

Diagnóstico da Economia Informal no Município de Poço Fundo/MG

Diagnosis of the Informal Economy in the Municipality of Poço Fundo/MG

Luiz Célio Souza Rocha¹
Adenilson Domingues Mariano²
Emanuelly Alves Pelagio³

Resumo

O debate sobre crescimento econômico no Brasil tem se concentrado fortemente na agenda macroeconômica. No entanto, apesar do progresso apresentado nessas frentes, torna-se evidente que o crescimento do Brasil ainda é bastante limitado quando comparado a outros países em desenvolvimento, tais como Índia e China, que vêm crescendo a taxas muito mais elevadas. Assim, o presente trabalho tem como objetivo fazer um diagnóstico da economia informal no Município de Poço Fundo/MG. Para tanto foi realizada uma pesquisa qualitativa utilizando entrevistas estruturadas, onde posteriormente fez-se uma análise de conteúdo. Ao final da pesquisa foram identificados 33 negócios atuando na informalidade, concluindo-se que existe grande heterogeneidade quando se trabalha com a economia informal, que é, cada vez mais, um ambiente plural e complexo, possuidor de aspectos tanto positivos quanto negativos. Além disso, constatou-se que a atuação na economia informal, no contexto estudado, não tem sido uma escolha, e sim uma imposição dada pela falta de oportunidades na economia formal.

Palavras-chave: Economia Informal, Empreendedorismo, Crescimento Econômico.

Abstract

The discussion on economic growth in Brazil has focused heavily on macroeconomic agenda. However, despite progress presented on these fronts, becomes evident that the Brazil's growth is still quite limited when compared to other developing countries, such like India and China, that are growing at much higher rates. Thus, the present work aims to make a diagnostic of the informal economy in Poço Fundo city. Therefore was conducted a qualitative study using structured interviews and was done a content analysis. At the end of the study were identified 33 businesses operating in the informal sector, concluding that there is great heterogeneity when working in the informal economy, which is increasingly plural and complex environment, possessing both positive and negative aspects. Furthermore, it was found that the activity in the informal economy, in the context studied, hasn't been a choice, but an imposition given the lack of opportunities in the formal economy.

Keyword: Informal Economy, Entrepreneurship, Economic Growth.

¹ luizrochamg@hotmail.com. Professor do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais – IFSULDEMINAS. Doutorando em Engenharia de Produção na Universidade Federal de Itajubá – UNIFEI. Rod. Machado-Paraguaçu, km 3, Sto Antônio, CEP: 37750-000 - Machado, MG – Brasil.

² adenylsondomingues@gmail.com. Técnico em Informática pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas Gerais – IFSULDEMINAS. Rod. Machado-Paraguaçu, km 3, Sto Antônio, CEP: 37750-000 - Machado, MG – Brasil.

³ manu-pelagio@bol.com.br. Professora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais – IFNMG. Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte – UFRN. Rod. BR 367, Km 07, Zona Rural, CEP: 39900-000 - Almenara, MG – Brasil.

Recebido em 29.07.2014
Aprovado em 30.11.2015

Introdução

O debate sobre crescimento econômico no Brasil tem se concentrado fortemente na agenda macroeconômica, especialmente nos temas de estabilidade monetária, sustentabilidade fiscal e capacidade de adaptação da economia frente às adversidades externas. No entanto, mesmo com o progresso apresentado nessas frentes, torna-se evidente que o crescimento do Brasil ainda é bastante limitado quando comparado a outros países em desenvolvimento, tais como Índia e China, que vêm crescendo a taxas muito mais elevadas (MGI, 2004). Um dos principais argumentos para que isto ocorra é a existência de uma série de barreiras à economia formal no país e o nível de informalidade resultante (MGI, 2004).

Apesar dos recentes esforços governamentais para incentivar a formalização de empresas, como a Lei do Microempreendedorismo Individual (BRASIL, 2008), o quadro geral ainda é bastante preocupante quando se analisa a situação atual. Um estudo realizado pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, em conjunto com o Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO), estima que os valores gerados pela economia informal em 2011 chegaram a R\$ 695,7 Bilhões, o que representa 16,8% do Produto Interno Bruto (PIB). Segundo Abdenur (2012), esta é uma boa notícia, pois, se comparado ao ano anterior, o valor estimado representou 17,7% do PIB. Porém, o autor alerta que a tendência de queda pode estar chegando temporariamente ao limite no Brasil, principalmente devido à desaceleração da economia. Além disso, o autor cita a alta carga tributária como fator de “informalização” das atividades no país.

Os dados mais recentes a respeito das empresas informais brasileiras datam de 2003 (SEBRAE, 2005), e confirmam a relevância destes empreendimentos para a economia do país. Segundo esse estudo, existiam 10.335.962 empresas no setor informal sendo responsáveis por ocupar cerca de 13.860.868 pessoas (SEBRAE, 2005).

Quando analisamos o município de Poço Fundo/MG, que é o *locus* desta pesquisa, temos que seu PIB em 2009 foi de R\$ 125.488.000,00 (IBGE, 2011). Se o número de empreendimentos deste município situados no setor informal da economia seguir a proporção nacional, ou seja, 16,8% do PIB, tem-se que, para o município em análise, cerca de R\$ 21.081.984 por ano estão sendo movimentados na informalidade.

Uma vez demonstrada a relevância econômica deste setor, seria de fundamental importância para o desenvolvimento do país que sua eficiência fosse a mais alta possível. Porém, a diferença de produtividade entre o setor formal e informal no Brasil chega a mais de duas vezes (MGI, 2004). “Uma vez na informalidade, diminuem os incentivos e meios para que essas empresas invistam em capital físico ou humano ou na busca de maior produtividade” (MGI, 2004, p.6). Além disso, a operação informal não cria incentivo ao crescimento, pois um negócio maior pode atrair a atenção do governo e representa uma concorrência desleal a empresas que estão na formalidade. Essa dinâmica “perversa” gera menores ganhos de produtividade, menor criação de empregos de qualidade e prejudica o potencial de crescimento do PIB (MGI, 2004).

A desvantagem de um negócio que se situa na informalidade não reside somente em aspectos financeiros, mas também sociais: por não ter benefício trabalhista nenhum, o trabalhador informal não tem direito à cobertura da Previdência Social (auxílio-doença, auxílio maternidade, aposentadoria); não pode obter crédito bancário, pois, não pode comprovar renda; corre o risco de ter mercadorias apreendidas porque não pode comprovar sua origem; não pode ter empresas como cliente, pois, não emite nota fiscal; entre outros.

Por constituir-se um dos principais obstáculos ao crescimento econômico, tanto do país como dos estados e municípios, é preciso obter maiores informações a respeito da informalidade no município de Poço Fundo/MG com o intuito de fornecer a base necessária para reforçar políticas públicas que venham a reduzi-la. É importante ressaltar que, no momento, não existem informações a respeito do setor informal da economia no município a ser analisado. Assim, o objetivo geral deste trabalho é fazer um diagnóstico a respeito da economia informal no Município de Poço Fundo/MG, buscando para tanto: identificar as empresas que atualmente exercem suas atividades na informalidade; caracterizar, socioeconomicamente, os empreendimentos identificados; e buscar as razões para que estes empreendimentos permaneçam na informalidade.

O estudo deste tema é importante, ainda, na medida em que deixa claro como os sistemas de regulação estatal, tributário e outros afetam a performance econômica na presença de uma economia informal que se mantém relevante.

Aspectos Teóricos

A partir dos anos 1990, a discussão em torno da temática “economia informal” ganhou novos contornos no contexto de profundas mudanças econômicas. Assume-se que a informalidade apresenta distintos significados nos diferentes debates em torno das suas manifestações cotidianas, uma vez que a sua compreensão na opinião pública, na academia e entre os formuladores de políticas públicas costuma variar de acordo com a visão de mundo, os compromissos e os interesses imediatos de cada segmento social. Mas, qualquer que seja o significado atribuído às suas manifestações, a questão não pode ser pensada de forma compartimentalizada, como se o problema estivesse restrito a um setor atrasado e estanque da economia (KREIN; PRONI, 2010).

No cenário de transformações econômicas e de reordenamento institucional, diversos estudos e artigos buscaram discutir o tema da informalidade, mas a partir de diferentes perspectivas: observando a sua importância na geração de ocupações; considerando-a como expressão da rigidez da legislação trabalhista; denunciando-a pela precariedade e insegurança que traz para o mundo do trabalho; enxergando-a como um fato inexorável da transição para uma sociedade de serviços; e entendendo que há um “processo de informalidade” implícito na reorganização econômica contemporânea. Essas perspectivas não são necessariamente antagônicas, mas diferenciam o posicionamento dos diferentes interlocutores no debate (KREIN; PRONI, 2010).

Devido à presença de um expressivo setor informal em toda atividade econômica, principalmente em países em desenvolvimento, este fenômeno tem despertado um grande interesse pelos governantes, economistas, pesquisadores sociais e o público em geral, tanto nos países industrializados quanto nos em desenvolvimento (RIBEIRO, 2010). Estudos tentando analisar o comportamento e mensuração da economia informal deparam-se inicialmente com a dificuldade de defini-la. O termo “setor informal” foi primeiramente utilizado em pela OIT (1972), significando uma maneira de produzir com as seguintes características: facilidade de entrada, dependência a recursos nativos, propriedade familiar do empreendimento, pequena escala de operações, intensidade de trabalho e tecnologia adaptada, qualificações adquiridas fora do sistema escolar formal e mercados não regulados e competitivos. E continua (OIT, 1972):

A maior parte das atividades no Setor Informal é economicamente eficiente e lucrativa, apesar de pequenas na escala e limitadas por tecnologias simples, pouco capital e falta de vínculos com o Setor Formal. Além disso, esse setor compreende uma variedade de carpinteiros, pedreiros, alfaiates, negociantes, varejistas e artesãos, bem como cozinheiros e motoristas de taxi (OIT, 1972, p.7).

A partir deste ponto, o termo Setor Informal se disseminou, sendo rapidamente incorporado em informes técnicos e estudos, tanto da OIT como de outros órgãos internacionais. Porém, apesar de apresentar algumas características deste setor, esta definição dá margem a ângulos interpretativos diversos, pois cada uma das condições enumeradas anteriormente, assim como seu conjunto, não se dá, em geral, nem com a mesma intensidade, nem simultaneamente (CACCIAMALI, 1982). Como a denominação “setor” indicaria apenas atividades econômicas ou grupos industriais muito específicos, caracterizados pelos itens apontados anteriormente, a OIT reconheceu os entraves da expressão “setor”, passando a recomendar o uso de termo “economia informal” (OIT, 2002). O conceito de “economia informal” engloba o diverso e crescente grupo de trabalhadores informais atuantes em diferentes áreas econômicas, urbanas ou rurais, no primeiro, segundo ou terceiros setores da economia (OIT, 2002). Assim, a OIT considera que a economia informal (OIT, 2006):

Refere-se a todas as atividades econômicas de trabalhadores e unidades econômicas que não são abrangidas, em virtude da legislação ou da prática, por disposições formais. Estas atividades não entram no âmbito de aplicação da legislação, o que significa que estes trabalhadores e unidades operam à margem da lei; ou então não são abrangidos na prática, o que significa que a legislação não lhes é aplicada, embora operem no âmbito da lei; ou, ainda, a legislação não é respeitada por ser inadequada, gravosa ou por impor encargos excessivos (OIT, 2006, p.9).

Feige (1989) cita que a economia informal engloba uma série de atividades econômicas como a produção de bens e serviços ilegais e atividades legais que evadem impostos ou beneficiam a fraude, ou seja, atividades ilegais, não declaradas, não controladas pelo poder público ou não contabilizadas. Smith (1994) a define como a produção de bens e serviços baseados no mercado, legal ou ilegal, que escapa da detecção das estimativas oficiais do Produto Interno Bruto (PIB). Schneider e Enste (2000) a definem como toda atividade que seria tributada se fosse reportada às autoridades tributárias. Já na opinião de De Soto (1987), a economia informal é um conjunto de unidades econômicas que não

cumprem as obrigações impostas pelo Estado, no que se refere aos tributos e à regulação.

Para a análise do presente trabalho, considerou-se como objeto de estudo a parte da economia informal gerada por empreendimentos, geralmente micro e pequenos, que permanecem sem registro e, por isso, excluídos da contabilidade formal do Estado, ficando restrita às atividades legais, ou seja, à economia informal que tem como resultado produtos e serviços legais, não abarcando atividades ilegais como o tráfico de drogas, por exemplo. Nesse sentido, Paschoal *et al.* (2013) defendem que, ainda que a economia informal não esteja em conformidade com os procedimentos legais, como, por exemplo, os requisitos de registro, ela pode ter como resultado produtos e serviços legais. Esse fato é confirmado na maioria dos casos, conforme aponta a OIT (2002).

Ao adotar essa delimitação do estudo, direciona-se a discussão da informalidade da economia também para outra área de estudo, o empreendedorismo e a gestão de micro e pequenas empresas. Primeiramente, tem-se que grande maioria dos empreendimentos no Brasil nasce como micro e pequenos empreendimentos. Além disso, segundo o SEBRAE (2005), das 10.335.962 empresas classificadas como pertencentes ao setor informal, 9.096.912 não possuem empregados (o proprietário desenvolve suas atividades sozinho) e o restante 1.239.050 empresas empregam até cinco funcionários, ou seja, 100% das empresas incluídas na classificação de “informais” são micro e pequenas empresas.

O empreendedorismo é um fenômeno complexo que abrange uma variedade de contextos (JULIEN, 2010). A palavra empreendedorismo é derivada da palavra francesa *entrepreneur*, que significa aquele que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2001). Para Schumpeter (1988), a essência do empreendedorismo está na percepção e na exploração de novas oportunidades, no âmbito dos negócios, utilizando recursos disponíveis de maneira inovadora, onde empreendedor e inovação interagem totalmente. Acredita-se que o empreendedor “é a personalidade criativa; sempre lidando melhor com o desconhecido, perscrutando o futuro, transformando possibilidades em probabilidades, caos em harmonia” (GERBER, 1996, p. 31). Na visão de Drucker (1986), empreendedor é

aquele que inicia um negócio e tem características específicas a fim de desenvolver, na atividade, um diferencial que o destaque no mercado e faça com que cresça no segmento da atividade, não bastando, porém, ser dono e assumir riscos para ser considerado empreendedor. Segundo Filion (1999), o significado da palavra empreendedor pode variar de acordo com o país e a época. Para o autor, o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. Dornelas (2001) afirma que para uma pessoa ser considerada empreendedora, deve possuir, além de capacidades técnicas, facilidade de captar informações, ter liderança, capacidade de oratória, saber trabalhar em equipe, disciplina, persistência, habilidade de correr riscos, inovar (DORNELAS, 2001).

No entanto, apesar da nítida confusão acerca do termo “empreendedor” e “empreendedorismo” (FILLION, 1999), pode-se aceitar que o empreendedorismo consiste no fenômeno da geração de negócios em si, relacionado tanto com a criação de uma empresa, quanto com a expansão de alguma já existente, a exemplo do desenvolvimento de uma unidade de negócio no contexto da grande corporação (PAIVA JR.; CORDEIRO, 2006). Na mesma linha, empreendedorismo poderia ser entendido como qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento ou a expansão de um empreendimento existente por um indivíduo ou grupos de indivíduos e empresas já estabelecidas (GEM, 2012).

Diversos economistas associaram o empreendedorismo à inovação, procurando esclarecer a influência do empreendedorismo, fenômeno dominado predominantemente por micro e pequenas empresas, no desenvolvimento econômico (FILION, 1999). Como dados concretos dessa influência tem-se que, no setor formal, as micro e pequenas empresas “são responsáveis por 52% dos empregos e cerca de 2/3 de todos os postos de trabalho do setor privado no país” (GEM, 2012, p.15). Já a economia informal, pela sua própria natureza, não é diretamente observável, ou seja, “nenhum agente econômico normalmente situado nesta atividade desejaria ser identificado” (RIBEIRO, 2010), o que torna os dados a respeito deste tema ainda mais raros, exigindo esforços extras dos pesquisadores.

Segundo dados do GEM (2012), o Brasil é um dos países mais empreendedores do mundo e já possui a 3ª maior população empreendedora em

números absolutos. Mesmo apresentando características empreendedoras tão visíveis, ainda temos um número muito representativo de empresas na informalidade. Para explicar essa aparente contradição, recorre-se a Dolabela (2005):

Eu diria, numa pequena metáfora, que, se Bill Gates tivesse nascido aqui, talvez fosse o dono de uma empresa de cinco empregados e estivesse na garagem até hoje, dado o ambiente hostil que criamos à atividade empreendedora. Por isso, é necessário fortalecer o ambiente para que nossos empreendedores – que são muito bons, são do nível de Bill Gates – possam ter um ambiente favorável (DOLABELA, 2005, p.21).

Quando buscam-se as causas da informalidade, os aspectos mais comumente citados são: rigidez e complexidade regulatória, envolvendo processos para a criação e o fechamento de empresas, normas sobre comercialização de produtos e prestação de serviços, questões ambientais, legislação trabalhista e regulamentação dos mercados de capitais; encargos tributários, envolvendo impostos sobre produção e distribuição de mercadorias, benefícios e mecanismos de proteção ao trabalhador, incluindo contribuições previdenciárias, e taxas aplicadas sobre transações financeiras; instituições e sanções, que envolvem fiscalização da arrecadação de impostos, penas por infrações, eficiência e eficácia dos sistemas do Judiciário; índices econômicos como desemprego e inflação; falta de acesso à educação de qualidade, o que comprometeria a empregabilidade dos indivíduos; a problemática das transferências sociais, onde o indivíduo, mesmo atuando na informalidade, continua a receber os benefícios sociais sem ter que pagar impostos; além da corrupção, redução do índice de moralidade e aspectos culturais envolvendo a aceitação da informalidade (MGI, 2004, RIBEIRO, 2010, PASCHOAL *et al.*, 2013).

É possível perceber, por este ponto de vista, que a informalidade é prejudicial tanto para empresas formais como informais, e certamente para a economia como um todo. As barreiras à economia formal, tal como as citadas anteriormente, criam uma dinâmica especial que acaba por gerar maior informalidade, menores investimentos e menores ganhos de produtividade, prejudicando o potencial de crescimento do PIB. Essa dinâmica é representada na Figura 1.

Figura 1 – Como a informalidade pode reduzir o PIB



Entretanto, não há consenso quanto à avaliação dos efeitos da informalidade, pois, enquanto para uns ela é vista como uma das atividades econômicas mais eficientes, podendo ter efeitos positivos na economia (SCHNEIDER; ENSTE, 2000), para outros é considerada uma ameaça à autoridade do Estado (TANZI, 2002).

Interessantemente, muitas das barreiras citadas anteriormente como causas da informalidade são citadas também como fatores desfavoráveis ao empreendedorismo no Brasil (GEM, 2012). Entre elas estão: ausência de políticas governamentais, envolvendo questões tributárias (quantidade e forma de cobrar impostos – incidência sobre consumo), excessiva burocracia, legislação trabalhista e deficiências na infraestrutura logística; falta de apoio financeiro, com custo de crédito ainda muito elevado; normas culturais e sociais, uma vez que a cultura brasileira ainda não demonstra sinais de encorajar o indivíduo a correr os riscos de iniciar um novo negócio; e qualidade ruim da educação e capacitação, gerando pessoas sem conhecimento, habilidades e experiência necessárias para iniciar e administrar pequenos negócios.

Recentemente, uma importante ação do governo no sentido de facilitar a abertura de novos negócios e a formalização de pequenas empresas foi a criação da figura do empreendedor individual (BRASIL, 2008). Essa iniciativa contribuiu para uma melhora significativa do sistema tributário envolvendo as micro e

pequenas empresas (GEM, 2012). Os benefícios aos empreendedores individuais que se formalizarem, com base na Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008 (BRASIL, 2008), são (TENCONI; PETRI, 2011): o microempreendedor individual terá cobertura previdenciária; possibilita o registro de um empregado a baixo custo; há isenção de taxas no registro da empresa; contabilidade simplificada; possibilita a obtenção de crédito bancário e a um custo menor; redução da carga tributária; venda com nota fiscal, o que possibilita vender para o Governo e para outras empresas; e possibilidade de crescimento e inserção social.

Como a Lei do Microempreendedorismo Individual ainda é recente – entrou em vigor em 2009 – carece-se de estudos a respeito dos seus resultados, que talvez possam ser auferidos mais significativamente a longo prazo. De qualquer forma, esta lei é considerada como um passo importante na busca de maior formalização do micro e pequeno empresário, visando resgatar os mais de 10 milhões de empresários que trabalham no setor informal, melhorando sua produtividade, aumentando a receita para o Estado e aumentando a quantidade de pessoas formalmente empregadas.

Metodologia

A presente pesquisa, quanto aos seus objetivos, está caracterizada como descritiva e exploratória. A pesquisa descritiva, quanto à classificação, se caracteriza por expor as características de determinada população ou de determinado fenômeno (VERGARA, 2004, p.47). De acordo com Cervo e Bervian (2004), a pesquisa descritiva tem função de descobrir, com precisão possível, a natureza do fenômeno estudado, sua frequência, a relação com outros fenômenos e características peculiares sem manipulá-lo.

Desta forma, este trabalho se caracteriza como descritivo, pois buscou descrever algumas características dos empreendimentos e empreendedores em estudo.

Trata-se de uma pesquisa exploratória já que pesquisas desse tipo são realizadas em áreas em que há pouco conhecimento acumulado e sistematizado, permitindo ao pesquisador um alcance maior de conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa, pois busca familiarizar-se com o fenômeno, aumentar a

gama de conhecimento sobre o objeto proposto, e possibilitar o surgimento de novas ideias a serem aprofundadas em trabalhos futuros (VERGARA, 2004).

Tendo em vista o tema e o objetivo definidos para o estudo, este trabalho adotou uma abordagem de análise predominantemente qualitativa, por abrir a possibilidade em enfatizar o registro de conteúdos significativos do conteúdo do discurso dos sujeitos que fizeram parte desta investigação (RICHARDSON, 2008). Segundo Minayo (2004), a questão da “amostragem” em pesquisa qualitativa envolve problemas de escolha do grupo para estudo, pois, numa pesquisa qualitativa, o pesquisador preocupa-se menos com a generalização e mais com o aprofundamento e abrangência da compreensão seja de um grupo social, de uma organização, de uma instituição, de uma política ou de uma representação, sendo que o critério de seleção dos sujeitos numa pesquisa qualitativa não é numérico (MINAYO, 2004). Como consequência, de acordo com Minayo (2004), a “amostragem” qualitativa: privilegia os sujeitos sociais que detêm os atributos que o investigador pretende conhecer; considera-os em número suficiente para permitir uma certa reincidência das informações, porém não despreza informações ímpares cujo potencial explicativo tem que ser levado em conta; entende que na sua homogeneidade fundamental relativa aos atributos, o conjunto de informantes possa ser diversificado para possibilitar a apreensão de semelhanças e diferenças; e esforça-se para que a escolha do locus e do grupo de observação e informação contenham o conjunto das experiências e expressões que se pretende objetivar com a pesquisa (MINAYO, 2004). Ao trabalhar a economia informal no Município de Poço Fundo/MG, considera-se como relevante o grupo de negócios que executam suas atividades na informalidade, ou seja, sem qualquer tipo de registro. Por falta de um registro fidedigno do quantitativo de empreendedores nesta situação, opta-se pela não delimitação de quantidades a priori, o que corrobora com a definição do presente estudo como de caráter exploratório.

Em consonância com estas características, utilizou-se, no presente trabalho, o método de amostragem “bola de neve”. Para Biernacki e Waldorf (1981) este método refere-se a um mecanismo de amostragem por conveniência, utilizado para coletar amostras de uma população na qual uma abordagem de amostragem padrão é impossível ou proibitivamente cara. No presente trabalho, os bairros da

cidade foram divididos em 5 regiões onde se procurava identificar negócios informais. Não se passava à região seguinte antes de percorrer todas as áreas delimitadas em cada região, cobrindo, desta forma, toda a área urbana da cidade.

As pesquisas qualitativas geralmente utilizam técnicas de observação e entrevista para obter as informações necessárias para elaboração do trabalho, por explorarem a complexidade do problema (RICHARDSON, 2008). Desta forma, Minayo (2004) afirma que na pesquisa social, a entrevista recobre uma série de modalidades técnicas de comunicação verbal que podem se reunir em: entrevista estruturada através de questionários aplicados diretamente pelo pesquisador ou indiretamente através de roteiros fechados escritos; e entrevistas semi-estruturadas ou não-estruturadas entre as quais estão a história de vida e as discussões de grupo. Para a presente pesquisa, uma vez identificados os empreendedores que fariam parte do estudo, utilizou-se de entrevistas estruturadas, com questionários compostos de perguntas abertas. A primeira parte do questionário foi composta pela caracterização socioeconômica do proprietário, a segunda pela caracterização do negócio e a terceira por questões relacionadas às razões para se manter na informalidade.

A análise dos dados começou assim que as últimas entrevistas foram feitas, e para isso, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo (BARDIN, 1977). À medida que se foi analisando os dados buscou-se definir as dimensões de análise. Por fim, realizou-se a interpretação.

Resultados e Discussão

Com o intuito de elaborar um diagnóstico da Economia Informal no Município de Poço Fundo/MG, aplicou-se um questionário aberto com perguntas referentes à caracterização do proprietário e do negócio e a respeito dos motivos da permanência do negócio na informalidade. O questionário foi aplicado no período de dezembro de 2012 a março de 2013 com os proprietários dos respectivos negócios.

Neste período, foram aplicados 33 questionários com proprietários de negócios que não possuíam CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas), sendo dos mais diversos ramos de atividades. Os mais representativos foram: 8

comércios de produtos alimentícios (24% do total), 7 serviços de beleza (21% do total), 6 oficinas (18% do total) e 5 comércios de vestuário (15% do total), onde a quase totalidade estava envolvida com o setor de comércio e serviços – dos 33 negócios analisados, somente 2 (6% do total) não estavam envolvidos com o setor de comércio ou serviços. Esses resultados vão ao encontro do que citam vários outros autores como Cacciamali (1982), Ramos (2002) e Melo e Teles (2000). As explicações para que este setor seja o mais expressivo na economia informal são várias, e começam com as mudanças ocorridas na estrutura setorial do emprego, principalmente a partir da abertura econômica ocorrida no Brasil na década de 90 do século passado, onde o aumento da terceirização fez aumentar o setor de serviços. Desde então, ano após ano, temos assistido a uma retração dos postos de trabalho na indústria e aumento dos postos de trabalho no setor de serviços, setor este que em 2001 tinha um grau informalidade referente ao emprego da ordem de 60% (RAMOS, 2002). Melo e Teles (2000, p.9) afirmam que “o setor serviços é um absorvedor da mão de obra excluída das demais atividades econômicas” o que reforça a ideia de que este setor é muito relevante para a economia informal.

Com relação aos dados de caracterização dos proprietários, observou-se grande heterogeneidade. A idade média dos respondentes foi de 46,7 anos, com desvio-padrão de 13,5 anos, sendo que a menor idade encontrada foi de 21 anos e a maior idade encontrada foi de 76 anos. Do total de entrevistados, 19 (57,6%) eram mulheres e 14 (42,4%) eram homens; 27 (81,9%) eram casados, 4 (12,1%) eram solteiros, 1 (3,0%) respondente identificou-se como viúvo e 1 (3,0%) como divorciado; 27 (81,8%) tinham filhos e 6 (18,2%) não tinham filhos. Com relação à escolaridade, a grande maioria dos respondentes possuía um baixo nível: 19 (57,5%) não completaram o ensino fundamental, 3 (9,1%) possuíam o ensino fundamental, 9 (27,3%) possuíam o ensino médio e somente 2 (6,1%) haviam completado o ensino superior. Leone (2010) cita que os grupos mais passíveis de ingresso na economia informal são os jovens – aqueles compreendidos entre 18 e 25 anos – e mulheres, dados que, em parte, vão ao encontro dos dados apresentados no presente estudo, que, apesar de ter uma economia informal composta em sua maioria por mulheres, tem uma média de idade bem superior à apresentada por Leone (2010). Porém, Melo e Teles (2000), ao analisarem o

comércio ambulante no Rio de Janeiro, encontraram uma quantidade expressiva de pessoas com idade entre 36 e 45 anos, dado este mais próximo do presente estudo. Ao analisar a baixa escolaridade dos entrevistados, recorre-se a Becker (2004) citando que a falta de preparo do trabalhador pode influenciá-lo a ingressar na informalidade, além de dificultar sua migração para a economia formal. Isso ocorre, pois, grande parte dos empregos regulamentados exige um grau mínimo de preparação (MGI, 2004).

Quando analisa-se a renda dos entrevistados, novamente percebe-se grande heterogeneidade: a média encontrada foi de R\$ 1.930,91, com desvio-padrão de R\$ 821,02. Essa média era composta tanto pelo rendimento oriundo do negócio quanto da renda auferida pelo cônjuge ou, ainda, por outra renda qualquer como a aposentadoria do proprietário. Quando analisamos somente a renda oriunda do negócio, a média encontrada foi de R\$ 1.016,30, média esta superior ao salário mínimo vigente de R\$ 678,00. Este fato confirma o defendido por alguns autores como Cacciamali (1994), Becker (2004) e Paschoal *et al.* (2013) de que aqueles indivíduos ocupados em atividades incluídas na economia informal nem sempre auferem renda inferior aos rendimentos dos trabalhadores assalariados. Vale destacar que a maioria dos respondentes não possuía outra fonte de renda (27 respondentes), sendo a renda auferida com o negócio seu principal meio de subsistência, conforme defendem alguns autores, entre eles Cacciamali (1982, 1994), D'Angelo (2001) e Becker (2004).

Dos respondentes, 21 (63,6%) afirmaram trabalhar sozinhos à frente de seu negócio. Aqueles que ocupavam outras pessoas no negócio tinham na própria família sua principal fonte de mão de obra. Esse dado indica que não há uma separação clara entre o capital e o trabalho, ou seja, o proprietário de um negócio informal é dono dos instrumentos e dos conhecimentos necessários ao trabalho, executando e ao mesmo tempo gerenciando sua atividade econômica, com a ajuda de mão de obra familiar. Essa informação vai ao encontro do que defendem vários autores como Cacciamali (1982, 1994), Melo e Teles (2000), D'Angelo (2001) e Becker (2004). Vale ressaltar que de todas as pessoas ocupadas nos negócios pesquisados, somente uma tinha registro em carteira de trabalho, o que ressalta a forma de ocupação gerada pelos negócios informais.

Com relação ao faturamento anual dos negócios pesquisados, percebe-se grande heterogeneidade, de modo que a média dos faturamentos anuais foi de R\$ 36.963,64, com desvio-padrão de R\$ 45.235,88. O total de faturamento anual dos negócios foi de R\$ 1.219.800,00, o que, apesar de significativo, ficou bem abaixo do previsto de R\$ 21.081.984. O total movimentado anualmente pelos negócios informais no município de Poço Fundo representa, aproximadamente, 1,0% do PIB do Município, segundo dados do IBGE (2011), sendo que as estimativas dão conta que no Brasil, isto equivale a 16,8% (ABDENUR, 2012), na América do Sul equivale a 25%, em países escandinavos equivale a 18-20% e em países da Europa Central equivale a 13-16% do PIB desses países (SCHNEIDER; ENSTE, 2000).

Analisando-se a idade dos negócios, tem-se que, apesar de informais, estes apresentaram muitos anos de funcionamento: 8 negócios (24%) tinham de zero até um ano de funcionamento; 4 (12%) tinham mais de um ano até dois anos de funcionamento; 2 (6%) tinham mais de dois até três anos de funcionamento; e 19 negócios (58%) tinham mais de 5 anos de funcionamento, sendo que o mais antigo possuía 50 anos de funcionamento. Becker (2004) apresenta que em 1991 a economia informal da Tanzânia apresentava um pouco mais de 40% de negócios informais funcionando por 5 anos ou mais, dado este que condiz com o obtido no presente estudo. Isso demonstra claramente a falta de incentivo governamental, que se traduz em falta de interesse por parte dos proprietários em formalizar seu negócio. Além disso, Ribeiro (2000) cita que os sistemas de transferências sociais implicam em forte incentivo à migração e manutenção na economia informal quando, mesmo atuando na informalidade, o trabalhador continua a receber os benefícios sociais sem ter que contribuir por meio de tributos.

Com o intuito de identificar as causas que levam os negócios pesquisados a permanecerem na informalidade, as seguintes perguntas foram feitas: “por que você decidiu abrir seu negócio?”; “quais as principais razões que o levam a não formalizar seu negócio?”; “o que você poderia fazer para melhorar o desempenho do seu negócio?”; “você conhece a lei do Micro Empreendedor Individual?”; “você tem interesse em formalizar seu negócio? Por quê?”.

Na primeira pergunta, foram identificadas algumas dimensões nas respostas a respeito da decisão de abrir o negócio, que poderiam ser agrupadas em: “intuito de melhorar financeiramente”, “empreendedorismo por oportunidade”, “empreendedorismo por necessidade” e “conciliar serviço e casa”. 13 respondentes (39,5%) se enquadraram na dimensão “intuito de melhorar financeiramente”, 8 (24,2%) se enquadraram na dimensão “empreendedorismo por necessidade”, 8 (24,2%) se enquadraram na dimensão “conciliar serviço e casa”, e 4 (12,1%) se enquadraram na dimensão “empreendedorismo por oportunidade”. Nota-se que somente uma pequena parcela dos pesquisados, 12,1%, abriram seu negócio por perceber uma oportunidade de mercado, dado este que se coaduna ao apresentado no GEM (2012), onde afirma-se que o empreendedorismo brasileiro ainda está pautado por um empreendedorismo por necessidade, ou, de outra forma, por falta de opções. Um dado que chama a atenção é que 24,2% dos respondentes que se enquadraram na dimensão “conciliar serviço e casa” eram todas mulheres, o que ressalta a necessidade da mulher moderna de conciliar sua dupla jornada, sendo responsável tanto por compor a renda da família como também pelos serviços do próprio lar. Esses resultados nos trazem, ainda, evidências interessantes que comprovam estudos anteriores. Como se percebe, a maioria dos respondentes se enquadra nas dimensões “intuito de melhorar financeiramente”; “conciliar serviço e casa” e “empreendedorismo por oportunidade” o que comprova que “as atividades informais não englobam, necessariamente, condições de trabalho precárias visto que, se assim fosse, muitos trabalhadores não escolheriam trabalhar informalmente” (PASCHOAL *et al.*, 2013, p.340). Já Schneider e Enste (2000) afirmam que a maioria dos trabalhadores informais não atua na informalidade por serem forçados, mas por encontrar nessas atividades oportunidades de crescimento e flexibilização inexistentes no setor formal. Fato é que, “nem a economia informal nem a formal garantem um trabalho decente per se” (PASCHOAL *et al.*, 2013, p.329).

O Quadro 1 apresenta a fala de quatro entrevistados, cada uma representativa de uma das dimensões identificadas no presente estudo, para a pergunta “por que você decidiu abrir seu negócio?”.

Quadro 1 – Motivos para abrir o negócio

Dimensão	Proprietário	Falas
Intuito de melhorar financeiramente	14	"Era empregado sem carteira e ganhava pouco. Como já trabalhava com funilaria, decidi abrir meu próprio negócio. Visava maiores ganhos."
Empreendedorismo por necessidade	17	"Saí do emprego em SP e, como estava desocupado, resolvi abrir o negócio."
Conciliar serviço e casa	7	"A cidade não oferece oportunidade de serviço de meio período para donas de casa. Então, comecei a vender algumas roupas para ajudar nas despesas e, apesar das dificuldades, porque tem muitas lojas na cidade, estou 'tocando' o negócio."
Empreendedorismo por oportunidade	16	"Oportunidade de negócio, pois em Poço Fundo não tinha distribuidora de água e a água da cidade era muito ruim. Já mexia com transporte, só acrescentei este produto."

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Na segunda pergunta, a respeito das razões que levam os proprietários a não formalizarem os seus negócios, as seguintes dimensões foram identificadas: “custos elevados com impostos”, “falta de conhecimento”, “tamanho do negócio”, “incertezas sobre o futuro do negócio”, “recebimento de auxílios sociais governamentais” e “não há motivo”. Nesta pergunta, 9 respondentes (27,3%) disseram ser os “custos elevados com impostos” a principal causa de se manterem na informalidade; 7 (21,2%) alegaram que o “tamanho do negócio”, por serem pequenos negócios, era a causa para se manterem na informalidade; 5 (15,2%) alegaram “falta de conhecimento”, o mesmo número dos que alegaram “incertezas sobre o futuro do negócio”; 3 (9,1%) disseram que o “recebimento de auxílios sociais governamentais” os levavam a manter a informalidade do negócio; e 4 (12,1%) afirmaram não ter motivos. Mesmo não partindo de nenhuma dimensão a priori, as dimensões que surgiram das respostas dos proprietários entrevistados foram muito próximas do que afirmam Paschoal *et al.* (2013) como as causas para o avanço da economia informal. Segundo esses autores, as causas são: (1) crescimento da carga tributária, (2) a problemática das transferências sociais, (3) a rigidez trabalhista, (4) a taxmorale (pouca confiança dos indivíduos nas autoridades, o que os incentiva a não pagar impostos), e (5) a questão da empregabilidade. No presente estudo, duas dimensões surgem como destoantes de estudos citados na literatura, a dimensão “tamanho do negócio” e “incertezas sobre o futuro do negócio”. Essas questões podem ser explicadas baseando-se em aspectos culturais. Hofstede (1982, 1997) cita que o Brasil é um país com elevado índice de “controle da incerteza”, onde existe uma necessidade emocional pela redução da incerteza. Assim, incertezas sobre o futuro do negócio levam o proprietário de um pequeno negócio a não querer investir no crescimento deste,

com medo de uma possível perda futura, o que leva o negócio a não crescer. Essa falta de crescimento do negócio, aliado à crença de que pequenos negócios não precisam se formalizar gera uma barreira importante à formalização, de maneira que 36,4% dos respondentes alegaram “tamanho do negócio” e “incertezas sobre o futuro do negócio” como razão para não formalizarem seus negócios. O GEM (2012) já havia considerado este aspecto cultural como uma barreira ao empreendedorismo no Brasil.

O Quadro 2 traz a fala dos respondentes referente a cada uma das dimensões identificadas para as razões que levam os proprietários a não formalizarem seus negócios.

Quadro 2 – Razões para não formalizar o negócio

Dimensão	Proprietário	Falas
Custos elevados com impostos	27	"O imposto fica caro e a venda não dá para tocar o negócio."
Tamanho do negócio	5	"Não vi necessidade, porque o negócio é muito pequeno e nunca comprei nem vendi com nota."
Falta de conhecimento	6	"Na verdade, nunca tinha pensado nisso e também porque sempre ouvi dizer que para mexer com roupas os impostos são caros demais."
Incertezas sobre o futuro do negócio	20	"No início as despesas impossibilitaram. Estou esperando para ter certeza de que o negócio vai dar certo."
Recebimento de auxílios sociais governamentais	11	"Recebo o seguro-desemprego e por isso não formalizei ainda."
	31	"Como já estou aposentado, não tenho interesse."

Fonte: Dados da pesquisa (2013).

Quando foram perguntados a respeito do que poderiam fazer para melhorar o desempenho do seu negócio, 11 respondentes (33,3%) disseram não ter conhecimento sobre o que poderiam fazer para melhorar seu negócio, comprovando que falta conhecimento para o empreendedor que mantém seu negócio na informalidade, realidade esta que também é verificada quando se analisam os pequenos negócios brasileiros de maneira geral (GEM, 2012). Ainda, como respostas à pergunta, 12 respondentes (36,4%) elencaram a obtenção de crédito para investimentos como essencial para melhorar o desempenho do seu negócio; 6 (18,2%) afirmaram que melhorias na gestão de seu negócio, como “controle de custos” e “administração de vendas” seriam importantes; e, 4 (12,1%) afirmaram que a “qualificação”, obtida através de mais cursos, seria importante para o desempenho de seu negócio. Percebe-se que, tanto a melhoria na gestão como a qualificação dependem de acesso a uma educação de qualidade. A respeito do acesso a crédito, este é citado pelo GEM (2012) como uma das barreiras ao empreendedorismo.

Sobre se conheciam a Lei do Micro Empreendedor Individual, 24 (72,7%) não conheciam a referida lei contra apenas 9 (27,3%) que conheciam. Isso deixa evidente o nível de desinformação do pequeno empresário brasileiro, uma vez que a grande maioria não tomou conhecimento de uma lei que está em vigor desde 2009 e que poderia surtir efeitos positivos para os proprietários e para os negócios informais pesquisados.

Por fim, os proprietários de negócios informais foram perguntados se tinham interesse em formalizar seu negócio, sendo que 19 (57,6%) responderam sim e 14 (42,4%) responderam que não tinham interesse em formalizar seu negócio. Os respondentes que tinham interesse em formalizar seu negócio apontaram as seguintes razões para o interesse na formalização: (1) acesso a produtos diferenciados, (2) poder comprar com descontos, (3) contratação de pessoas de maneira legalizada, (4) poder vender com nota fiscal, (5) poder trabalhar dentro da lei, (6) poder comprovar renda, (7) ter acesso a serviços bancários, (8) pelos benefícios sociais e trabalhistas e (9) poder ampliar o negócio. Essas razões são coerentes com o que Tenconi e Petri (2011) apontam como benefícios da formalização. Já os respondentes que responderam negativamente, citaram (1) a falta de interesse em ampliar o negócio, (2) os altos custos da formalização, (3) incerteza quanto ao futuro do negócio e (4) o fato de já serem aposentados ou estarem próximos da aposentadoria como motivos para a falta de interesse na formalização. Esses dados são muito próximos aos já apresentados e discutidos a respeito das razões que levavam os proprietários a não formalizarem seus negócios.

Considerações Finais

Desde a década de 70 do século passado, quando iniciou-se o estudo acerca da economia informal, muitos estudiosos concordavam com a noção de que a economia informal era marginal, periférica e não ligada ao setor formal ou ao moderno desenvolvimento capitalista. Alguns acreditavam que a economia informal estava restrita a países em desenvolvimento e desapareceria assim que esses países alcançassem níveis suficientes de crescimento econômico e moderno desenvolvimento industrial (BECKER, 2004).

Porém, a literatura socioeconômica, atualmente, concorda que o avanço das atividades ligadas à economia informal não se apresenta como um fenômeno transitório ou temporário, nem essas desaparecerão espontaneamente em um futuro previsível na economia nacional e mundial (MELO; TELES, 2000, BECKER, 2004). Ainda, depois das recentes crises mundiais, já admite-se que o fenômeno da economia informal não é um fenômeno restrito aos países em desenvolvimento, como se acreditava anteriormente, atingindo inclusive os países desenvolvidos (PASCHOAL *et al.*, 2013).

Assim, a questão da informalidade deve ser tratada como um fenômeno internacional, uma vez que atinge praticamente todos os países, além do fato de que suas causas são, muitas vezes, resultados de situações internacionais, como crises econômicas (PASCHOAL *et al.*, 2013).

Dada sua importância econômica, a pesquisa sobre a economia informal continua relevante, tanto do ponto de vista teórico como social e, apesar dos esforços dos organismos nacionais e internacionais, as informações a seu respeito, principalmente nos pequenos municípios, continua escassa.

Com o intuito de levantar informações, o presente trabalho visou fazer um diagnóstico a respeito da economia informal no Município de Poço Fundo/MG, buscando, para tanto: (1) identificar as empresas que atualmente exercem suas atividades na informalidade; (2) caracterizar, socioeconomicamente, os empreendimentos identificados; e (3) buscar as razões para que estes empreendimentos permaneçam na informalidade.

Ao final da pesquisa foram identificados 33 negócios operando informalmente no Município de Poço Fundo/MG, considerando-se ser este o número de negócios que integram aquilo que consideramos como a totalidade da economia informal do município em análise. Como não existem dados sobre o número exato de negócios nesta situação, nenhuma comparação a este respeito pode ser feita, o que considera-se como uma fragilidade do presente estudo, daí seu caráter totalmente exploratório.

Ao analisar socioeconomicamente os empreendimentos identificados tem-se que: (1) a maioria dos negócios está no setor de serviços que realmente tem funcionado como um mecanismo para absorver a mão de obra excluída da relação

de assalariamento formal; (2) a média de idade bastante elevada para os proprietários dos negócios analisados, 46,7 anos, nos mostra que as pessoas analisadas já possuem uma experiência de vida relevante e que não estão fazendo “testes” em novos nichos mercadológicos, mas sim, subsistindo diante de um cenário onde faltam oportunidades, fato este que fica mais evidente quando verifica-se que (3) os negócios analisados, em grande parte, eram negócios “maduros”, “consolidados”, o que deixa claro a necessidade por políticas públicas que venham a inserir esses negócios na economia formal, de maneira a subsidiar seu crescimento; (4) há predominância da atuação feminina nos negócios informais, de pessoas casadas e com filhos; (5) a baixa escolaridade verificada é um grande empecilho, tanto para a formalização dos negócios, quanto para seu crescimento, além de ser uma barreira ao desenvolvimento pessoal dos indivíduos envolvidos, que se veem confinados a uma situação de subsistência, sem maiores expectativas e anseios; (6) a renda média auferida com os negócios se apresentou acima do salário mínimo vigente, não desqualificando este tipo de ocupação do ponto de vista pecuniário, além do que, quando considera-se que as pessoas envolvidas, em sua maioria, não possuíam outra fonte de renda, fica evidente sua importância social. Isso demonstra, também, que inexistente a busca por lucro, remuneração do capital investido ou ainda por acumulação de capital o que, de certa forma, descaracteriza a relação capitalista convencional, existente nos negócios formais; (7) a maioria dos proprietários trabalha sozinha ou com mão de obra familiar, o que descaracteriza a relação típica de assalariamento, não havendo uma separação nítida entre capital e trabalho; e (8) uma parcela significativa do PIB do município analisado (1,0%) era movimentada na informalidade, dado este que se torna ainda mais significativo no cenário de um pequeno município que possui uma atividade econômica bastante reduzida.

A respeito das razões para que estes empreendimentos permaneçam na informalidade, as seguintes considerações podem ser feitas: (1) a necessidade de abrir o negócio resulta de uma necessidade específica do indivíduo, que pode ser financeira, necessidade por flexibilização do horário de trabalho ou por uma ocupação qualquer que possa gerar renda. Esta constatação pode ser analisada como positiva, quando se entende que a economia informal tem potencial para

gerar postos de trabalho não degradantes, e pode ser analisada como negativa, quando verifica-se que o empreendedorismo não é fomentado por oportunidades mercadológicas ou por inovação; (2) apesar da complexidade envolvida na análise da economia informal, quando analisa-se as razões para a manutenção dos empreendimentos na informalidade estas parecem ser bem delimitadas. Neste conjunto, podem ser citadas a alta carga tributária, a falta de conhecimento, principalmente em decorrência de um sistema educacional falho em vários aspectos, e o recebimento de auxílios sociais. Ainda, dentro do cenário estudado no presente estudo, um aspecto cultural se mostrou relevante para a não formalização, a aversão à incerteza inerente ao contexto cultural brasileiro, que leva os proprietários a não querer investir no crescimento do seu negócio e, por isso, querer mantê-lo pequeno e na informalidade; (3) a falta de conhecimento se confirma como grande barreira à formalidade ao passo que um número considerável de entrevistados não sabia o que poderia fazer para melhorar o desempenho do seu negócio e outra parcela associou a melhoria do seu negócio à maior qualificação e à maior aplicação de práticas administrativas, situações estas vinculadas ao acesso a educação de qualidade; (4) a grande maioria não sabia da existência da Lei do Microempreendedor Individual, ou seja, a principal ação do governo para tentar inserir os negócios informais na economia formal não está acessível a todos, principalmente pela barreira imposta pela falta de conhecimento dos proprietários; e (5) as barreiras à formalização estão tão fortemente presentes no contexto analisado que quase metade dos respondentes afirmou não ter interesse em formalizar o empreendimento, sobrepujando, inclusive, os aspectos positivos para os proprietários e para seus negócios.

O que fica evidente no presente estudo é a heterogeneidade existente quando se trabalha com a economia informal, que é, cada vez mais, um ambiente plural e complexo, possuidor de aspectos tanto positivos quanto negativos. Essa consideração é importante, pois, deve servir de guia para políticas públicas que venham a proteger e valorizar o trabalho desenvolvido pelos indivíduos, possibilitando melhorias reais na vida dessas pessoas.

Ainda, é importante ressaltar que a atuação na economia informal, no contexto estudado, não tem sido uma escolha, e sim uma imposição dada pela

falta de oportunidades na economia formal, seja como empregado ou como empresário. Essa parece ser a realidade do país como um todo, quando utiliza-se uma análise de senso comum, e deve, mais uma vez, servir de base para políticas públicas que possam ampliar as oportunidades para os indivíduos, o que passa, obrigatoriamente, pela oferta de educação de qualidade em todos os níveis.

Referências

- ABDENUR, R. A boa notícia, um alerta e os impostos. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 23 jul. 2012. Opinião.
- BARDIN, L. *Análise de Conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.
- BECKER, K. F. *The Informal Economy*. Estocolmo: SIDA, 2004.
- BIERNACKI, P.; WALDORF, D. Snowball Sampling: Problem and Techniques of Chain Referral Sampling. *Sociological Methods and Research*, v.10, p.141-163, 1981.
- BRASIL. Presidência da República. *Lei complementar n° 128, de 19 de dezembro de 2008*. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 13 jul. 2011.
- CACCIAMALI, M. C. *Um estudo sobre o Setor Informal Urbano e formas de participação na produção*. Tese de Doutorado em Economia-USP/FEA. São Paulo: USP, 1982.
- CACCIAMALI, M. C. A Economia Informal 20 anos depois. *Revista Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 21, n. 4, p.217-232, 1994.
- CERVO, A. L.; BERVIAN P. A. *Metodologia Científica*. São Paulo: Makron Books, 2004.
- D'ANGELO, H. Diálogo sobre a polêmica Economia Informal. *Revista Administração em Diálogo*, São Paulo, v. 3, n. 1, 2001.
- DE SOTO, H. *El Otro Sendero*. 7.ed. Lima: Instituto Libertad y Democracia, 1987.
- DOLABELA, F. Entrevista. *Revista Gerenciais*, São Paulo, v. 4, p.11-23, 2005.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- DRUCKER, P. F. *Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios*. São Paulo: Pioneira, 1986.
- FILLION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração da USP*, São Paulo, v. 34, n. 2, abr./jun. 1999.
- GEM [GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR]. *Empreendedorismo no Brasil: 2011*. Curitiba: Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade, 2012.

- GERBER, M. *O mito do empreendedor revisitado: como fazer de seu empreendimento um negócio bem-sucedido*. São Paulo: Saraiva, 1996.
- FEIGE, E. L. *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- HOFSTEDE, G. *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Newbury Park: Sage Publications, 1982.
- HOFSTEDE, G. *Culturas e organizações – compreender a nossa programação mental*. Lisboa: Sílabo, 1997.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. *Produto Interno Bruto dos Municípios 2005-2009*. Contas Nacionais número 36. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.
- JULIEN, Pierre-André. *Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento*. São Paulo: Saraiva: 2010.
- KREIN, J. D.; PRONI, M. W. *Economia informal: aspectos conceituais e teóricos*. Brasília: OIT, 2010.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE – MGI. *Eliminando as barreiras ao Crescimento Econômico e à Economia Formal no Brasil*. São Paulo: McKinsey & Company: 2004.
- MELO, H. P.; TELES, J. L. *Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro*. Texto para discussão nº773. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- MINAYO, M. C. DE S. *O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde*. 8. ed. São Paulo: Hucitec, 2004.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO – OIT. *Employment, Income and Equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Genebra: OIT, 1972.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO – OIT. *Decent Work and the informal economy. International Labour Conference goth session*. Genebra: OIT, 2002.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO – OIT. *A OIT e a economia informal*. Lisboa: OIT, 2006.
- PAIVA JR., F. G.; CORDEIRO, A. T. Empreendedorismo e o espírito empreendedor: uma análise da evolução dos estudos na produção acadêmica brasileira. *Anais... XXVI Encontro da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Administração*, 2006.
- PASCHOAL, A. S.; LUMIKOSKI, A. C.; BUENO, B. S.; SOUZA, C. T. M. Economia Informal: desafios ao estabelecimento de padrões de trabalho decente. In: ARAÚJO, R. S. *et al.* (Org.). *Indivíduo, Sociedade e Autonomia: caminhos para a dignidade humana*. Brasília: Editora da UNB, 2013.
- RAMOS, L. *A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001*. Texto para discussão nº914. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

- RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- RIBEIRO, R. N. *Causas, Efeitos e Comportamento da Economia Informal no Brasil*. Dissertação de Mestrado em Economia do Setor Público. Brasília: UNB, 2000.
- SCHNEIDER, F.; ENSTE, D. H. Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature*, v.38, p. 77-114, março, 2000.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. *Economia Informal Urbana*. São Paulo: SEBRAE, 2005.
- SMITH, P. Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives. *Canadian Econ. Observer*, Cat. No. 11-010, 3.16-33a3.18, 1994.
- TANZI, V. *The Shadow Economy, Its Causes and Its Consequences*. International Seminar on the Shadow Economy Index in Brazil, Brazilian Institute of Ethics in Competition, Rio de Janeiro, 2002.
- TENCONI, C. D.; PETRI, S. M. Um estudo sobre as vantagens e desvantagens da lei do microempreendedorismo individual para os trabalhadores informais. *Anais... Congresso UFSC de Controladoria e Finanças & Iniciação Científica em Contabilidade*, 2011.
- VERGARA, S. C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2004.