêbado, drogado, atravessa sinal vermelho. Se o cara tá lá confiando no verde, o cara racha o cara em dois. Um deles [de seus amigos] morreu também por causa disso. O cara furou sinal vermelho e não prestou socorro na hora.

Linha de pipa, uma das coisas que geralmente, muitos de nós morre assim. Esses dias mandaram lá no grupo [de Whatsapp] “cara, o Rafael tá lá deitado na Avenida das Torres agonizando porque pegou uma linha de pipa”, na hora que o SAMU chegou ele já estava morto. Eu já quase fui pro pau também de pipa. A sorte é que meu retrovisor me salvou, mas o outro capacete ainda tem a marca. Cara, é um risco diário. A gente sempre fala que o trabalho na moto é comparado ao trabalho da polícia. Sabe que vai sair para

trabalhar, mas não sabe se vai voltar vivo. Eu sempre falo pra minha mulher “nunca discuta comigo, brigue comigo. A gente pode ter nossas tretas, mas não briga comigo antes de eu sair porque tu não sabe se essa não vai ser a última coisa que tu falou pra mim”.

O motoboy não tem que cuidar só dele, do outro cara que tá frente, do cara que tá atrás. Os caras que fecham, acham que só porque é moto o cara pode desviar rápido. Os pedestres que atravessam achando que a moto vai conseguir parar no tempo certo, mas a moto depois que tá embalada, ela não tem freio. Ela rasga o pneu, mas carrega junto.

Buraco na rua é uma coisa que pode te derrubar. Óleo na pista, que é uma coisa que tenho muito medo. Dia de chuva a gente dá uma maneirada no acelerador porque pegou óleo na pista, é chão. Dependendo da ocasião é caixão também. Teve um dia que fui fazer uma entrega, na hora que cheguei na curva da saída da ponte para ir pro centro, já tava os policiais parados “óleo na pista, óleo na pista”, quando olhei pro lado já tinha dois motoqueiros, um era um casal e outro era um motoboy, sentado na mureta com a moto tudo estourada (DENIS, 2018).

Por mais experiente e precavido que seja o motoqueiro, e que utilize de todo Equipamento de Proteção Individual (EPI) – que inclui equipamentos de proteção contra choques e que aumentam a visibilidade da moto –, todo acidente em trânsito expõe diretamente o corpo do motoqueiro a impactos violentos e quase sempre apresenta riscos graves de lesão, como queimaduras e fraturas, que podem deixar sequelas permanentes. Mesmo em acidentes de pouca gravidade ou intensidade, o trabalhador corre risco de precisar se afastar da profissão ao menos temporariamente devido a lesões ou danos à moto. O risco real e constante de acidentes na pilotagem da moto é agravado pelas condições exaustivas de trabalho dos motoboys, pela falta de qualidade e de manutenção das vias urbanas, pela intensidade do trânsito nas grandes cidades e pelas intempéries.

Além disso, por trabalharem nas ruas, estão submetidos diretamente à violência urbana, desde a mais corriqueira, como assaltos e furtos, até as mais extremas por eventualmente transitarem em meio a regiões dominadas por facções criminosas em confronto com rivais ou

com as forças repressivas do Estado. Denis, por exemplo, relatou uma experiência por que passou ao realizar uma entrega de comida em uma favela e, no momento que iria sair do local se viu em meio a um tiroteio entre traficantes e policiais:

O outro lado dessa realidade intensa de trabalho, como se pode observar na tabela 7, é que, embora profissão não exija nenhum grau de educação formal ou qualquer tipo de curso preparatório para que seja exercida, a carreira de motoboy possibilita receber rendimentos mensais que podem ultrapassar 5 mil reais, valor que os insere em um restrito grupo que apenas 3% dos trabalhadores por conta própria consegue alcançar e que representa 3,36 vezes o valor médio dessa forma de ocupação, conforme dados do IBGE expostos no capítulo 1 desse trabalho. Os dois fatos são complementares: a intensidade do trabalho, a extensão da jornada e os riscos assumidos são elementos centrais para explicar os altos salários da categoria em relação ao que em média recebem trabalhadores de baixo nível educacional no Brasil. Leandro avalia essa questão da seguinte forma:

O ruim do motoboy é que é isso aí, é que a gente trabalha, às vezes, no horário que o pessoal tá descansando. Quer dizer que, daí... eu acho que por isso que tem que ganhar bem. Por vários motivos, claro. Pelo risco de vida, cara, que sofrer acidente a gente pode sofrer a qualquer instante. Eu podia ter vindo pra cá agora e ter caído no meio do caminho [...] Então, às vezes, qualquer coisa simples, às vezes, tu cai ali e torceu o pé. O risco corre bastante, então a gente tem que ganhar bem por causa disso. É de lei¹⁵. Pelo risco (LEANDRO, 2018).

Toda a carreira de um motoboy é estruturada por uma relação direta entre o risco extremo a que está submetido – e, portanto, também as maneiras possíveis para amenizá-lo – e a tentação de auferir um nível de renda que a maioria dos motoboys não conseguiria sem se expor aos perigos dessa profissão. A combinação desses fatores contraditórios – o receio do risco e a tentação pela recompensa monetária que oferece – assume aspectos diferentes em cada motoboy e em cada tipo de contrato estabelecido por eles, mas está presente e organiza toda a curta carreira

¹⁵ “É de lei” é uma gíria usada em Florianópolis que expressa a certeza de determinado fato.

desses trabalhadores desde que, quando jovens, decidem ingressar na categoria até o momento em que, normalmente antes de completar 40 anos, são forçados a trocar de ocupação porque seus corpos não aguentam mais as exigências que lhe são impostas.

3.1.2 Salário por produtividade

O acordo estabelecido entre o motoboy e o comprador do serviço varia de inúmeras formas: com carteira de trabalho assinada através da CLT, através da contratação de prestação de serviço formal em nome de determinado CPF ou MEI, com o intermédio de cooperativa ou empresa (que, por sua vez, estabelecem vínculos com os trabalhadores cooperados ou contratados), por aplicativos de celular ou pelo acordo informal. Todas essas formas de contratação possuem em comum o fato de pagarem o trabalhador de acordo com a quantidade de entregas feita.

O acordo pode ser estabelecido vinculando 100% do pagamento à execução de determinada entrega, que é comum sobretudo para clientes que fazem demandas esporádicas. Em outros casos, quando o motoqueiro fica à disposição de uma empresa para realizar entregas por um determinado período, o usual é o estabelecimento de um preço fixo inicial – chamado pelos motoboys como “preço de arrancada” ou “preço de largada” – e um adicional por entrega feita. Esse é o principal tipo de contratação de motoqueiros por parte de empresas que possuem parte importante de seus rendimentos advinda da entrega imediata de produtos demandados por telefone ou internet, como restaurantes ou farmácias. Os detalhes de cada contrato são negociados e podem variar de acordo com regras de cada contratante. É usual, por exemplo, que uma empresa contrate um motoboy que fique à sua disposição por um determinado número de horas por um valor fixo que inclua um número de entregas. De tal forma, o valor variável do pagamento só passa a contar se as entregas excederem o mínimo estabelecido. O preço “de largada” serve como garantia de renda mínima ao motoboy, que abre mão de eventuais demandas para ficar à disposição de empresas. Em troca, o empregador tem a garantia de que terá um motoboy à sua disposição durante todo o período em que a empresa estiver funcionando. Mesmo que possua carteira de trabalho assinada, somente uma pequena parcela dos trabalhadores recebe apenas rendimento fixo, enquanto a maioria tem direito a um salário reduzido que funciona de forma semelhante ao “preço de largada”, ao qual é adicionado um valor variável de acordo com a produtividade. Portanto, embora cada forma de acordo possua suas especificidades, é possível afirmar que o rendimento da imensa

maioria dos motoboys é determinado diretamente pela quantidade de entregas que fazem, e não pelo tempo em que estão à disposição de seus contratantes.

Karl Marx, tratando da modalidade do pagamento de salário por peça produzida que estava sendo implementada na indústria europeia em meados do século XIX para substituir o salário por tempo de serviço, afirma que, no salário à peça, o trabalho é medido “pela quantidade de produtos em que o trabalho se condensa durante um tempo determinado” (MARX, 2017, p.623), de forma que o salário “varia com a diversidade individual dos operários, um dos quais fornece apenas o mínimo de produto num dado tempo, o outro, a média e o terceiro, mais do que a média” (*ibidem*, p. 625). Ou seja, embora o preço médio do tempo de trabalho fosse calculado pelo capitalista de acordo com a produtividade média dos operários tanto quando o salário era vinculado ao tempo de trabalho, como nos casos em que era medido por peça produzida, o rendimento efetivamente auferido pelo operário variava em torno do salário médio a depender da relação entre sua capacidade produtiva individual e a produtividade média.

Desse fator, Marx chegou a duas conclusões. A primeira é que embora na contabilidade das empresas as duas formas de pagamento – por tempo e por peça – possam aparecer como equivalentes, havia uma diferença substancial entre elas:

Como a qualidade e a intensidade do trabalho são, aqui, controladas pela própria forma- salário, esta torna supérflua grande parte da supervisão do trabalho. [...] Dado o salário à peça, é natural que o interesse pessoal do operário seja empregar a sua força de trabalho tão intensivamente quanto possível, o que facilita ao capitalista uma elevação do grau normal da intensidade. (*ibidem*, p.624).

A segunda é que, ao vincular o salário individual à capacidade individual de produção, o industrial levava o operário a crer que seu salário – e não apenas a variação dele em relação ao salário médio – dependia integralmente de suas próprias capacidades, de forma que:

O maior espaço de ação que o salário por peça proporciona a individualidade tende a desenvolver, por um lado, tal individualidade e, com ela, o sentimento de liberdade e o autocontrole dos trabalhadores; por outro lado, sua

concorrência uns contra os outros. O salário por peça tem, assim, uma tendência a aumentar os salários individuais acima do nível médio e, ao mesmo tempo, a abaixar esse nível (*ibidem*, p. 626).

Denis reproduz quase literalmente as ideias de Marx quando afirma que, em comparação à carteira assinada, o contrato através do MEI lhe traz vantagens: “Pro meu lado, como eu já vejo o quanto eu ganho, se eu quiser ganhar mais eu trabalho mais, eu quero, **eu faço o salário que eu quero**” (DENIS, 2018, grifos meus).

Há diferenças importantes entre a vinculação de um operário europeu com o capitalista que o contratava e um motoboy com seus clientes, sobretudo porque o motoboy geralmente possui mais de um contratante e o controle sobre seu trabalho seria pulverizado ainda que seu salário fosse determinado pelo tempo de trabalho. Entretanto, mantém-se o fato de que transferir ao trabalhador o controle sobre a produtividade de seu próprio trabalho amplia a possibilidade de elevar o grau de intensidade do trabalho. Essas são as condições materiais sobre as quais se reproduz atualmente a ideia de que o trabalhador é o único responsável por seu próprio nível de renda e, portanto, culpado caso não consiga trabalhar tanto quanto precisaria para honrar seus gastos. Em sua concepção mais extrema, é essa linha de raciocínio que atribui ao trabalhador a necessidade de ser *empreendedor de si mesmo*, estabelecendo uma comparação entre o empresário que deve se dedicar ao máximo à sua empresa com um trabalhador que, se por qualquer adversidade tiver sua capacidade física ou psicológica comprometida, corre o risco de ver suas condições de vida se deteriorarem. Nas palavras de Vítor:

O MEI ajudou porque eu não fiquei mais dependente de patrão. Na verdade, quem se torna MEI, tu se torna o próprio patrão, mas em compensação, a carteira assinada qual a vantagem que tu tens o teu décimo [13º salário], as tuas férias, tem muitos benefícios, tu sendo patrão tu já não vai ter. Querendo ou não, quem tem o MEI se torna o seu próprio patrão do dia-a-dia, daí tem que correr atrás do seu salário, na verdade, o MEI. E tu, na verdade, **o motoboy corre a cada dia, corre atrás do seu salário por dia** (VITOR, 2018, grifos meus).

O discurso de Vitor apresenta a contradição fundamental da construção teórica de que o trabalhador passaria a ser *empreendedor de si*, ou um empresário, na medida em que não tenha garantias correspondentes ao contrato formal de emprego. Embora considere que tenha se tornado o próprio patrão, Vitor não expressa sua renda como se ela fosse lucro de uma empresa. Ao contrário: explica que, por não ter garantias, precisa diariamente lutar para conseguir o seu salário, forma de renda dos trabalhadores.

O salário por produtividade, apontado por Marx quando analisava a produção industrial inglesa como fator de elevação da intensidade no emprego da força de trabalho, resulta para os motoboys em fator de ampliação de inúmeros riscos. Em primeiro lugar porque, diferente dos trabalhadores estudados por Marx, os motoboys não controlam apenas a intensidade do trabalho, mas também a extensão da jornada que vão cumprir e tendem a ultrapassar seus próprios limites quando possuem dívidas. Em segundo lugar porque, em uma profissão que já é extremamente perigosa pela própria natureza do trabalho exercido, o aumento do desgaste físico e mental do trabalhador aumenta a possibilidade de desatenção e erros na condução que podem ser fatais ao motoboy.

3.1.3 Formação da jornada semanal e união corporativa

A imensa maioria dos motoboys é composta por trabalhadores com mais de um patrão, entretanto, a dinâmica da categoria possui diferenças em relação ao que é considerado como trabalhador por conta própria pelo IBGE. Isso ocorre porque parte das empresas que demanda o serviço de motoboy possui necessidade de trabalho constante, caso sobretudo das que trabalham com a entrega imediata de produtos, como farmácias, restaurantes ou lanchonetes. Essas empresas normalmente vendem suas mercadorias por telefone ou internet e as entregam imediatamente no endereço solicitado pelo consumidor final. Em razão da necessidade permanente do serviço de entrega, a maioria dessas empresas trabalha com uma equipe fixa de motoboys e, eventualmente em dias de maior demanda ou em que é necessário substituir um de seus entregadores, conta com a contratação de *freelancers*. Por outro lado, muitas empresas e, inclusive, pessoas físicas, contratam apenas esporadicamente o serviço de motoboy para entrega de documentos ou produtos e pagam apenas pela realização do trabalho avulso.

Esse fato possibilita aos motoboys combinar diferentes formas de contrato e aproveitamento do tempo. Todos os motoboys entrevistados

possuem ao menos um vínculo de trabalho fixo durante ao menos 3 até o limite de 6 dias por semana. Esse tipo de contrato de trabalho oferece algumas vantagens ao motoboy. Em primeiro lugar, garante que eles tenham demanda de trabalho durante toda a semana e, portanto, certa previsibilidade em relação à sua renda mínima semanal. Além disso, são locais em que o trabalho tende a ser menos intenso por quatro razões: 1) geralmente cada empresa possui um determinado padrão de rotas a serem percorridas, com endereços específicos ou bairros que concentram a maior parte das entregas; 2) representam um ponto de conforto ao motoboy, geralmente oferecendo alimentação e banheiros adequados; 3) geralmente possuem horários de pico de trabalho e momentos menos intensos em que os motoboys podem descansar, interagir com colegas ou cuidar de assuntos particulares e; 4) cumprem a função de estabelecer determinada rotina ao motoboy, que passa a articular seus compromissos pessoais e profissionais em torno dessa atividade fixa.

Denis, por exemplo, trabalha em uma confeitaria de segunda a sexta entre 8 e 18 horas, através de contrato feito através de seu MEI. O acordo prevê prioridade de trabalho para a confeitaria em troca de um “preço de arrancada”, mas dá liberdade a Denis para que realize outros trabalhos nos momentos em que não há demanda de entrega na empresa: “Posso pegar [outra entrega], mas, a partir do momento que eu fiz a outra corrida, tem que voltar na confeitaria e ficar de prontidão. É como se fosse meu escritório” (DENIS, 2018). De tal forma, a confeitaria lhe garante um local fixo de trabalho, com uma renda mínima e conforto, e lhe possibilita organizar a semana de trabalho assumindo compromissos noturnos, em fins de semana, ou mesmo no horário em que prioriza a confeitaria, de acordo com o que julgar mais vantajoso.

Todos os motoboys entrevistados exercem atividades esporádicas para outros clientes. De tal forma, embora ainda possuam alguma imprevisibilidade relacionada à demanda de trabalho avulso que conseguirão atender, são trabalhadores capazes de administrar quanto tempo e quais períodos do dia ou da noite pretendem dedicar ao trabalho durante a semana. Quando estão endividados, tendem a ocupar mais espaços do seu dia com atividades esporádicas, mas quando possuem compromissos ou pretendem descansar, diminuem a intensidade dos trabalhos avulsos.

Essa dinâmica que combina acordos fixos com trabalhos esporádicos é um fator que estimula a formação de redes de contatos entre motoboys, na medida em que, quando uma empresa tem necessidade de contratar *freelancer*, por exemplo, é comum que o patrão

busque, em primeiro lugar, indicações de sua equipe fixa. Essa característica é ainda reforçada pelo fato de que, na maior parte dos contratos fixos, o próprio motoboy é responsável por conseguir um substituto para si. Denis faz o seguinte relato sobre sua entrada na categoria:

É aí vai me apresentando para o pessoal. Tem que correr um pouco atrás, o motoboy tem uma vantagem que é uma classe bem unida. Então, tipo, o pessoal não tem aquela panelinha. “Ah, pô, estou precisando de um motoboy aqui”. O outro motoboy vai indicando, aí tem os grupos [de Whatsapp] que o pessoal vai e bota lá. E a gente vai sempre se ajudando, e é uma coisa que tipo assim, tu pode ter teu dia de folga, mas se tu quiser trabalhar naquele dia, tem sempre serviço. Se tu não quiser, tu toca direto (DENIS, 2018).

Esse tipo de acordo é altamente benéfico ao contratante, na medida em que eleva a ideia de autovigilância do trabalhador a um outro patamar em que ele não é mais apenas penalizado imediatamente com a perda da remuneração individual caso falte ao trabalho, mas na medida em que o torna responsável por gerir um dos postos de trabalho da empresa. Além de reduzir custos e tempo de procura por substitutos, deixar a substituição ao encargo do próprio trabalhador que falta ao trabalho coloca sob sua responsabilidade a qualidade do trabalho de um terceiro, que por sua vez é pressionado pelo patrão e pelo motoboy que o contratou para desempenhar sua função corretamente. Não é apenas a vigilância sobre a produtividade do trabalho que se torna supérflua ao contratante na medida em que essa é controlada pela variação de salário, mas há também a garantia de que, mesmo ausente, o trabalhador torna-se um controlador da produtividade de seu substituto na medida em que herda do patrão a responsabilidade pela contratação.

Por outro lado, essa responsabilidade parece ter aspectos benéficos também ao motoboy. Em primeiro lugar porque, ao faltar sem impor nenhuma dificuldade a seu patrão, o trabalhador vê reforçadas a ideia de liberdade no exercício de sua profissão e a concepção de que tem controle sobre o quanto vai trabalhar e quanto vai receber, características apontadas como positivas em relação à rigidez da jornada de outros tipos de empregados. Em segundo lugar porque, ao desenvolver relações de confiança e parceria com colegas, tanto indicando um amigo quanto substituindo alguém, o motoboy amplia seu leque de possibilidades de trabalho, o que lhe permite escolher as

melhores empresas para atuar e os horários e lugares que se adaptam melhor à sua rotina.

Essa vinculação que mescla aspectos profissionais com a construção de relações com colegas de trabalho parece ser, entre os motoboys, mais intensa do que em outras categorias que se encaixam como trabalhadores por conta própria. Redes de contato se consolidam em grupos de Whatsapp em que são compartilhadas informações cotidianas sobre o trânsito ou perigos enfrentados nas rotas, equipamentos usados pelos trabalhadores ou ofertas de serviço. Essa vinculação serve também para divulgar motoboys que eventualmente tenham se acidentado, ao que podem vir agregados chamados para comparecimento no local do acidente para evitar que o motorista fuja e pressionar por justiça ou para solicitar ajuda a colegas acidentados e seus familiares que estejam enfrentando dificuldades.

Embora essas redes de solidariedade e compartilhamento de informações não possuam uma característica propriamente sindical, na medida em que não são capazes de expressar o desejo coletivo e reivindicar melhorias ao conjunto da categoria, cumprem a função de suporte para o motoboy diminuir de diversas formas os riscos a que está submetido, para obter algum tipo de ajuda em casos graves e para buscar individualmente estabelecer melhores vínculos de trabalho.

3.1.4 Bicho doído: a entrada do motoboy no mercado

Com apenas uma exceção, quase todos os motoboys entrevistados – e, ao que indicam as entrevistas, esse é um padrão da categoria – já sabiam pilotar e possuíam uma moto quando começaram a procurar emprego. Ou seja, embora sejam todos donos do seu instrumento de trabalho, a maioria dos motoboys já utilizava motos para atividades de lazer e diversão ou como meio de transporte, muitas vezes para se locomover até seu local de trabalho anterior.

Vitor, o único entrevistado que comprou a moto e aprendeu a pilotar após decidir iniciar a carreira, aos 18 anos já havia trabalhado de ajudante de estoque, de panfleteiro e outras atividades precarizadas esporádicas. Ao completar 18 anos, foi convidado por um tio para trabalhar com ele na distribuição de jornais em Florianópolis durante a madrugada. Para iniciar o trabalho, que lhe interessou pela possibilidade de renda muito superior à que recebia, Vitor comprou sua primeira moto e, por ter a ajuda de um tio que encurtou-lhe os caminhos, já iniciou seu trabalho com carteira assinada e em uma situação sensivelmente melhor

do que a maioria de seus pares. Ainda assim, combinava o trabalho fixo com entrega de lanches e pães durante o dia.

Mario se mudou de Rio do Sul para Florianópolis para fazer faculdade de História na UFSC, não concluída: “a preguiça, o consumo de álcool e a quantidade de festas disponível para alguém que é da semi-ruça, como eu, então faculdade que é bom eu não fiz” (MARIO, 2018). Sem apresentar avanços nos estudos, Mario aprendeu com um amigo a trabalhar com gesso acartonado, material utilizado para fazer decoração de casas, e começou a prestar serviços por conta própria para se sustentar na nova cidade. Com o dinheiro de seus primeiros trabalhos comprou uma moto pela facilidade que teria para atender seus clientes e executar seus serviços. Entretanto, Mario afirma que logo descobriu que “o profissional da construção civil faz muito orçamento, mas faz pouco serviço e, quando você tá em início de carreira, fazer pouco serviço é igual se degolar. Não ganha nem para o cigarro avulso”(idem). Em um momento delicado, Mario amargou 40 dias consecutivos sem conseguir clientes, o que o deixou “alucinado dentro de casa, olhando para as paredes”(idem). Foi, então, aconselhado por um amigo próximo a usar sua moto, parada pelo fato de não conseguir trabalho na construção civil, para trabalhar como motoboy e, dessa maneira, aos 24 anos iniciou sua carreira percorrendo as ruas de uma cidade que não conhecia.

Gabriel, aos 17 anos, passou a comprar motos apreendidas e vendidas em leilões e as utilizava para passear nas proximidades do bairro em que vivia, na zona leste de São Paulo, sem carteira de motorista por ser menor de idade, sem placa e sem documentação do veículo. Utilizava as motos apenas como meio de transporte e forma de entretenimento com seu grupo de amigos. Vindo de família pobre, Gabriel aproveitou seu gosto pela moto para conseguir seu próprio dinheiro, e começou a trabalhar de motoboy ainda sem ter a idade mínima para pilotar legalmente. “Comecei na marmita ali, era de um restaurante de um amigo da mãe lá. E aí eu consegui numa pizzaria. Trabalhei pouco tempo também. Foi pouco tempo porque não tinha, né. A polícia apreendia a moto” (GABRIEL, 2018). Afirma também que começou “Na aventura mesmo, porque eu gostava de andar de moto e ganhar um dinheiro ali, né. Não era muito também, era uma merreca. Mas pra mim tava bom, né? Tava parado”(idem).

Denis, o único motoboy entrevistado que completou o ensino superior – concluiu o curso de Cinema e Fotografia – usava sua moto para se locomover até a empresa em que trabalhava como técnico de informática na região continental de Florianópolis. Aos 28 anos, um amigo o aconselhou a trocar de profissão porque como motoboy

receberia muito mais dinheiro. Denis recebia o equivalente a 1800 reais por mês em valores atuais, um pouco mais da metade do que consegue ganhar em média por mês como motoboy. Com filhos para sustentar, Denis não teve dúvidas ao trocar de profissão.

Jessé de Souza se destacou nos últimos anos ao produzir uma série de livros e artigos sobre a estrutura de classe da sociedade brasileira, dando atenção especial às formas de manutenção e reprodução da desigualdade social entre a elite, a classe média e os trabalhadores brasileiros (divididos internamente pelo autor em batalhadores e ralé). Uma das questões abordadas profundamente pelo autor é a conformação comportamental e cultural de cada classe social que, sendo moldada desde os primeiros anos de vida, forma pessoas preparadas para a manutenção e reprodução de seu status social e destaca, como fator de diferenciação – entre classe média e, principalmente, o que chama de ralé (constituída pelos trabalhadores mais precarizados) – a capacidade de planejar sua vida profissional. Para o autor, a classe média educa seus filhos desde a mais tenra idade a desenvolver capacidade de pensamento prospectivo, de compreender o futuro como mais importante do que um pequeno ganho imediato no presente, através de estímulos dados ao desenvolvimento da disciplina e ao autocontrole. Segundo o autor:

Ambas [disciplina e autocontrole] são requeridas para que exista pensamento prospectivo. Sem pensamento prospectivo não se planeja a vida. E se uma vida cuidadosamente planejada e antecipada já é difícil, imagine-se uma vida sem qualquer planejamento consciente. Juntas, portanto, essas predisposições – todas fruto de aprendizado silencioso e invisível na família – formam o que poderíamos chamar de condução racional da vida (SOUZA, 2017, p. 98).

De tal forma, os filhos da classe média seriam criados em torno da ideia de planejar uma carreira profissional, estimulados aos hábitos de ler livros e jornais, adaptados aos hábitos adequados a profissões de maior remuneração. No mesmo sentido, teriam acesso à formação em bons colégios, a escolas de línguas e outros bens culturais que lhes possibilitaria incorporar o conhecimento útil necessário para reproduzir sua condição de classe.

Em oposição, as classes sociais inferiores – divididas entre batalhadores e ralé na tipificação feita pelo autor – seriam caracterizadas

justamente pela ausência dos estímulos de disciplina e autocontrole dados aos jovens, fato que nega aos filhos de batalhadores e da ralé, portanto, a capacidade de desenvolver pensamento prospectivo e capacidade de planejamento futuro. Para o autor, a reprodução das diferenças entre as classes tem consequência importante no desenvolvimento da vida ocupacional dos trabalhadores:

O recurso que as empregadas domésticas usam é, antes de tudo, o corpo, trabalhando horas de pé em funções repetitivas, com a barriga no fogão quente, do mesmo modo que faxineiras, motoboys, cortadores de cana, serventes de pedreiros, etc. Como o caminho do aprendizado escolar é fechado desde cedo para a imensa maioria dessa classe, não é o conhecimento incorporado no trabalhador que é a mercadoria vendida no mercado de trabalho, mas a capacidade muscular, comum a todos os animais. Uma classe reduzida ao corpo, que representa o que há de mais baixo na escala valorativa do Ocidente. Por conta disso, essa classe, do mesmo modo que os escravos, é desumanizada e animalizada. Passa a não valer como ser humano que vimos exigir, em alguma medida, a dimensão do espírito, ou seja, no nosso caso, do conhecimento útil incorporado (*ibidem*, p. 102).

A oposição dual entre conhecimento incorporado e utilização intensa da capacidade muscular feita por Jessé Souza é reproduzida por André da seguinte forma:

Os motoboys são muito nivelados a nível de trabalho. Um cara que tem um ensino fundamental incompleto, ele faz entrega igual o que tem curso superior. Às vezes o que tem curso superior não é tão bom quanto o motoboy que é semianalfabeto. Por que? Porque o cara memoriza o nome das ruas, o cara tem habilidade em pilotagem, o cara... as habilidades não são muito... não tem muito a ver com intelecto. Claro, o cara tem que saber o nome das ruas, ler uma placa, dar um troco, isso é obrigado. Operar uma máquina de cartão, mas é bem... trabalho que praticamente qualquer um consegue fazer (ANDRÉ, 2018).

Vitor, ao falar de sua extensa jornada semanal, dá o seguinte depoimento

Hoje a gente ainda ganha dinheiro, mas antigamente motoboy ganhava melhor ainda. As coisas não estavam muito cara, gasolina não tava cara, porque hoje nosso custo- benefício é bem alto para trabalhar. Relação¹⁶, muitas coisas, é relativo. Quanto mais roda, mais gasta, mas também ganha. Mas para um motoboy hoje ganhar bem, tem que rodar bastante. Trabalhar em torno de 8 a 10 horas por dia.

[...]

Assim, eu trabalho de segunda a sábado. Segunda a sexta durante o dia e de madrugada no último dia do jornal, que é de sexta para sábado. Normal. **Para poder ter um salário bom, se não correr atrás... é uma faculdade na vida, porque é ou motoboy, ou vai estudar.** (VITOR, 2018)

Embora não esteja no escopo do trabalho reconstruir a constituição familiar e educacional dos entrevistados, essa diferenciação, que faz parte de uma análise muito mais ampla feita por Jessé de Souza, é pertinente para a compreensão das características de funcionamento do mercado de motoboys porque supera a visão demasiadamente simples e economicista que divide classes sociais apenas pelo fator de renda familiar ou individual e ajuda a explicar determinadas características dos motoboys que seriam invisíveis a uma divisão meramente salarial.

Carolina Riente de Andrade realizou uma pesquisa com 326 motoboys de Belo Horizonte e, entre diversos dados interessantes sobre a categoria, elaborou uma lista fechada de 15 opções que poderiam descrever a principal motivação para a escolha da carreira de motoboy. Cada entrevistado podia escolher apenas uma opção. Apenas 4 opções tiveram mais de 5 pontos percentuais e somaram juntas quase 80% das respostas, são elas: 1) “Falta de opção” (35,9%); 2) “Gosto da profissão/moto” (16,1%); 3) “Opção para não ficar sem serviço/sair do aperto/necessidade” (15,9%) e; 4) “Aumenta a renda/bons salários” (11,7%) (ANDRADE, 2009, p. 103). Esses dados revelam que para

¹⁶ Relação é o nome popular para a transmissão secundária da moto, composta por 3 peças (2 engrenagens e uma corrente) que transmitem a força do motor da caixa de marchas até as rodas.

63,5% dos motoboys entrevistados, a opção pela carreira teve como fator determinante melhorias em sua situação profissional, seja por estar anteriormente desempregado ou por possuir uma ocupação que considera pior do que a de motoboy.

Esse conjunto de elementos faz com que o início da carreira seja um momento marcante para o motoboy. A submissão a uma dinâmica de trabalho perigosa e desgastante, que condiciona a maior parte da remuneração à produtividade e que funciona absorvendo constantemente a força de trabalho de jovens que não planejaram nem se prepararam tecnicamente para exercer a profissão, coloca os iniciantes em uma situação de testar os próprios limites. Por um lado, precisam comprovar sua eficiência em um mercado extremamente competitivo. Por outro, quando começam, geralmente possuem motos e equipamentos precários, pouca experiência de pilotagem e desconhecimento das rotas de entrega. Essa combinação explosiva de fatores de risco conforma o estereótipo que Fabio apelidou de “cachorro louco” e que André chama de “bicho doido”, descrevendo-os da seguinte forma: são jovens trabalhadores irresponsáveis com as leis de trânsito, sem os equipamentos de segurança necessários, com motos antigas e sem manutenção, além de serem tomadores de risco com manobras arriscadas e excesso de velocidade.

Esse é o setor mais vulnerável de uma categoria já marcada por uma infinidade de riscos profissionais. Pressionados para cumprir metas de tempo em rotas pouco conhecidas e integrando uma categoria em que predomina a ideia de que o trabalhador é o único responsável por seus próprios rendimentos, esses jovens “compensam o desconhecimento acelerando”, como alerta Mario (2018). Sem experiência, submetem-se aos locais com pior pagamento e vínculos mais frágeis de trabalho, pior estrutura e rendimentos e precisam mostrar eficiência competitiva para galgar crescimento profissional.

Os primeiros anos são divisores de água para esses jovens que ingressam à categoria. Muitos se lesionam ou acidentam gravemente e são obrigados a deixar a profissão; outros simplesmente desistem da rotina exaustiva que lhes é imposta. Diante das imensas dificuldades colocadas aos que aspiram às vantagens financeiras oferecidas ao motoboy, Gustavo alerta, demonstrando orgulho de sua disposição ao trabalho que já exerce há 11 anos:

a profissão é essa. É para quem gosta, não é para todos, na real. O cara tem que gostar. Não é só gostar do dinheiro, não, porque tem muita gente

que gosta do dinheiro, mas na profissão é foda [...] Tem que gostar de moto. Tem que gostar de andar de moto, na real. E esse serviço, no nosso dia-a-dia aí, não é todo mundo que encara. Não é para todos (GUSTAVO, 2018).

3.2 A ADOÇÃO DO MEI: PROFISSIONALIZAÇÃO E VANTAGEM COMPETITIVA

O perfil de motoboy iniciante - o chamado bicho doido - foi tratado de forma crítica por muitos dos entrevistados que, agora mais velhos, enxergam nos jovens atitudes perigosas e negativas no trânsito que deterioram a imagem da categoria. Embora todos os entrevistados tenham iniciado sua carreira de motoboy com, em maior ou menor medida, as características do bicho doido, hoje apresentam um perfil distinto e veem no seu passado muitos erros profissionais. Com famílias constituídas que dependem da renda de seu trabalho para sustentar e uma trajetória profissional que os possibilitou conhecer os riscos da rua em seus corpos e nas histórias de colegas, os entrevistados demonstram preocupação com sua própria segurança.

Em menor medida, mesmo que atualmente sejam mais experientes, esses trabalhadores seguem pressionados a encontrar o equilíbrio entre a prudência e a necessidade de fazer rapidamente seus serviços. Gustavo, ao ser indagado sobre as diferenças entre sua postura no trânsito hoje e há 11 anos, quando iniciou a carreira, fez o seguinte relato:

Tu começa, é porra louca, né, aquela correria, depois tu vai... já vendo que... na real, quando tu começa, tu já pensa "moto, maravilha." Depois tu já vai vendo que ali, aquela é a tua profissão, é o teu ganha pão. Tu já fez aquilo, se tu se acidentar, tu já... tu já tem um pinto [filho] para dar comida, tá ligado? Daí é foda, mano, tu já vai pensando: "não, tenho que ficar ligado." E assim é a vida, por isso que tu já tem mais a noção do trânsito, tu tem a noção do trânsito, tá ligado? [...]

Eu já bati algumas vezes quando comecei. O cara é porra louca, quer andar... não que eu não corra hoje, corro sim, o cara dá um adiantinho, mas tu já mais... já mais com experiência, mais cabeça, tá ligado? Fica mais ligado. Tu já tá ligado, tu já sabe quando tu passa, onde é o perigo, onde tá os acidentes, onde acontece... Eu trabalho ali em

Campinas, cara, entrego revista Veja ali. Ali é terrível, ali é bucha. Acidente ali, se o cara não estiver com os dois olhos abertos, se tu não andar com o dedo na buzina, ali é... é caixão. Eu já vejo, toda semana. É toda semana, 2 ou 3 carros batidos, 2 ou 3... o tempo, o tempo vai ensinando o cara, mano. O tempo vai ensinando, só que também já perdi alguns amigos nessa estrada. É foda, mas fazer o quê? Tá na chuva é para se molhar, né? (GUSTAVO, 2018).

Ainda que de forma contraditória, uma vez que ainda precisam, após anos trabalhando nas ruas e tendo passado por experiências pessoais violentas, os motoboys tendem a se tornar mais precavidos. Ainda assim, os entrevistados, todos com mais de 5 anos de experiência na profissão, se sentem lesados pela entrada constante de uma massa de jovens trabalhadores na categoria e reclamam principalmente de dois fatores que, embora conectados, possuem consequências distintas. A primeira questão diz respeito à imagem da categoria, manchada pela ação irresponsável desses jovens. Fabio sintetiza da seguinte forma:

Hoje em dia um motofrete para na sinaleira, o pessoal fecha a janela rápido, com medo de assalto. Sendo que a gente tá todo uniformizado, colete, tudo certinho, bonitinho. Mas a gente é taxado como cachorro louco. Muitos motoqueiros adoram ser taxados como cachorro louco. Aquele motoqueiro que é louco da cabeça, faz loucura, mas não pensa na família, entendeu? E também a maioria de nós, somos taxados como maloqueiros, vândalos (FABIO, 2018).

Mario ressalta também a imagem que a categoria tem em relação aos contratantes: “acho que tem uma implicação psicológica do nome da profissão. Você é um motoboy, você é um menino. Você é um officeboy que anda de moto. Você leva carga de um lado pro outro. Você é um moleque que não tem estudo e que vai pegar um subemprego aqui e fazer qualquer coisa. Então, tem esse drama da profissão” (MARIO, 2018).

O segundo aspecto que desperta críticas aos motoboys iniciantes é levantado por André (2018): em suas palavras, os “bichos doidos” são “gente que se submete a qualquer salário”. A absorção constante de força de trabalho desqualificada e disposta a todo tipo de sacrifício para

obter renda superior à que conseguiria em profissões menos arriscadas funciona como instrumento permanente de pressão sobre os rendimentos do conjunto da categoria. Um motoboy que não se submeta à imprudência no trânsito, que esteja com o veículo e os equipamentos regularizados e em bom estado, possui custos e perda de produtividade média que dificilmente são compensados financeiramente por patrões, na medida em que há uma massa de jovens vendendo seus serviços no mercado por preços reduzidos. Fabio afirma que:

Hoje em dia, um gurizinho de 18 anos comprou uma moto, tirou carteira ontem e não tem serviço. “Não tem serviço, eu vou trabalhar de motoboy”, encosta numa lancheria ali:

- Quanto é que teu motoqueiro cobra?
- Meu motoqueiro cobra 60 reais mais umas entrega.
- Eu vou te cobrar 20 mais a entrega.

O cara nunca trabalhou na área. Ele quer um troquinho pra fazer qualquer porcariazinha ali. Ele não pensa que ele tá desvalorizando o trabalhador. (FABIO, 2018).

Aos trabalhadores que atravessam os primeiros anos de trabalho e decidem permanecer na categoria, a busca por contratos com remuneração alta e com desgaste menor exige um esforço permanente de diferenciação em relação aos iniciantes, geralmente dispostos a aceitar piores condições contratuais.

A tarefa é extremamente complexa. Conforme a exposição de Marx apresentada no subcapítulo 3.1, embora para o trabalhador que recebe seus rendimentos de acordo com sua produtividade exista a impressão de que o salário é determinado por seu próprio esforço, o preço da força de trabalho individual segue determinado pela média estabelecida pelo conjunto da categoria, de forma que é apenas a variação do salário individual em relação ao salário médio que está sob controle do trabalhador, na medida em que ele utiliza maior ou menor intensidade em seu trabalho. De tal forma, para aumentar sua renda sem aumento de intensidade de trabalho, é necessário que os motoboys encontrem empresas que paguem mais do que a média de mercado proporcionalmente ao esforço empreendido e, para isso, precisam adaptar-se às exigências feitas pelos contratantes.

Dois grandes tipos de empresas foram citados como exemplos de bons lugares para trabalhar por reunirem essas características: 1)

empresas que, por exigência de seus clientes finais ou pela natureza delicada do produto, precisam que o trabalho seja eficiente, mas que a condução seja prudente. É o caso, por exemplo, de restaurantes de luxo, cujos clientes estão dispostos a pagar preços elevados para comer, mas que não toleram que a comida seja afetada pelo estabelecimento de longas rotas de entrega ou por impactos causados pela imprudência dos motoboys; 2) empresas em que, pela importância ou valor monetário do produto transportado, o custo de contratar um profissional de sua confiança é mais importante do que rebaixar o preço da força de trabalho. É o caso, por exemplo, de empresas exportadoras que funcionam próximas a centros urbanos, mas que frequentemente precisam enviar documentos ou peças específicas para pontos distantes e que possibilitam aos motoboys, nas palavras de Mario (2018), “cobrar 30 ou 40% a mais que o valor de mercado, e trabalhar 30 ou 40% a menos”. Entre os extremos existentes – a necessidade de rebaixar os custos ao máximo e a exigência de determinadas condutas – existe uma infinidade de contratantes, entre os quais os motoboys conformam sua jornada semanal e sua lista de clientes.

Do ponto de vista simbólico, os motoboys entrevistados buscam sempre afirmar-se como profissionais, justamente em contraposição ao estereótipo do “bicho doido”, para oferecer compromisso e segurança ao patrão. A diferenciação em relação à média da categoria os leva, na realidade, a reproduzir o estereótipo de “bicho doido” e atribuí-lo a uma parcela da categoria, enquanto buscam se diferenciar para obter vantagens competitivas no interior da própria categoria justamente valorizando seu profissionalismo em relação ao estereótipo criado. Em outras palavras, o MEI possibilita ao trabalhador não se apresentar mais como um “office boy que anda de moto”, mas como um trabalhador responsável, que investiu tempo e dinheiro em sua profissionalização, que compreende o funcionamento e as necessidades de uma empresa, que honra seus compromissos. Um *empreendedor de si*, que compreende que às vezes é necessário submeter-se ao sacrifício para alcançar o sucesso. É precisamente esse processo de batalha competitiva pelos melhores clientes no interior da categoria que representa o principal aspecto do crescimento do MEI como forma de exercer a profissão.

Nesse sentido, é muito revelador que, da mesma forma como apenas um dos entrevistados comprou uma moto com o intuito de ser motoboy, nenhum deles tenha criado um MEI para começar a trabalhar. O único que possuía MEI antes de exercer a profissão é André, que utilizava o CNPJ para emitir notas fiscais de serviços prestados

como guia turístico, sua principal ocupação durante o verão, que corresponde à alta temporada do turismo em Florianópolis. Ao começar a trabalhar como motoboy, passou a utilizar o mesmo CNPJ para emitir notas fiscais também para esse tipo de serviço, sua ocupação principal durante a baixa temporada da cidade.

Quando indagados sobre as vantagens que obtiveram ao aderir ao MEI, o aspecto mais levantado foi sobre a possibilidade de abrir portas para outros contratantes. Mario afirma, por exemplo, que o MEI alterou sua relação com os clientes, que ficam satisfeitos e mais confiantes ao saber que o motoboy possui CNPJ, porém revela que em 5 anos de profissão jamais firmou um contrato formal através dele e que sequer mantém as mensalidades em dia. Para Gustavo, por outro lado, fazer o MEI possibilitou acesso a clientes que exigem nota fiscal, anteriormente restrito a empresas ou a trabalhadores autônomos que pagavam à Prefeitura de Florianópolis quase 10% sobre o total recebido. Leandro acredita que:

como MEI a gente já começou essa coisa de evolução, então eu vou atrás de contratos. Quando eu ia fazer as entrevistas em outros lugares ou então procurar serviço, em várias tele-entregas que tem, restaurante, essas coisas, eu não vinha só falando que eu era motoboy. Vinha já falando que eu tenho MEI. Eu tenho MEI, sou autônomo, posso dar nota. Já vinha explicando essa situação pro cliente (LEANDRO, 2018).

A principal questão que motiva a criação dos MEI para os motoboys entrevistados está vinculada à necessidade de disputar determinados clientes, seja a partir do convencimento retórico e da demonstração de profissionalismo ou do atendimento de pré-requisitos estabelecidos pelas empresas. Ou seja, embora a maioria dos entrevistados atribua qualidades ao MEI, elas dizem respeito às possibilidades individuais de crescimento profissional dentro de uma categoria, cuja estrutura de mercado e principais características profissionais não são substancialmente alteradas por essa nova forma de contrato. Por isso, nas entrevistas o discurso de tornar-se responsável pelo próprio trabalho, de assumir a tarefa de ser o próprio chefe, é acompanhado de benefícios concretos que obtiveram em suas carreiras, na medida em que tornam-se melhores competidores no mercado, ao atender pré-requisitos das empresas ou simplesmente podendo diferenciar-se simbolicamente do estereótipo de “bicho doido”.

Esse elemento se expressa de forma muito particular no discurso de alguns entrevistados que, ao serem indagados sobre as vantagens que o MEI possui para o motoboy que adere a ele, listaram vantagens que o MEI traz ao contratante para chegarem à conclusão de que ter um MEI facilita o acesso a esses clientes. Esses motoboys trataram apenas de forma secundária outras vantagens. André, por exemplo, destaca as dificuldades que um contratante pode ter com motoboys e a segurança que um MEI representa:

o cara que tem MEI, ele se valoriza, ele tem uma empresa, e ele quer cobrar um valor acima do mercado, e o cara que trabalha à moda bicho, como se chama, de qualquer jeito, sem vínculo, sem... trabalha de qualquer forma, sem vínculo, ele cobra um valor mais barato, né? Ele quer ganhar por dia, que seja rápido, e também está sempre buscando outro trabalho que pode... não tem estabilidade, não tem uma garantia, tu não pode contar com ele. Tu, como empresário, não pode contar com esse tipo de cara. Por isso que o MEI é interessante (ANDRÉ, 2018).

Leandro trouxe um exemplo pessoal que traz elementos importantes para a compreensão dos motivos que o levaram ao MEI. Leandro tinha um acordo de trabalho fixo com uma pizzaria, em que trabalhava 7 dias por semana e estava insatisfeito. Possuía também, um trabalho esporádico em outra empresa, que passou a chamá-lo para trabalhar com maior frequência porque estava tendo problemas com as seguidas faltas de seus motoboys. Relata, então:

Cheguei com o Alexandre [proprietário da empresa que o contratava esporadicamente], sentei com ele e falei: “Alexandre, o negócio é o seguinte” Fiquei sabendo pelo SEBRAE, pelo SEBRAE mesmo que tinha o MEI, né. Vários tipos de MEI. Não só de motoboy, que seria o autônomo... uma empresa de autônomo, para mim assim, meu modo de ver. Daí eu cheguei, fiquei sabendo disso, e então o que eu fiz? Mesmo sem saber nada, mais ou menos, só conversando com pessoas e amigos meus que tinham também, perguntando, fui tentando saber. Daí me falaram “Não, é no SEBRAE que tem que ir e tal”.

Cheguei e falei para ele: “Eu vou fazer o seguinte, eu vou sentar contigo aqui, nós vamos fazer um valor de diária, nós vamos fechar um contrato, daí eu abro o MEI, vou começar a tirar nota fiscal todo mês, digital ou à mão mesmo. Na época eu nem sabia, achei que era só a mão, até comprei o bloco na mão, mas não podia. Então... e o que a gente fecha? A gente fecha um contratinho. Fecha um contrato que vai ser melhor para mim, que vou ter sempre contigo essa firmeza, uma parceira. E tu também vai se dar bem porque tu não vais pagar o fundo de garantia, não vai pagar todos os direitos que tem que ter e tal, e que seria assim, teria que pagar, né? Vai ser uma coisa boa para ti também, e eu não vou te deixar na mão porque tu já me conhece.

[...]

ele prescreveu um contrato bem certo, com várias coisas. Não que ele tenha que seguir tudo certo, mas digamos que foi feito um contrato, até na base de aumento todo ano... anual, né? E porcentagem. Botei no contrato também que acima da 8ª entrega, era 5 reais por entrega. Então, tudo bem especificado, a questão do horário, e essa questão também de não deixar na mão [de ser responsável chamar alguém para substituí-lo em caso de falta]. E assim, já indo para a outra... já respondendo a tua pergunta, o MEI, na verdade, eu achei muito bom por causa disso. Porque, na verdade, até na época da crise, que se eu tivesse com carteira assinada a ele, seria um valor muito acima do que ele poderia estar pagando. Então, ele teria que me demitir e fechar a tele entrega. Então, como tinha o MEI para ele, ele consegue me manter, que o valor que ele me paga, às vezes, duas pizzas ali já me pagou. Saiu duas entregas, ele já matou. “Opa, já paguei ele”; Não tem bônus, não tem fundo de garantia. Já pode ter uma base [inaudível]. E para mim, veio a crise, passou a crise, e para mim... não vejo crise. Como meu contrato tá em dia certinho, renovei com ele mais... já estou há 3 anos, desde que comecei, desde que eu voltei (LEANDRO, 2018).

3.2.1 Incentivo Fiscal e o Papel do Estado

Os entrevistados citaram apenas dois aspectos da adesão ao MEI que representam melhorias ao conjunto da categoria e não apenas um elemento de diferenciação individual na disputa entre os próprios trabalhadores pelas melhores vagas do mercado. O primeiro é a redução no custo de emissão de nota fiscal. A legislação brasileira permite que qualquer trabalhador autônomo, registrado junto à Prefeitura de sua cidade, emita nota fiscal avulsa, com pagamento do Imposto Sobre Serviços (ISS) proporcional ao valor emitido, que tem suas regras e alíquotas definidas e arrecadadas pela própria Prefeitura, de forma que pode variar imensamente entre os municípios. Para o MEI, o custo de emitir nota fiscal é reduzido porque, estando em dia com o pagamento de sua mensalidade (da qual 5 reais são destinados ao pagamento de ISS), o custo para emitir nota fiscal física é o preço de impressão em locais autorizados pela Prefeitura e reduzido a zero para nota fiscal eletrônica.

Sem um estudo aprofundado e que possua acesso a bases de dados de orçamentos municipais pulverizadas e de acesso restrito, não é possível concluir se os municípios são beneficiados ou lesados do ponto de vista fiscal por essa drástica redução na alíquota que incide individualmente sobre cada nota fiscal emitida. Isso ocorre porque a redução de impostos tende a ampliar a quantidade de serviços que são realizados de forma registrada, de forma que uma queda na contribuição individual pode, portanto, representar uma ampliação da arrecadação total. Para uma resposta conclusiva seria necessário, portanto, comparar dados de arrecadação de ISS municipal em todo o Brasil antes e depois do MEI. É possível afirmar, entretanto, que a instituição do MEI significa uma imposição federal de incentivo fiscal sobre os municípios, uma vez que trata-se efetivamente de uma redução no custo de emissão de nota fiscal imposta aos municípios através da implementação de uma lei federal. Esse fato reforça a hipótese de que o MEI é um instrumento de regulação da compra e venda de força de trabalho relevante a nível nacional, na medida em que altera as condições nas quais – dentro da regulação estatal – o mercado de trabalho funciona.

O segundo aspecto levantado pelos motoboys em relação a mudanças que o MEI trouxe ao conjunto dos trabalhadores revela especificidades da categoria. No primeiro capítulo dessa dissertação, foi apresentada uma pesquisa elaborada pelo SEBRAE sobre o perfil dos MEIs que apontava que 32% dos que optaram por criar essa modalidade de CNPJ o fizeram motivados pelos “benefícios do INSS”.

Intuitivamente, o leitor da pesquisa pode concluir que se trata do direito à aposentadoria porque, embora o responsável pelo MEI não goze de aposentadoria por tempo de contribuição, direito previsto para contratos assinados através da CLT, o pagamento das mensalidades garante ao MEI o direito à aposentadoria por idade com remuneração de um salário mínimo. Esse direito é idêntico ao de um trabalhador autônomo que faz contribuições previdenciárias equivalentes a 11% de um salário mínimo mensal através de cadastro individual no Programa de Integração Social (PIS), que representa mais do que o dobro da mensalidade do MEI. De tal forma, ainda que a renda garantida para o futuro seja pequena, representa uma vantagem ao trabalhador que quer garantir a aposentadoria, mas não possui carteira de trabalho assinada.

Entretanto, esse tema não foi citado por nenhum motoboy entrevistado, nem mesmo quando eram indagados sobre as vantagens que viam em manter o CNPJ ativo. Por outro lado, o momento em que será necessário deixar de trabalhar como motoboy foi tema recorrente nas entrevistas. Dadas as condições exaustivas a que são submetidos, a imensa maioria dos trabalhadores muda de profissão antes de completar 40 anos e organizam seu futuro imediato e seu trabalho presente em torno desse fato. Nesse sentido, Mario faz uma afirmação muito esclarecedora: “com 5 anos de profissão, o cara já é um motoboy de carreira [...] esses caras com 15 anos, geralmente já fizeram um pé de meia para abrir uma outra empresa, sei lá, uma lanchonete” (MARIO, 2018). Ou seja, se o início da carreira é marcado por certo otimismo com a possibilidade de conseguir uma renda superior à de outras profissões, com o tempo a preocupação do motoboy passa a ser a busca para garantir que, quando não suportar mais exercer a profissão, não sofra uma queda brusca em seu nível de vida.

Essa característica reforça a concepção de Jessé de Souza de que há profissões que não exigem do trabalhador nenhum tipo de conhecimento incorporado, mas apenas o desgaste de suas forças musculares. Os motoboys mais experientes, mesmo que após 15 ou 20 anos tornem-se exímios pilotos e profundos conhecedores das ruas das cidades, são obrigados a deixar a profissão porque ela segue tendo como pré-requisito principal o dispêndio de uma força de que eles não dispõem mais. De tal forma, como chegam aos 40 ou 50 anos com a mesma formação que possuíam quando entraram na profissão, o caminho imediato que se lhes apresenta é o de submissão aos baixos salários, dos quais conseguiram fugir justamente pela disposição que a juventude lhes proporcionara. Leandro, embora lamente os riscos aos quais está exposto diariamente e a rotina intensa da profissão que muitas

vezes o afasta de sua esposa e de seu filho, afirma que ainda não pode largá-la porque é a forma como consegue pagar suas despesas:

no presente agora eu vejo que não tem como largar a moto. Essa é uma coisa que eu não tenho dúvida que isso não vai acontecer, porque primeiro que eu tenho só segundo grau, e para mim chegar agora a ponto de ver um lugar para estudar, num curso que eu quero fazer... se não trabalha, não ganha dinheiro. Tu tem... tu mantém uma vida que, às vezes, ganhando um certo valor, tu gasta esse valor. Então, pelo menos, hoje em dia eu moro melhor, moro de aluguel ainda, mas pelo menos consigo pagar um aluguel até maior para ter mais benefícios. No momento agora, na verdade, eu vou ficar a mesma coisa, e fechando mais contratos nos horários que eu posso, que são os mais disponíveis, tipo de tarde, num horário vago (LEANDRO, 2018).

Sobre seu planejamento futuro, Gustavo fez uma afirmação que expressa bem essa questão: “Eu tô com 33 anos. E daí tipo... o máximo que eu vou aguentar aí é uns 10 anos, mas quando eu chegar lá eu não quero isso mais, entendeu? Antes disso aí, eu quero já parar, entendeu? Por isso hoje eu trabalho na correria pra tipo... eu trabalho hoje na correria para chegar lá na frente, tá ligado?” (GUSTAVO, 2018). Gustavo ambiciona trabalhar ao máximo nos próximos anos para conseguir reunir recursos suficientes para abrir uma loja de peças de moto, atividade à qual pretende se dedicar quando ultrapassar os 40 anos. Quando afirma, portanto, que trabalha hoje para poder parar e chegar “lá na frente”, Gustavo não está pensando em sua renda quando parar de trabalhar, mas na maneira como conseguirá, após passar por mais uma década “na correria”, manter seu nível de renda exercendo uma ocupação menos desgastante.

Ao contrário de trabalhadores para os quais a principal garantia do INSS é a aposentadoria, quando citaram as vantagens da contribuição mensal do MEI ser vinculada ao pagamento do INSS, os motoboys referiram-se em todas as vezes ao seguro-acidente, citado como uma grande vantagem porque representa uma diferença qualitativa do MEI em relação à condição dos trabalhadores autônomos que não possuem CNPJ e que, mesmo contribuindo mensalmente com o PIS, não são cobertos pelo seguro-acidente oferecido pelo INSS. Pela lei, se o MEI

estiver em dia com suas contribuições e tiver mais de 12 meses de CNPJ ativo, passa a ter direito a 1 salário mínimo mensal em caso de acidentes de trabalho. A partir do 18º mês de mensalidades pagas, o MEI passa a ter direito também a auxílio-reclusão (em caso de ser preso) e pensão por morte, equivalente a um salário mínimo e com duração que varia de acordo com a idade do contribuinte e o tempo de casamento ou união estável com seu cônjuge.

Em uma categoria que sofre diariamente risco de morte e lesão que impossibilite o trabalho, é grande vantagem o fato de estar em dia com o pagamento de suas parcelas do MEI, que representam uma pequena parcela de sua renda, garantir uma renda mínima para si em caso de acidentes graves e, em caso de morte, à família. Gustavo afirma que, na condição de MEI: “tu é assegurado também, na real, porque tipo... se tu trabalhasse de autônomo, quando tem um INSS, tu não tem nada, Se tu se acidenta, tu tá ferrado. [...] o MEI tu já tem uma segurança, tipo... se tu se acidentou, tá seguro, cara. O salário [referindo-se ao seguro-acidente] baixo ou não, mas tu tá seguro, entendesse?” (GUSTAVO, 2018). Ao contrário do que se poderia deduzir dos dados do SEBRAE em relação à importância da Previdência Social para os MEI, entre os motoboys entrevistados a noção de estar assegurado pelo INSS aparece como uma segurança em relação aos riscos do presente, da qual se beneficiam justamente na medida em que, para envelhecer sem perder parte significativa de sua renda, precisam ampliar a intensidade do trabalho presente. Ou seja, o seguro-acidente é relevante não porque funciona como um fator de redução de risco, mas porque é um atenuante diante da duríssima penalização financeira à qual os motoboys e seus dependentes estão expostos em casos de lesão grave ou morte. Gabriel, ao ser contatado através do Whatsapp para esclarecer algumas respostas em relação ao seu perfil, lamentou que havia se acidentado e que, por estar em atraso com as mensalidades do MEI, precisaria trabalhar mesmo lesionado:

Tô na correria, né irmão? Graças a Deus. Sofri um acidente esses dias aí. Tô com o braço e o pé quebrado, velho. Mas, graças a Deus, foi só um susto mesmo. Dei de frente com um carro ali na contramão, mas tá tudo certo. Dá até pra cê colocar isso aí junto aí na história, irmão, porque o ruim de ser MEI é isso aí. Nós sofre acidente, aí eu não tinha pago completo, né? Tava regularizando meu MEI ainda. E aí eu não tenho direito, né? Ao bagulho do... auxílio-doença, né?

Acidente. Aí tenho que tramar, mano. Tô tramando com gesso no braço e 3 dedo quebrado. Mas tá tudo certo, graças a Deus tô vivo aí, né? E podendo tramar. Cê é louco. Dei de frente com outro carro ali, irmão. O bagulho foi louco, achei que tinha morrido. [...] Arrumei minha moto e vamo, não dá pra parar (GABRIEL, 2018).

Do ponto de vista das responsabilidades do Estado, os benefícios assegurados aos MEI através do INSS representam a principal mudança em relação ao que é oferecido aos trabalhadores autônomos que não possuem CNPJ. Enquanto os autônomos devem pagar 11% do salário mínimo (atualmente 104,94 reais) mensalmente ao INSS para terem direito a aposentadoria por idade, os MEI pagam 47,70 reais para o INSS para terem esse direito e ainda contar com o seguro-acidente e o auxílio-reclusão, aos quais o trabalhador autônomo não tem acesso. Diferente do recolhimento de um imposto como o ISS, em relação às contas Previdência Social pode-se afirmar, mesmo sem dados detalhados, que o MEI representa elevação do déficit do Estado uma vez que o benefício concedido aos contribuintes aumenta e a arrecadação individual é reduzida em mais de 50% para os MEI em relação aos trabalhadores autônomos que não possuem CNPJ. É possível afirmar, portanto, que a instituição do MEI como forma de regular legalmente o mercado de trabalho impõe ao Estado brasileiro um sacrifício fiscal, o que ajuda a explicar o fato de 32% dos MEI entrevistados pelo SEBRAE terem apontado os “benefícios do INSS” como fator principal para a adesão à nova forma de CNPJ.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa dissertação foi concebida inicialmente para abordar o surgimento do MEI como uma grande forma de regulação do Estado brasileiro sobre a venda de força de trabalho. Conforme apontado no capítulo 1, em poucos anos o MEI tornou-se a segunda maior forma legalizada de ocupação econômica no país, sendo superado apenas por contratos de emprego através da CLT. A partir desse fato, busquei demonstrar as mudanças que ocorreram no mercado de trabalho brasileiro desde a vitória de Collor nas eleições de 1989, um dos principais acontecimentos que marcam a ascensão do neoliberalismo no Brasil. Ao mesmo tempo – através do cruzamento de microdados sobre o mercado de trabalho brasileiro elaborados pelo IBGE com dados sobre os MEIs elaborados pelo SEBRAE e pelo Portal do Empreendedor – foi possível demonstrar que os trabalhadores que aderiram à nova forma jurídica fazem parte, em sua maioria, da grande massa de brasileiros de menor remuneração.

A bibliografia acadêmica, as notícias da imprensa e as principais pesquisas sobre o tema, entretanto, tratam o tema a partir de outra perspectiva: por serem microempreendedores, os MEI são geralmente comparados a empresários e o desenvolvimento de suas carreiras é, portanto, tratado como o crescimento da empresa, do que decorre que seus eventuais fracassos sejam comparados à falência de uma empresa. Para justificar uma abordagem diferente, em que os MEIs são tratados como trabalhadores, além da exposição de dados, realizei revisão da bibliografia que dá origem ao empreendedorismo como área acadêmica e comparei dados da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que realiza pesquisa sobre empreendedorismo em 54 países do mundo, para apontar os limites de tratar os trabalhadores por conta própria como empreendedores, sobretudo em um país com uma estrutura de mercado de trabalho tão precária como a brasileira.

Foi, entretanto, o último passo da pesquisa – a realização do trabalho de campo e o mergulho na realidade vivida pelos motoboys – que deixaram claro que tratar trabalhadores por conta própria como empresários não é apenas falso, mas também cumpre a função de ocultar as profundas dificuldades vividas por esses trabalhadores, que se encontram entre os mais precarizados do país. São muitos os exemplos de trabalhadores que, levados ao limite do desgaste físico e mental, são levados a erros fatais, bem como de pessoas que, mesmo com lesões graves, são obrigadas a se manter trabalhando para sustentar sua família. Embora não fosse esse o projeto inicial da pesquisa – que tinha o

objetivo de realizar um trabalho de campo de caráter quantitativo – as entrevistas possivelmente constituem material mais rico para cumprir os objetivos estabelecidos, especialmente a forma como o MEI impacta objetivamente a carreira dos trabalhadores – conforme apresentado no subcapítulo 3.2 – e subjetivamente, tema tratado teoricamente no subcapítulo 2.2 e empiricamente ao longo do capítulo 3 e sobre o qual é necessário realizar alguns apontamentos finais.

Culpa por um eventual fracasso e necessidade de adaptação às novas exigências do mercado talvez sejam as características mais evidentes que os motoboys entrevistados absorveram do empreendedorismo, fruto justamente do caminho metodológico apontado por Vieira Pinto (apresentado no subcapítulo 2.2.4) como instrumento de ocultação das relações sociais: com a ascensão do neoliberalismo, o conceito empreendedor perdeu sua característica de explicar determinadas relações de produção – como tinha em Richard Cantillon, Jean Baptiste Say ou Joseph Schumpeter – e passa a ser a representação de um sujeito que reúne as qualidades necessárias para alcançar o sucesso. Esse processo é acompanhado pela criação do conceito *empreendedor de si*: o sujeito não precisa mais possuir capital para tornar-se empreendedor do comércio ou da indústria. Sem possuir capital, o trabalhador torna-se empreendedor do próprio trabalho, pressionado ao sacrifício pelas condições de vida que o subdesenvolvimento reserva aos mais pobres.

Em uma categoria como os motoboys, em que as chances de lesões, de invalidez e de morte são elevadas, a incorporação do empreendedorismo é levada ao extremo porque os riscos assumidos não são apenas altos, mas de consequências graves, contra as quais o trabalhador possui poucos instrumentos de defesa. Por isso, nas entrevistas expressões como “tá na chuva é pra se molhar” e “a profissão não é para qualquer um” são abundantes: a adaptação às novas exigências do mercado de trabalho representam um grande sacrifício aos motoboys. Nesse sentido, a pesquisa de campo demonstrou que o empreendedorismo – especialmente as características de culpa individual por eventuais fracassos e a necessidade de adaptação ao mercado – representa um conjunto de ideias que, de forma contraditória, é absorvida e reproduzida pelos trabalhadores mais precarizados.

Por outro lado, essa dissertação possui evidentes limitações. Por se restringir a uma categoria com muitas especificidades, como se pode observar no capítulo 3, e à região de Florianópolis, cuja configuração socioeconômica possui também diferenças em relação a outras regiões do país, não se pode, a partir do que foi apresentado, auferir conclusões

definitivas sobre os MEI no país, embora apresente elementos que podem ser considerados. Além disso, o processo de transformação no mercado de trabalho brasileiro iniciado na década de 1990, apresentado de forma introdutória no capítulo 2, não foi concluído. Ao contrário, o que se apresenta no presente é uma aceleração do processo: a Reforma Trabalhista, aprovada pelo Governo Federal em 2017, traz mudanças importantes ao mercado de trabalho – no sentido de flexibilizar as relações trabalhistas e restringir direitos que eram garantidos pela CLT – que ainda não foram totalmente incorporadas pelas empresas. Além disso, as novas regras ainda são objeto de disputa no interior do Poder Judiciário.

A perspectiva para os próximos anos é de agudização desse movimento. Novas mudanças na legislação trabalhista e, principalmente, uma reforma no sistema previdenciário brasileira, estão em pauta na imprensa e nos poderes constituídos e podem apresentar mudanças relevantes para trabalhadores empregados, trabalhadores por conta própria e, por consequência, aos MEI. Portanto, esse trabalho expressa a realidade de um momento específico e, pelo próprio fato de não ser conclusivo do ponto de vista teórico, abre mais questões a serem aprofundadas do que apresenta respostas.

Em primeiro lugar, em relação ao próprio MEI, o trabalho não é capaz de dar uma resposta conclusiva sobre o impacto que essa nova forma de regulação da compra de força do trabalho tem no conjunto da sociedade brasileira. Em segundo lugar, desde uma perspectiva mais abstrata, apenas fornece alguns elementos concretos e teóricos para explicar a profunda mudança que está em curso no mercado de trabalho brasileiro nas últimas décadas.

Por fim, do ponto de vista empírico-estatístico, no Brasil ainda não foi realizada uma pesquisa de largo alcance capaz de traduzir em números a vida profissional e as dificuldades impostas a milhões de trabalhadores brasileiros que, por falta de opção, ingressam no mercado de trabalho através de um CNPJ.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, Carolina Riente de Andrade. **Motoboys: Perspectivas Quanto à Profissão, Estresse e Acidentes de Trânsito**. Estudo de Caso na Cidade de Belo Horizonte. 2009. Dissertação (Mestrado em Administração). UFMG.

ANTUNES, Ricardo. Capítulo II: Trabalho e Precarização numa ordem neoliberal. In: **La Ciudadania Negada. Políticas de Exclusión en la Educación y el Trabajo**. Buenos Aires: CLACSO, 2000.

BAGGIO, Adelar; BAGGIO, Daniel. **Empreendedorismo: Conceitos e Definições**. Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia. Passo Fundo, v.1, p. 25-38, 2014.

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **Le Nouvel Esprit du Capitalisme**. Éditions Gallimard, 1999.

BOURDIEU, Pierre. O Espaço dos Pontos de Vista. In: BORDIEU, Pierre (Coord). **A Miséria do Mundo**. Petrópolis: Editora Vozes, 2008.

BRAGA, Ruy. Precariado e Sindicalismo no Brasil Contemporâneo: Um Olhar a partir da Indústria do Call Center. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 103 p. 25-52, Maio, 2014.

BOITO JUNIOR, Armando. **Política Neoliberal e Sindicalismo no Brasil**. São Paulo: Xamã Editora, 1999.

CANTILLON, Richard. **Essai sur la Nature du Commerce en Général**. Paris: Institut Coppet, 2011.

CHIAVENATTO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2007.

COLLOR, Fernando. **O Brasil Aberto ao Mundo**: Discurso de Posse na Presidência da República. Brasília: Senado Federal, 2008.

DORNELLAS, José. **Empreendedorismo**: Transformando Ideias em Negócios. São Paulo: Editora Atlas, 2016.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Perda de Participação da Indústria de Transformação no PIB**. Maio/2015.

FOLHA DE SÃO PAULO. **O que é Empreendedor Social**. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/empreendedorsocial/2018/04/o-que-e.shtml>. Acesso em 5 de agosto de 2018.

GEM. **Global Report 17/18**, 2018. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report>. Acesso em 3 de agosto de 2018.

LANA, Bruno Maia Heringer. **Intraempreendedorismo**: Uma Análise das Percepções do Gestor sobre o Perfil de seus Funcionários. 2006. Dissertação (Mestrado em Administração). FUMEC.

LUCCA, Julia Francarelli. **O Motoboy de São Paulo**: uma Análise Discursiva. 2017. Dissertação (Mestrado em Linguística). UNICAMP.

MARX, Karl. **O Capital: Crítica da Economia Política, Livro I**: O Processo de Acumulação de Capital. São Paulo: Boitempo, 2017.
MOTOBOYS: vida loca. Direção de Caio Ortiz. São Paulo: Prodigio, 2007.

NERI, Marcelo Cortês. **A Nova Classe Média**: o Lado Brilhante da Base da Pirâmide. São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

PINTO, Álvaro Vieira. **A Sociologia dos Países Subdesenvolvidos: Introdução Metodológica ou Prática Metodicamente Desenvolvida da Ocultação dos Fundamentos Sociais do Vale de Lágrimas.** Rio de Janeiro: Contraponto, 2008.

POCHMANN, Marcio. **Nova Classe Média?: O Trabalho na Base da Pirâmide Social Brasileira.** São Paulo: Editora Boitempo, 2012.

REVISTA VAREJO S.A. **Entregas na Velocidade de um Clique.** 2017. Ano 43. Edição 529. Disponível em: <http://revistavarejosa.com.br/entregas-na-velocidade-de-um-clique/>. Acesso em 5 de janeiro de 2019.

SAY, Jean Baptiste. **Traité d’Economie Politique.** Paris: Institut Coppet, 2011.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, Socialismo e Democracia.** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.

SCHUMPETER, Joseph. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação sobre Lucros, Capital, Juro e Ciclo Econômico.** São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SEBRAE, **Empreendedorismo no Brasil: Relatório Executivo 2017.** Brasília: 2017.

SEBRAE, **Perfil do Microempreendedor Individual 2015.** Brasília: 2016.

SINGER, André. **Os Sentidos do Lulismo: Reforma Gradual e Pacto Conservador.** São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Abril, 1983.

SOUZA, Jessé de. **A Elite do Atraso: da Escravidão à Lava-Jato**. Rio de Janeiro: Leya, 2017.