

ANÁLISE DO PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA INFORMALIDADE EMPRESARIAL PARA FORMALIDADE ¹

Alan de Castro Guimarães ²

RESUMO

No Brasil, uma grande parcela das empresas são informais, ou seja, não estão em conformidade com todos os requisitos exigidos pela Legislação. Essa característica faz com que a empresa enfrente inúmeras problemáticas, sendo necessário passar da informalidade para a formalidade, o que pode ocorrer a partir de alguns processos administrativos. Com base nisso, o presente trabalho de conclusão tem como objetivo dissertar acerca de questões de cunho administrativo que podem auxiliar empresas antes, durante e depois do processo de formalização, a partir dos conhecimentos legislativos e das teorias empresariais. Desse modo, o desenvolvimento encontra-se dividido em cinco subseções, as quais abordam, respectivamente: planejamento estratégico para formalização; a teoria contingencial; as implicações da inflação; a importância da habilidade de negociação; e as formas de regime de tributação. Para a elaboração deste trabalho, foi realizada uma pesquisa descritiva e explicatória, pesquisada nas bibliotecas virtuais (Google Acadêmico e Scielo), sendo escolhidos artigos e matérias de reportagem que abordassem o tema. Dessa forma, foi observado questões do mundo administrativo aplicadas a realidades emergentes no período econômico vivenciado pelos empreendedores brasileiros.

PALAVRAS-CHAVE:

Empresa. Administração. Informalidade. Formalidade. Planejamento.

¹ Este artigo apresenta alguns dos elementos estudados no Curso de Administração e foi apresentado ao final do curso sob a orientação da Prof. Ma. Daniela Barbosa Sila

1. INTRODUÇÃO

As empresas informais, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, são aquelas que não possuem um sistema de contas separados, de forma clara, das contas familiares, possuindo até cinco pessoas como funcionários. Salienta-se que essa modalidade pode apresentar Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), pois é a ausência de sistema de contabilidade próprio que a classifica como informal.

Apesar do número de empresas informais no Brasil ser elevado, exercer atividades empresariais ilegais gera inúmeras consequências negativas à própria empresa. Dentre as principais implicações para o crescimento, encontra-se a impossibilidade de conseguir um alvará de funcionamento, o qual possibilita o funcionamento do estabelecimento (TELLES et al., 2016).

Outro ponto importante consiste na impossibilidade de emitir nota fiscal, segundo a Lei N° 8.846/1994 (BRASIL, 1994). Sendo assim, as empresas informais necessitam trabalhar com recibos, ação esta que não apenas dificulta o controle financeiro, como também pode ser motivo para o cliente não realizar a compra, prejudicando o relacionamento empresa-consumidor.

Além disso, a informalidade empresarial também lida com a fiscalização da Receita Federal, podendo acarretar em elevadas multas e até mesmo no fechamento do negócio. Ademais, as empresas informais não podem realizar a contratação de funcionários com carteira assinada, não fornecendo, assim, as garantias da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT).

Em complemento, Telles et al. (2016) ressalta outros problemas enfrentados por empresas informais que desejam crescer: elas não conseguem contrair créditos especiais em bancos, ficam impossibilitadas de participar em licitações públicas, não há proteção aos bens pessoais do empresário e não possuem direito aos regimes tributários diferenciados. Esses desafios limitam a expansão do negócio, evidenciando que a informalidade empresarial ocasiona inúmeros riscos para o empresário.

Portanto, recomenda-se que as empresas tenham seu negócio consolidado e formalizado. Preenchendo esses requisitos, os empreendedores podem refletir acerca das estratégias genéricas de competição. Sugere-se que se utilize uma das seguintes estratégias genéricas de Porter (1980 apud HOOLEY; PIERCY, NICOULAUD, 2011), conforme as necessidades e atuação da empresa: a liderança de custos; a diferenciação e o enfoque.

No que tange a liderança de custos, esta possui como finalidade uma redução dos custos através do aumento da produtividade, ou seja, busca produzir mais e gastar menos. A estratégia de diferenciação, por sua vez, possui como objetivo a oferta de um produto

diferenciado, que se destaque em comparação com a concorrência. Contudo, esse modelo requer uma estrutura de custos mais cara. Já a estratégia de enfoque, está relacionada com a entrada em um mercado com poucos concorrentes (HOOLEY; PIERCY, NICOULAUD, 2011).

Considerando a situação de uma empresa informal que acabou de entrar na formalidade, recomenda-se que esta utilize a estratégia de liderança de custos, pois a empresa acabou de adquirir um sistema de contabilidade próprio e essa estratégia possibilita uma lucratividade mais rápida.

Para expandir o negócio, a empresa pode utilizar a estratégia de construção focada na ampliação do mercado, justamente por ser uma empresa nova, que adquiriu a formalidade há um curto período de tempo. Sendo assim, pode-se focar em novos usuários, novos usos e maior frequência de uso (HOOLEY; PIERCY; NICOULAUD, 2011).

Dessa forma, o presente trabalho de conclusão de curso, tem como objetivo dissertar acerca de questões de cunho administrativo que podem auxiliar empresas antes, durante e depois do processo de formalização, a partir dos conhecimentos legislativos e das teorias empresariais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Em relação ao Simples Nacional, este pode ser compreendido como um regime tributário para empresas de pequeno porte e microempresas. Ou seja, ele é aplicado para aquelas organizações que possuem uma receita bruta de até R\$ 360 mil (pequeno porte) ou de até R\$ 4.800.000,00 (microempresas) por ano. Nesse regime, é exigido que os anexos das atividades realizadas na empresa sejam registrados.

Outro ponto importante acerca do Simples Nacional é que esse regime realiza a unificação dos impostos, sejam eles a nível federal, estadual ou municipal, e apenas uma folha a ser paga, denominada de Documento de Arrecadação Simplificado (DAS), o qual é calculado a partir da seguinte expressão, em que RBA12 consiste na Receita Bruta dos últimos doze meses, “Alíq” equivale a Alíquota e “Pd” refere-se a parcela a ser deduzida:

$$(RBA12 \times Alíq) - PDRBA12$$

No caso do regime do Lucro Presumido, as taxas tributárias são arrecadas de forma diferente: a arrecadação ocorre através da apuração simplificada do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Acerca do

CSLL, este é aplicável para empresas com receita inferior a R\$ 78 milhões, não podendo ser aplicado para bancos ou órgãos públicos.

No CSLL, a apuração do lucro ocorre de forma independente ao desempenho da organização. Ou seja, não importa se a situação da empresa encontra-se com uma alta lucratividade ou prejuízos, a arrecadação irá ocorrer. Nesse modelo, a Receita Federal aplica uma determinada porcentagem sobre o faturamento, seguindo o que a receita entende como proporcional ao lucro obtido.

Considerando o que foi abordado, é preciso destacar que as atividades empresariais realizadas possuem impactos nas alíquotas de presunção, pois estas possuem sua variação relacionada ao modelo de exercício. Como a empresa de Rodrigo objetiva a fabricação de sucos concentrados em frutas e hortaliças, o IRPJ afirma que deve ser aplicado um percentual de presunção equivalente a 8%.

Ademais, 15% são destinados a alíquota sobre o resultado obtido. Em casos em que o valor seja maior que o resultado da multiplicação \$20.000,00 pela quantidade de meses do período de apuração, o valor da alíquota estará sujeito a um adicional de 10% sobre a parcela do lucro presumido.

No caso de CSLL, deve-se aplicar a presunção de 12% e uma alíquota de 9%. Outro ponto importante é que a empresa também se encontra vinculada ao PIS de 0,65%, COFINS de 3% e a parte previdenciária aplicada sobre a folha de pagamento, sendo o CPP 20%, RAT 3% e Terceiros 5,80%.

Por fim, a tributação Lucro Real configura-se também como um regime a ser considerado e avaliado. Nesse modelo, é considerado o lucro líquido apurado, incluindo adições, exclusões e compensações previstas na legislação brasileira. Para calcular a tributação, o Lucro Real utiliza-se da comparação das despesas com a dedução, sendo necessário uma escrituração contábil fidedigna. Em relação a obrigatoriedade dessa tributação, salienta-se que as empresas necessitam apresentar uma receita superior ao valor de R\$ 78.000.000,00 em um ano-calendário, segundo a Lei nº 9.718/98. Também é obrigatório para bancos comerciais, bancos de investimento e bancos de desenvolvimento.

Na tributação Lucro Real, é concedida às empresas a escolha da apuração, podendo ser trimestral ou mensalmente, em períodos encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro (SEBRAE, 2015). Nesse modelo, a alíquota é de 15% do lucro objetivo. Além disso, caso o valor da parcela seja maior que o resultado da multiplicação de R\$ 20.000,00 pelo número de meses realizados na atividade, fica cabível um adicional de imposto a alíquota de 10%, havendo, assim, a possibilidade de totalizar 25% (RECEITA, 2015).

De acordo com uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o índice de inflação no Brasil no final de 2021 estava em 10,06% (TUON, 2022). Observa-se, então, que no cenário econômico atual do Brasil, a inflação, isto é, o aumento dos preços na sociedade, tem crescido cada vez. Assim sendo, por estar intrinsecamente relacionada com o valor de produtos e serviços, a inflação possui impactos em empresas, seja naquelas abertas recentemente ou naquelas que já estão consolidadas no mercado.

Apesar disso, são as empresas de pequeno porte, com pouco período de atuação, que mais sofrem com a inflação e a consequente variação dos preços: o aumento da produção e do valor do produto podem reduzir o número de vendas de forma significativa. Nas empresas, a inflação é responsável por aumentar os custos de produção, na medida em que a matéria-prima torna-se mais cara, o que acarreta em um produto final com um valor mais elevado, devido aos novos gastos de fabricação e manutenção da cadeia produtiva (KRAMER, 2021).

Além disso, a inflação também ocasiona o aumento das despesas internas, sobretudo no que diz respeito a contas básicas (luz e água sofrem muitas alterações com a inflação) e no aluguel do espaço físico da empresa. Ademais, é importante ressaltar que a inflação não afeta apenas a saúde financeira da empresa: a saúde dos funcionários também é impactada, pois necessitam organizar-se financeiramente para lidar com a variação de preço, o que nem sempre é possível (KRAMER, 2021).

Desse modo, pode-se afirmar que a inflação tem um impacto multifatorial nas empresas. A partir dessa exposição, nota-se que a inflação afeta a economia como um todo, pois o poder de compra de determinado grupo social diminui, os alimentos tornam-se mais caros e a demanda volta-se para produtos essenciais, afetando as empresas deste ramo (PAIVA, 2021).

Nesse sentido, a inflação prejudica o crescimento econômico. A negociação é um conceito que está relacionado com poder, informação e tempo. De acordo com Cohen (1980, p. 13), a negociação refere-se à "utilização da informação e do poder, buscando influenciar o comportamento em uma rede de tensão". Além disso, também é importante entender que uma negociação busca a satisfação de todos os lados envolvidos, sendo, então, "um processo bilateral de comunicação com o objetivo de alcançar uma decisão conjunta" (FISHER; URY, 1985, p. 30).

Dentro do processo de negociação, existem três variáveis básicas, sendo elas: a informação, o poder e o tempo que acabam influenciando todo esse processo. Tratando da variável de poder, ela divide-se em dois grupos, sendo eles: poder pessoal e poder circunstancial. O primeiro diz respeito a um conceito de poder que se mantém presente em qualquer evento, como por exemplo, a moralidade, a atitude, persistência ou capacidade persuasiva.

O Poder Circunstancial, por outro lado, refere-se ao enfoque da situação do momento, funcionando como uma influência do mesmo, podendo ser posição, investimento, legitimidade, concorrência entre outros. A informação é tida como o espalhar de um determinado conhecimento ou ter o monopólio de um determinado conhecimento importante.

Deste modo, segundo o que diz Martinelli (2002), a informação pode afetar a avaliação e também as decisões que serão tomadas, sejam elas positivas ou negativas. Sendo assim, esse conceito desempenha um grande papel durante o processo de negociação, porque por meio dela é possível se abrir possíveis portas ou oportunidades interessantes para determinado negócio.

O tempo, por sua vez, é essencial para o processo de negociação e também para o seu sucesso porque pode influenciar no relacionamento entre os envolvidos, além de favorecer ambos os lados dependendo das circunstâncias nas quais o processo de negociação está.

Para um empreendedor, a habilidade de negociação na prática diária é imprescindível, pois é a chave para progredir no local de trabalho, resolver conflitos e criar valor nos contratos. A partir de uma boa negociação, o empreendedor consegue realizar contratos em que suas necessidades sejam atendidas, reduzir valores e solucionar conflitos (MARTINELLI, 2002). Saber negociar consiste em ter o poder comunicativo de conseguir aquilo que o empreendedor precisa para sua empresa.

3 METODOLOGIA

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica que será desenvolvida nos moldes de uma revisão integrativa da literatura do tipo qualitativo, uma pesquisa básica de caráter exploratório, onde o pesquisador é o instrumento-chave, o ambiente é a fonte direta dos dados e o seu principal objetivo é a interpretação do fenômeno objeto de estudo (MAINKA, 2011). O tema proposto refere-se a análise do processo de transição da informalidade empresarial para formalidade.

Quanto ao seu aspecto qualitativo, o artigo não envolveu a medição dos fenômenos pesquisados, de forma numérica. Desse modo, os resultados não foram generalizados nem foi feita análise estatística. Foi utilizada a análise contextual e interpretativa dos itens coletados. Em relação ao corte transversal, os dados foram coletados em um momento, para descrever as variáveis, analisar sua incidência e estabelecer inter-relações entre as informações obtidas, de acordo com o contexto do estudo (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2010).

A amostra foi composta por artigos científicos, que tratam sobre o tema, publicadas de 2000 a 2021. Os critérios de inclusão para os artigos científicos foram: terem sido escritos em português e publicados nos últimos cinco anos, e que atendessem aos objetivos da pesquisa. Já os critérios de exclusão foram: não retratar de forma específica os objetivos propostos e artigos não disponíveis de forma gratuita.

Para a seleção dos artigos foi realizada busca em bases de dados eletrônicos: Google Acadêmico e Scielo. Utilizou-se como critério de seleção as palavras chaves ou descritores: Administração; Planejamento; Empresa; Formalidade; Informalidade. dispostos em agrupamento combinatório de duas ou mais palavras. Salientando que estas palavras estão devidamente cadastradas nos Descritores em Ciências da Saúde (DeCS). O levantamento dos artigos foi realizado no período de outubro de 2022.

Após essa triagem inicial dos artigos, procedeu-se a análise do material selecionado a partir do emprego da análise de conteúdo de Bardin (2016), que sugere em três etapas cronológicas: pré-análise; a exploração do material; e o tratamento dos resultados, a inferência e a interpretação.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após a leitura exploratória dos artigos, foram selecionados todos os seis artigos no estudo bibliográficos sendo todos selecionados na base de dados do Google Acadêmico e Scielo. O quadro 01 representa as especificações de cada um dos artigos.

Quadro 1 - Caracterização dos artigos quanto ao título, autor, base de dados e ano.

Título do Artigo	Autor/Ano	Tipo de Estudo	Base de Dados
Arranjos entre fatores situacionais e sistema de contabilidade gerencial sob a ótica da teoria da	Guerra, 2007.	Estudo qualitativo.	Google Acadêmico

contingência			
Estratégia de marketing e posicionamento competitivo.	Hooley; Piercy, 2011.	Estudo qualitativo.	Google Acadêmico
. Negociação Empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica.	Martinelli, 2002.	Estudo qualitativo.	Scielo
. Teoria da Contingência: um estudo sobre a evidenciação dos fatores contingenciais em empresas	Medeiros, 2018.	Estudo qualitativo.	Google Acadêmico
O impacto da inflação de dois dígitos	Paiva, 2019.	Estudo qualitativo.	Scielo
Como a alta da inflação está afetando famílias, trabalhadores, empresas e governo	Kramer, 2021.	Estudo qualitativo.	Google Acadêmico

Fonte: Autoria Própria (2022).

Os artigos, de uma maneira geral, salientavam a análise do processo de transição do empreendimento empresarial da informalidade para formalidade, desse modo, De acordo com uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o índice de inflação no Brasil no final de 2021 estava em 10,06% (TUON, 2022). Observa-se, então, que no cenário econômico atual do Brasil, a inflação, isto é, o aumento dos preços na sociedade, tem crescido cada vez. Assim sendo, por estar intrinsecamente relacionada com o valor de produtos e serviços, a inflação possui impactos em empresas, seja naquelas abertas recentemente ou naquelas que já estão consolidadas no mercado.

Apesar disso, são as empresas de pequeno porte, com pouco período de atuação, que mais sofrem com a inflação e a consequente variação dos preços: o aumento da produção e do valor do produto podem reduzir o número de vendas de forma significativa. Nas empresas, a inflação é responsável por aumentar os custos de produção, na medida em que a matéria-prima torna-se mais cara, o que acarreta em um produto final com um valor mais elevado, devido aos novos gastos de fabricação e manutenção da cadeia produtiva (KRAMER, 2021).

Além disso, a inflação também ocasiona o aumento das despesas internas, sobretudo no que diz respeito a contas básicas (luz e água sofrem muitas alterações com a inflação) e no aluguel do espaço físico da empresa. Ademais, é importante ressaltar que a inflação não afeta apenas a saúde financeira da empresa: a saúde dos funcionários também é impactada, pois necessitam organizar-se financeiramente para lidar com a variação de preço, o que nem sempre é possível (KRAMER, 2021).

Desse modo, pode-se afirmar que a inflação tem um impacto multifatorial nas empresas. A partir dessa exposição, nota-se que a inflação afeta a economia como um todo, pois o poder de compra de determinado grupo social diminui, os alimentos tornam-se mais caros e a demanda volta-se para produtos essenciais, afetando as empresas deste ramo (PAIVA, 2021).

Nesse sentido, a inflação prejudica o crescimento econômico. A negociação é um conceito que está relacionado com poder, informação e tempo. De acordo com Cohen (1980, p. 13), a negociação refere-se à "utilização da informação e do poder, buscando influenciar o comportamento em uma rede de tensão". Além disso, também é importante entender que uma negociação busca a satisfação de todos os lados envolvidos, sendo, então, "um processo bilateral de comunicação com o objetivo de alcançar uma decisão conjunta" (FISHER; URY, 1985, p. 30).

Dentro do processo de negociação, existem três variáveis básicas, sendo elas: a informação, o poder e o tempo que acabam influenciando todo esse processo. Tratando da variável de poder, ela divide-se em dois grupos, sendo eles: poder pessoal e poder circunstancial. O primeiro diz respeito a um conceito de poder que se mantém presente em qualquer evento, como por exemplo, a moralidade, a atitude, persistência ou capacidade persuasiva.

O Poder Circunstancial, por outro lado, refere-se ao enfoque da situação do momento, funcionando como uma influência do mesmo, podendo ser posição, investimento, legitimidade, concorrência entre outros. A informação é tida como o espalhar de um determinado conhecimento ou ter o monopólio de um determinado conhecimento importante.

Deste modo, segundo o que diz Martinelli (2002), a informação pode afetar a avaliação e também as decisões que serão tomadas, sejam elas positivas ou negativas. Sendo

assim, esse conceito desempenha um grande papel durante o processo de negociação, porque por meio dela é possível se abrir possíveis portas ou oportunidades interessantes para determinado negócio.

O tempo, por sua vez, é essencial para o processo de negociação e também para o seu sucesso porque pode influenciar no relacionamento entre os envolvidos, além de favorecer ambos os lados dependendo das circunstâncias nas quais o processo de negociação está.

Para um empreendedor, a habilidade de negociação na prática diária é imprescindível, pois é a chave para progredir no local de trabalho, resolver conflitos e criar valor nos contratos. A partir de uma boa negociação, o empreendedor consegue realizar contratos em que suas necessidades sejam atendidas, reduzir valores e solucionar conflitos (MARTINELLI, 2002). Saber negociar consiste em ter o poder comunicativo de conseguir aquilo que o empreendedor precisa para sua empresa.

5 CONCLUSÃO

Sob a perspectiva da informalidade das empresas e os caminhos para se alcançar a formalidade, análises em relação aos aspectos de organização empresarial se mostram essenciais para o aprimoramento dos conhecimentos administrativos relevantes para a realidade brasileira, na medida em que se configura como uma situação vivenciada por grande parte dos empreendedores de pequeno porte.

Foram abordadas as consequências enfrentadas por empresas informais, estratégias a serem seguidas, sugestões de modelos de tributação, possíveis impactos do aumento atual da inflação e um olhar da teoria contingencial. Com esse recorte, ampliou-se os conhecimentos acerca de quais tópicos devem fazer parte do repertório de um empreendedor.

Ademais, a realização deste artigo mostra-se necessária, pois a partir do cenário da empresa, artifícios imprescindíveis para a formalização empresas puderam ser utilizados, além de servir como embasamento teórico para futuros leitores. Por fim, este trabalho evidencia o quanto a capacidade intelectual dos profissionais da área é necessária para que tenham a bagagem necessária que os capacitem para a resolução da problemática empresarial em questão.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Casa Civil. **Lei Nº 8.846, de 21 de Janeiro de 1994**. Dispõe sobre a emissão de documentos fiscais e o arbitramento da receita mínima para efeitos tributários, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8846.htm. Acesso em: 04 out. 2022.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. Barueri: Manole, 2014.

COHEN, Herb. **Você pode negociar qualquer coisa**. Rio de Janeiro: Record, 1980.

FEDERAL, R. **Simples Nacional**. Receita, 2021. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SIMPLESNACIONAL/ResultadoBusca.aspx?busca=tabelas+p/servi%C3%A7os+prestados>>. Acesso em: 04 out. 2022

FISHER, Roger; URY, Willian. **Como chegar ao sim: a negociação de acordo sem concessões**. Trad. Dra. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Imago, 1985.

GUERRA, A.R. **Arranjos entre fatores situacionais e sistema de contabilidade gerencial sob a ótica da teoria da contingência**. 2007. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

HOOLEY, Graham; PIERCY, Nigel F.; NICOULAUD, Brigitte. **Estratégia de marketing e posicionamento competitivo**. 4. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

KRAMER, V. Como a alta da inflação está afetando famílias, trabalhadores, empresas e governo. **Gazeta do Povo**, 2021. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/inflacao-como-afeta-familias-trabalhadores-empresas-governo/>. Acesso em 04 fev. 2022.

MARTINELLI, D. P. **Negociação Empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica**. Tamboré: Editora Manole, 2002.

MEDEIROS, V. H. S. **Teoria da Contingência: um estudo sobre a evidenciação dos fatores contingenciais em empresas do setor de telecomunicações listadas na B3**. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/21662/3/TeoriaDaContingencia.pdf>. Acesso em: 04 out. 2022.

PAIVA, I. O impacto da inflação de dois dígitos. **Forbes Brasil**, 2021. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2021/10/o-impacto-da-inflacao-de-dois-digito/>. Acesso em: 04 out. 2022.

SEBRAE. **Planejamento Estratégico, Micro e Pequenas empresas**. SEBRAE, 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/planejamento-estrategicoaplicadoaospequenosnegocios,d2cb26ad18353410VgnVCM1000003b74010aRCR>>. Acesso em: 04 out. 2022.

TELLES, Renato *et al.* Formalidade ou informalidade? Análise sobre os fatores presentes na decisão do microempreendedor brasileiro. **Revista Alcance**, v. 23, n. 2, p. 189-213, 2016. Disponível em: <https://www.redalyc.org/journal/4777/477749648006/html/>.

TUON, L. Inflação fecha 2021 a 10,06%, acima do teto da meta e no maior nível em 6 anos. **CNN Brasil**, 2021. Disponível em: [https://www.cnnbrasil.com.br/business/inflacao-fecha-2021-a-1006-acima-do-teto-da-meta-e-no-maior-nivel-em-6-anos/#:~:text=O%20IPCA%20\(%C3%8Dndice%20de%20Pre%C3%A7os,o%20maior%20em%20seis%20anos](https://www.cnnbrasil.com.br/business/inflacao-fecha-2021-a-1006-acima-do-teto-da-meta-e-no-maior-nivel-em-6-anos/#:~:text=O%20IPCA%20(%C3%8Dndice%20de%20Pre%C3%A7os,o%20maior%20em%20seis%20anos). Acesso em: 04 out. 2022.