



REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)

ISSN: 1980-4164

ISSN: 1413-2311

Escola de Administração da UFRGS

Melo, Jaqueline Silva; Vale, Glaucia Maria Vasconcellos; Corrêa, Victor Silva
SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS ATIVIDADES
PRODUTIVAS NO SEGMENTO DE BAIXA RENDA1

REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre),
vol. 24, núm. 3, 2018, Setembro-Dezembro, pp. 130-154
Escola de Administração da UFRGS

DOI: <https://doi.org/10.1590/1413-2311.218.83793>

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=401172011006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais informações do artigo
- Site da revista em redalyc.org

UFRGS
redalyc.org

Sistema de Informação Científica Redalyc

Rede de Revistas Científicas da América Latina e do Caribe, Espanha e Portugal

Sem fins lucrativos acadêmica projeto, desenvolvido no âmbito da iniciativa
acesso aberto

**SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS ATIVIDADES PRODUTIVAS NO
SEGMENTO DE BAIXA RENDA¹**

Jaqueline Silva Melo²

Glaucia Maria Vasconcellos Vale³

Victor Silva Corrêa⁴

<http://dx.doi.org/10.1590/1413-2311.218.83793>

RESUMO

O segmento informal, concentrado em comunidades de baixa renda, vem adquirindo crescente importância no Brasil e no mundo. Sua lógica, no entanto, permanece pouco compreendida. Nesse contexto, um tema relevante diz respeito à temática de sobrevivência e mortalidade dessas unidades produtivas informais. Embora existam pesquisas sobre o tema da mortalidade, estas são voltadas, exclusivamente, para a análise de empresas formalmente constituídas. O presente trabalho propõe, a partir de revisão crítica e adequação da literatura existente, um modelo analítico para investigação das causas de sobrevivência e mortalidade nesse segmento, centrado em três categorias básicas - indivíduo, atividade, ambiente. O modelo é testado na análise de quatro atividades produtivas urbanas (duas ativas e duas extintas), com resultados positivos. Destacam-se, entre eles, que os fatores experiência prévia, dedicação e personalidade do indivíduo, além da sua noção de concorrência como fonte de estímulo e aprendizado, foram importantes para a sobrevivência. Observa-se, no

¹ Recebido em 11/06/2018; aprovado em 20/10/2018.

² Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – Instituto de Educação Continuada; Belo Horizonte – MG (Brasil) - jsm@pucminas.br

³ Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – Programa de Pós-Graduação em Administração; Belo Horizonte – MG (Brasil) - galvale@terra.com.br

⁴ Universidade Paulista – Programa de Mestrado em Administração; São Paulo – SP (Brasil) - victorsilvacorrea@yahoo.com.br

entanto, que tais empreendimentos são dotados de lógica peculiar, exigindo não apenas algumas revisões conceituais como, também, novas pesquisas.

Palavras-chave: Informalidade. Sobrevivência. Mortalidade. Baixa renda.

SURVIVAL AND MORTALITY OF PRODUCTIVE ACTIVITIES IN LOW INCOME SECTOR



ABSTRACT

The informal sector, concentrated in low-income communities, has become increasingly important in Brazil and in the world. Its logic, however, remains poorly understood. A relevant topic concerns the survival and mortality of these enterprises. The current studies on this subject are based, exclusively, on the analysis of legally constituted and registered enterprises. The present article searches for the factors underlying the survival and the mortality of the informal microfirms. For this, a analytical model was created, adapted to this sector, based on three pillars (owner, business, environment). The model was successfully tested with four microfirms (two active and two extinct). The results show that the sector are, in fact, endowed with a peculiar dynamics and a logic, requiring review of some analytical concepts and also, new researches.

Keywords: Informality. Survival. Mortality. Low income.

SOBREVIVENCIA Y MORTALIDAD DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN EL SEGMENTO DE BAJA RENTA

RESUMEN

El segmento informal, concentrado en comunidades de bajos ingresos, viene adquiriendo creciente importancia en Brasil y en el mundo. Su lógica, sin embargo, permanece poco comprendida. Un tema relevante se refiere a la temática de la supervivencia y mortalidad de estos emprendimientos. Aunque existen investigaciones sobre el tema, éstas se dirigen exclusivamente al análisis de empresas formalmente registradas. El presente trabajo busca, avanzar en la búsqueda de las causas de supervivencia y mortalidad de esas actividades

productivas informales urbana. Para ello, se elaboró un modelo analítico, adaptado a las características del segmento, basado en tres pilares: dueño, emprendimiento y ambiente, después aplicado, con éxito, en cuatro emprendimientos (dos activos y dos extintos). Los resultados muestran que estos emprendimientos están dotados de lógica y dinámica peculiar, requiriendo revisión de algunos conceptos analíticos y nuevas investigaciones.

Palabras-clave: Informalidad. Supervivencia. Mortalidad. Bajo renta.

INTRODUÇÃO

A pobreza é um fenômeno complexo (MÁRQUEZ; REFICCO; BERGER, 2010; SEN; KLIKSBERG, 2010), com múltiplas dimensões e facetas, incluindo desigualdade, exclusão, precariedade e informalidade (CACCIAMALI, 2000; KUYUMJIAN; MELLO; SANTOS, 2003; PERES, 2015). Estudo do Banco Mundial sobre informalidade (Perry et al., 2007), observa que, para os pobres e vulneráveis, o emprego seria o principal caminho para sair da pobreza. No entanto, em todo o mundo, mais de um bilhão de pessoas em idade ativa não estão participando da força de trabalho formal. Muitas dessas pessoas vão buscar, no autoemprego e na atividade produtiva informal, fonte alternativa de renda.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2003) existiriam no Brasil um total de 10.335 mil empreendimentos informais urbanos, não agrícolas. Só na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), alvo de interesse do presente artigo, existiria, na mesma data, 307.166 estabelecimentos, incluindo ampla maioria (88%) formada por trabalhadores por conta própria. Deste montante, 86.894 unidades seriam dedicadas ao comércio e à reparação, 55.175 às indústrias da transformação, 18.707 aos serviços de alojamento e alimentação, 33.562 a outros serviços pessoais, coletivos e sociais. Observa-se, no entanto, que tais dados subestimam a real dimensão do segmento informal, uma vez que excluem os trabalhadores domésticos e a chamada "população de rua", onde se insere grande contingente de camelôs e outros vendedores ambulantes.

De maneira geral, as atividades informais compreendem amplo, diversificado, complexo e heterogêneo conjunto de atividades, as mais diferentes. Como observado por Pochmann (2015), elas representam muitas vezes uma porta para a absorção de desempregados sem alternativas no mercado formal de trabalho. Isto incluiria, por exemplo, trabalhadores autônomos, artesãos, camelôs, donos de pequenas oficinas, botecos, pequenos empregadores, entre outras atividades localizadas, sobretudo, nas periferias dos centros

urbanos ou no interior, todas elas construídas à margem da lei e funcionando como importante alternativa de geração de trabalho e renda. Atualmente, na maioria dos países, sejam eles desenvolvidos ou subdesenvolvidos, prolifera vasta gama de atividades econômicas que, fugindo às obrigações tributárias, deixam de pertencer ao mercado formal (MAIA, 1999; SCHERER-WARREN, 2003).

O tema da informalidade, no segmento de baixa renda, vem sendo objeto de inúmeras pesquisas. Valarelli e Vale (1997), por exemplo, realizaram um dos primeiros estudos no Brasil. Os autores enfocaram pequenos estabelecimentos produtivos informais localizados nas favelas e periferias da cidade do Rio de Janeiro. Vários outros estudos abordam a temática da informalidade no Brasil ou na América Latina (OIT, 2010b; PAMPLONA; ROMEIRO, 2002; RAKOWSKI, 1994; SANTOS; MACIEL; SATO, 2014; SCHERER-WARREN, 2003; THEODORO, 2000; VIANA; TEIXEIRA; FRANCA, 2013). O surgimento do interesse pelo tema da mortalidade de empresas no Brasil também remonta à década de 1990 (VALE; AGUIAR; ANDRADE, 1998). A partir daí surgiram várias pesquisas, algumas periódicas (SEBRAE, 2011), outras não (ALBUQUERQUE, 2013; DIAS; GONÇALVES; AUGUSTO, 2014; DUTRA; PREVIDELLI, 2010; SANTOS et al., 2008).

Em que pese a importância de cada um desses temas – informalidade e mortalidade –, a associação ou união dos dois não parece ter merecido, até o momento, a devida atenção da academia. Em pesquisas realizadas nos últimos 10 anos junto a algumas revistas da área (REAd, RAE, O&S, RAUSP, RAC) e, também, congressos (EnANPAD, Eneq, Egepe, Semead) de administração no Brasil, não se registrou a presença de investigações resultantes da união entre, por um lado, o tema sobrevivência e mortalidade de empresas, e, por outro, o tema da informalidade. Fora do país, é possível encontrar alguma literatura que aborda o tema, conquanto de maneira indireta. (PERRY et al.; 2007). Perry procurou analisar causas e razões para a informalidade e seu impacto para o crescimento econômico, tecendo apenas breves considerações sobre a associação entre os dois fenômenos, sem se preocupar em aprofundar a análise. O presente trabalho procura, a partir da associação entre as literaturas sobre "sobrevivência e mortalidade" e "informalidade", avançar na busca das causas de sobrevivência e mortalidade das atividades produtivas informais localizadas no segmento de baixa renda da RMBH.

Observa-se que, no estudo de pequenos empreendimentos informais, existem duas vertentes literárias. A primeira, que associa microempresas informais com setores desfavorecidos do mercado de trabalho, considera que os trabalhadores buscam o

autoemprego devido à falta de opção de trabalho assalariado. Nesse caso, a informalidade é vista não como escolha, mas como opção extrema. A segunda, que vislumbra o segmento sob a ótica da dinâmica empresarial, considera que muitos empreendedores decidem permanecer, por conveniência, na informalidade. Para Perry et al. (2007, p. 148), "é possível encontrar evidência para ambas as visões, o que sugere que o setor do trabalho por conta própria é bastante heterogêneo". Para efeito deste trabalho, entende-se por atividade produtiva informal aquela não registrada, onde os indivíduos, excluídos do mercado formal de trabalho e movidos pela necessidade de sobrevivência, buscam seu sustento e o de seus familiares.

O artigo apresenta, na primeira parte, o referencial teórico, que permite, ao final, a concepção de um modelo de análise adaptado às características do segmento de interesse. Na segunda parte, apresentam-se a metodologia e os resultados gerais obtidos. Nas considerações finais são retomadas e aferidas, à luz dos resultados empíricos, as características elencadas no presente artigo como essenciais para a definição e distinção dos empreendimentos informais dos formais, e, a partir daí, aferida a pertinência do modelo analítico proposto. Observa-se, no segmento de interesse, a presença de uma dinâmica e uma lógica que são peculiares, mostrando o acerto da revisão de categorias e dos conceitos analíticos até então vigentes na literatura. Destaca-se, entre os resultados obtidos, que os fatores experiência prévia, dedicação e personalidade do indivíduo, além da sua noção de concorrência como fonte de estímulo e aprendizado, foram importantes para a sobrevivência. Novas pesquisas, que enfoquem esse rico e complexo tecido socioeconômico, deverão levar em consideração tais elementos.

1 BASE TEÓRICA E ELABORAÇÃO DO MODELO DE ANÁLISE

Dada à complexidade do tema, o debate em torno do termo informalidade demandou, ao longo do tempo, reelaborações conceituais (PERES, 2015). Em meados dos anos 70, o termo começou a fazer parte do jargão oficial, sobretudo a partir da pesquisa empreendida pela equipe de Hart, publicada em 1973, onde foram estabelecidos alguns critérios iniciais para a definição do setor informal (PERES, 2015). Esse debate inicial, no seio da OIT, vinculou-se à tradição marxista, vislumbrando os empreendimentos informais como pré-capitalistas. O termo passou a adquirir caráter descritivo, referindo-se, sobretudo, às unidades de produção com características técnicas rudimentares e à escassa regulamentação (OIT, 2010a). Ao longo dos anos, o debate ampliando-se ampliou o que acarretou numa maior complexidade (RAKOWSKI, 1994). Diferentes termos passaram a ser cunhados, tais como:

economia subterrânea, invisível, clandestina, oculta ou informal (PORTES; SCHAUFFLER, 1993).

Diferentes pesquisadores já realizaram revisões bibliográficas sobre o setor, muitas vezes associando-o à “teoria da marginalidade” (CUNHA, 2006). Em linhas gerais, o que se colocava era sempre a provável relação entre as atividades consideradas tipicamente não capitalistas e o restante da economia capitalista, o que pressupunha uma evolução gradual e progressiva em direção à urbanização/industrialização/assalariamento/pleno emprego. Esse seria o destino, cedo ou tarde, das “outras” economias.

Em pesquisa patrocinada pelo Programa das Nações Unidas para Assentamentos Humanos (UNHabitat), os autores Pampona e Romeiro (2002) buscaram analisar o segmento informal urbano na região do ABC Paulista, à luz das principais alterações econômicas lá ocorridas. Observaram que durante a década de 1990 “foram eliminados 120 mil postos de trabalho na indústria [...], reduziu-se a qualidade do emprego e explodiu o desemprego. Nesse período 100 mil pessoas foram incorporadas ao setor informal da região” (PAMPONA; ROMEIRO, 2002, p. 15). Nesse contexto, as unidades produtivas informais poderiam ser caracterizadas como de pequena escala, em geral unipessoais, com limitada divisão de trabalho, em geral não assalariado, precária relação capital/trabalho e baixo nível tecnológico. A prioridade de seus agentes seria a criação de emprego e a geração de renda para os envolvidos.

Segundo De Soto (1987, p. 46), a informalidade configura-se como uma “zona de penumbra que tem extensa fronteira com o mundo legal, onde os indivíduos se refugiam quando os tributos para cumprir as leis excedem os seus benefícios”. Para Cacciamali (2000, p. 158), o termo informal refere-se menos aos critérios convencionados adotados pela OIT (2010a), relacionando-se mais às “formas de organização de unidades produtivas operadas por empresas familiares ou associações entre outros indivíduos”. Estas “não se baseiam no trabalho assalariado, não possuem um registro contábil padrão, além de não se constituírem como entidades legais separadas de seus proprietários”.

À luz das grandes transformações que tiveram lugar, a partir dos anos 1990, nos sistemas produtivos a nível global, resultando em flexibilização e precarização das relações de trabalho e ampliação do desemprego, a concepção sobre informalidade, dentro da própria OIT, evoluiu para uma compreensão do fenômeno como resultante de um desenvolvimento capitalista desigual, que resultaria na complementariedade entre o formal e o informal (LIMA, 2013). O novo conceito passa a associar o setor informal, em todas suas variedades, a “economia informal”, essa composta por empresas, ocupações e trabalhadores envolvidos,

sejam esses proprietários ou empregados não assalariados, desprovidos de estabilidade e da proteção dos direitos trabalhistas.

O informal passa a ser visto como um espaço econômico particular (CACCIAMALI, 2000) de compra e venda de força de trabalho, mas sem vínculo com a seguridade social. Seria um espaço dinâmico, em permanente transformação, dependendo da própria dinâmica capitalista. Muitos autores, no entanto, associam o fenômeno da informalidade não apenas com mudanças institucionais e produtivas em nível do sistema global, mas também com problemas históricos e estruturais de uma economia em desenvolvimento. No caso brasileiro, destaca-se a relativa estagnação econômica dos últimos anos, que teria levado à informalidade parte substancial da mão de obra (SANTOS; KREIN; CALIXTRE, 2012).

Ao analisar as práticas do segmento informal na cidade de Brasília, Kuyumjian, Mello e Santos (2003) enfocam algumas dimensões básicas, incluindo rotina, representação, renda, estado, papel das mulheres e solidariedade. Sobre a rotina, mostram os autores como o cotidiano é, sempre, permeado pela insegurança provocada pela contingência do mercado e pelas incertezas sobre o futuro. Sobre renda, observa como ampla maioria dos indivíduos possui na informalidade única fonte de renda. Sobre solidariedade, esta se manifesta de diferentes maneiras, a exemplo da cooperação familiar e, no caso dos feirantes, no apoio de colegas. Sobre representação, esta serviria para distinguir o segmento formal – onde impera o profissional – do informal, onde persiste a noção, por exemplo, de “biscateiro” e de “quebragallo”. Neste segmento, a informalidade possui a capacidade de alterar o eixo da necessidade devido às circunstâncias, introduzindo a urgência e o imediatismo de decisões e ajustamentos.

De fato, a premência da necessidade e a ausência de qualificação ou de maior profissionalismo de muitos dos indivíduos que atuam nesse mercado vêm atraindo a atenção de pesquisadores (KREIN; CALIXTRE, 2012; SANTOS, 2006; SANTOS). Para esses autores, a reduzida qualificação profissional, a baixa instrução formal e o pouco capital acumulado (SANTOS; REIN; CALIXTRE, 2012) tornam tais indivíduos muito vulneráveis. Como observado por Montenegro (2013), os empreendimentos informais concentram-se, em sua maioria, em parcelas desvalorizadas do tecido urbano. Além disso, possuem baixo nível de capitalização e trabalham com uma escala mínima de mercado, suficiente apenas à perpetuação de sua própria existência. Para Márquez, Reficco e Berger (2010), as redes locais, formadas por familiares, amigos, vizinhos, entre outros, dariam a sustentação para empreendimentos no segmento de baixa renda, onde imperam as atividades informais. Observa o autor como a participação em determinadas redes de sociabilidade desdobra-se, muitas vezes, na prestação de pequenos serviços entre os próprios membros das redes.

A partir da literatura até aqui referida, algumas características inerentes ao segmento informal de nosso interesse podem ser elencadas: são atividades exercidas fora do abrigo da lei e não registradas (DE SOTO, 1987); tamanho diminuto do empreendimento, em geral unipessoal; ausência de separação propriedade/empreendimento ou capital e trabalho (CACCIOMALI, 2000); ausência de trabalho assalariado; de seguridade social; de registros contábeis; (CACCIOMALI, 2000); instabilidade; ausência de estabilidade e de direitos trabalhistas (OIT, 2010a); recursos limitados; ênfase na geração de emprego e renda (PAMPLONA; ROMEIRO, 2002); crescimento limitado por circunstâncias ambientais/locais (MARQUEZ et al., 2010); baixa qualificação formal; falta de alternativa e premência da necessidade (SANTOS; REIN; CALIXTRE, 2012). Em acréscimo, podemos citar o caráter refratário dessas unidades a mecanismos convencionais de políticas públicas.

Em contraposição a essas características, pode-se apresentar o conjunto de características que distinguiriam os empreendimentos formais, incluindo: presença de registros nos órgãos competentes (Junta comercial, e-social empresa; etc.); presença de trabalho assalariado regular e estável; especialização de trabalho; preocupação com o lucro; registros contábeis; preocupação com a lucratividade do negócio e com o crescimento; possibilidade de expansão para outros mercados.

Alguns autores reconhecem a existência de uma zona de transição entre os segmentos informal e formal (CUNHA, 2016; DE SOTO, 1982; PAMPLONA; ROMEIRO, 2002; VARELLI; VALE, 1997). No interior dessa zona movediça e fluida situar-se-iam, por exemplo, algumas microempresas. Observam Valarelli e Vale (1997) que, em contextos desfavoráveis, microempresas podem passar à informalidade. Da mesma maneira, em contextos muito favoráveis, pequenas unidades produtivas informais, inclusive as de baixa renda, podem se formalizar, transformando-se em microempresas ativas no mercado. Tal é o defendido por Perry et al. (2007), que salientam que atividades produtivas muito pequenas, quando conseguem se desenvolver, acabam por se formalizar. Para De Soto (1987), não faltaria interesse na formalização. Vendedores de rua, por exemplo, teriam todo interesse em se formalizar para poder, inclusive, ter acesso à propriedade.

Embora não exista uma literatura específica sobre mortalidade no segmento informal, observa-se que, no segmento formal, ela é ampla e diversificada. Para o presente trabalho, foram analisados 26 artigos que continham, nos títulos ou nas palavras-chave, o termo mortalidade e que, ao mesmo tempo, abordaram os fatores/motivos que levam à mortalidade e sobrevivência empresarial (ALBUQUERQUE, 2013; DIAS; GONÇALVES; AUGUSTO, 2014; DUTRA; PREVIDELLI, 2005; ECKERT et al., 2013; SANTOS et al., 2008, entre

outros). A pesquisa foi concluída quando se atingiu o estágio de saturação teórica, onde os artigos adicionais passaram a não acrescentar novidade à reflexão. Os trabalhos selecionados permitiram identificar um conjunto extenso de motivos/fatores intervenientes ao processo de sobrevivência ou mortalidade de empresas. A partir daí, buscou-se agrupar e classificar as variáveis em três grandes categorias (Quadro 1). Para tanto, utilizou-se, em primeiro momento, o modelo proposto por Ferreira et al., (2012), onde os fatores de sobrevivência e mortalidade são agrupados em três grandes conjuntos, a saber: a) inerentes ao empreendedor; b) relativos ao negócio; e c) relacionados ao ambiente externo do negócio.

Quadro 1 - Classificação dos fatores de sobrevivência e/ou de mortalidade segundo as categorias da literatura corrente

Categorias	Fatores
Empreendedor	Competência, experiência e negligência; Conhecimento técnico; Recursos do proprietário; Comportamento empreendedor; Gestão empresarial; Nível de escolaridade; Estilos de liderança; Capacidade de assumir riscos; Motivação; Perfil, quantidade, problemas pessoais e remuneração de sócios; Sexo do proprietário; Escolha de bom administrador; Persistência/perseverança; Criatividade e inovação; Aproveitamento de oportunidades; Relacionamentos profissionais, pessoais e familiares; Tradição familiar; Tipos de personalidades e estilos de aprendizagem; Foco no negócio e na identificação de oportunidades.
Empresa	Dificuldades financeiras; Plano de negócio; Quantidade de vendas; Capital de giro; Competitividade; Qualidade da mão de obra; Visão estratégica; Apoio profissional; Capacidade de inovação; Natureza da Clientela; Capacidade de pagamento do cliente; Ponto/Local e instalações; Relação com o fisco; Satisfação do cliente; Porte da empresa; Capacidade de reinvestir os lucros da empresa; Aproveitamento das oportunidades do negócio; Capacidade de compor preços; Informações sobre o negócio, produto, mercado e oportunidades; Qualidade dos produtos e serviços; Estoques; Despesas operacionais; Ativos e lucros; Utilização de lições aprendidas; Expectativa futura; Habilidades de marketing; Organização e adequação dos produtos; Flexibilidade financeira para institucionalizar departamentos de pesquisa e desenvolvimento ou estabelecer convênios com universidades com o objetivo de gerar inovações; Barreiras para a compra de equipamentos sofisticados e realização de gastos com propaganda; Poder de barganha por conta das diminutas escalas de produção.
Ambiente Externo	Burocracia legal e fiscal; Concorrência; Pressão dos clientes; Fornecedores, representantes, distribuidores e parceiros; Natureza do mercado; Ciclo econômico: aquecimento versus recessão econômica; Mercado consumidor ; Apoio institucional ao empreendedorismo; Acesso a novas tecnologias; Disponibilidade de crédito; Diversidade de fontes de informação; Políticas de apoio.

Fonte: elaborado pelos autores.

Como já observado, não foi encontrada nenhuma pesquisa sobre os fatores de sobrevivência e mortalidade de unidades produtivas informais. Breve menção ao tema foi

feito no livro editado por Perry et al. (2007) e publicado pelo *World Bank*, onde se procura analisar as implicações da dinâmica das microempresas – a maioria informal – sobre a mortalidade, observando que quando as unidades produtivas são muito jovens, muitas delas tendem a ser muito pequenas. No Brasil, estudo conduzido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE - (2003) sobre a economia informal urbana apresenta alguns elementos que permitiriam reflexões nesse campo, embora o foco do trabalho não tenha sido, exatamente, a análise da mortalidade. No caso da RMBH, 77% das empresas sobreviveram no período pesquisado, enquanto 11% sobreviveram entre 7-11 meses, 6,2% entre 4-6 meses, e 5,2% até 3 meses. A partir dessa pesquisa, é possível identificar taxas de mortalidade, mas não os fatores associados ao fenômeno.

Pode-se afirmar que, no geral, o conjunto dos empreendimentos informais possui características bastante diferenciadas e, conseqüentemente, não é passível de ser abordado ou analisado da mesma maneira que o formal. Levando-se em consideração, por um lado, uma avaliação crítica do conjunto de peculiaridades do segmento informal, explicitadas no presente trabalho (atividades exercidas fora do abrigo da lei e não registradas; tamanho diminuto do empreendimento, em geral unipessoal; ausência de separação propriedade/empreendimento ou capital e trabalho; ausência de trabalho assalariado; de seguridade social; de registros contábeis; instabilidade; ausência de estabilidade e de direitos trabalhistas; recursos limitados; maior preocupação com a geração de emprego e renda; crescimento limitado por circunstâncias ambientais/ locais; baixa qualificação formal; falta de alternativa e premência da necessidade), e, por outro, uma avaliação também crítica de categorias/fatores de sobrevivência e mortalidade até então relatados na literatura, foi possível elaborar um modelo particular, especialmente concebido para análise de unidades informais.

Para isso, as categorias propostas por Ferreira et al. (2012) - Empreendedor, Negócio e Ambiente Externo -, adequadas à análise de empreendimentos formais, foram ajustadas, gerando três novas categorias a denominar: i.) indivíduo (ou empreendedor); ii.) atividade produtiva (ou negócio), e; iii.) ambiente socioeconômico (ou ambiente externo). No que diz respeito aos fatores, alguns foram revistos, outros eliminados, a exemplo de “problemas particulares com os sócios”, “escolha de um bom administrador” ou, então, “presença de mão de obra qualificada” - incompatíveis com as características elencadas do segmento informal (Quadro 2).

Quadro 2 - Categorias de análise propostas e respectivos fatores associados

Categorias	Motivos/Fatores passíveis de análise no segmento informal
Indivíduo	Experiência prévia; escolaridade básica; capacidade de iniciativa; impacto do fator gênero; parcerias; redes de apoio; natureza dos laços, etc.
Atividade Produtiva	Capital de giro; crédito; presença de auxiliares; clientela; localização; etc.
Ambiente Socioeconômico	Acesso ao crédito; concorrência; fornecedores; informação sobre oportunidades; apoio institucional; impacto dos ciclos econômicos; papel de conhecidos; amigos e parentes; etc.

Fonte: elaborado pelos autores.

2 METODOLOGIA E RESULTADOS OBTIDOS

Trata-se de uma pesquisa de natureza exploratória (BAUER; GASKELL; ALLUM, 2002; BONOMA, 1985; CRESWELL, 2010; BAUER; GASKELL, 2002; GODOY, 1995a, 1995b, 1995c, 2005; MINAYO; SOUZA; SANTOS, 2005), lastreada em entrevistas em profundidade, realizadas junto a quatro diferentes tipos de empreendimentos informais localizados na Região Metropolitana de Belo Horizonte, sendo: i.) primeiro no setor de comércio (revenda de produtos); ii.) segundo no setor de transformação (produção e venda de chinelos decorativos); iii.) terceiro em serviços de alimentação (produção de pães, roscas e bolos), e; iv.) quarto em serviços pessoais (*Feng Shui*). Por ocasião da coleta de dados, dois deles encontravam-se ativos há mais de dois anos; e dois extintos, todos vinculadas ao Programa de “Apoio ao Empreendedorismo”, da Rede Cidadã. A Rede Cidadã é uma Organização Social, de âmbito Nacional, sem fins lucrativos, cuja missão é “promover a cidadania, constituindo redes de voluntários, empresas, sociedade civil e governo, gerando maior valor social” (REDE CIDADÃ, 2015). Observa-se que a Rede Cidadã forneceu, inicialmente, relação de cerca de quarenta pessoas por ela atendidas (todas mulheres). Temendo discutir o assunto da informalidade, dado ao caráter ilegal da qual se reveste tais unidades, a maioria recusou-se a participar das entrevistas. As identidades dos empreendedores foram, por motivos éticos, preservadas. Visando manter sua privacidade, a nomenclatura adotada foi “A” e “B” para ativas, “C” e “D” para extintas.

A análise, considerada uma das etapas mais difíceis da pesquisa, compreendeu no “exame, na categorização [e] na tabulação das evidências [...] para tirar conclusões baseadas empiricamente” (YIN, 2010, p. 154). À análise qualitativa, foi empregada a estratégia da “generalização analítica” (YIN, 2010). A categorização dos dados se deu em três etapas distintas. Na primeira, a busca dos fatores de sobrevivência e mortalidade resultou em total de 75 (setenta e cinco) categorias. Cada uma delas se constituiu de trechos selecionados das

falas dos entrevistados, associada, ao mesmo tempo, a categorias identificadas na literatura acerca das temáticas de interesse. A segunda, destinada ao refinamento da primeira, por sua vez, resultou na constituição de 19 (dezenove) categorias intermediárias. Finalmente, na terceira foi realizada a classificação e a agregação dos dados, escolhendo as categorias teóricas ou empíricas responsáveis pela especificação do tema. As categoriais iniciais e intermediárias apresentadas anteriormente ampararam a construção das categorias finais, sendo as mesmas constituídas por três grandes grupos denominados: “Indivíduo”, “Atividades produtivas informais” e “Ambiente Socioeconômico”. Estes grupos permitiram avaliar as respectivas experiências e práticas cotidianas associadas a dimensões do fenômeno de interesse.

A primeira respondente “A” possui 56 anos de idade, é divorciada e mora com uma filha de 37 anos, sua ajudante, em um bairro da periferia de Belo Horizonte/MG. Com escolaridade limitada (4ª série do Ensino Fundamental), demonstra possuir garra, força de vontade e capacidade de trabalho. Em sua atividade, a mesma produz pães, roscas, biscoitos, salgados e marmitex para venda, garantindo o sustento da família. De origem modesta, foi acostumada a trabalhar nos serviços domésticos desde a infância (8 anos de idade), momento em que relata ter aprendido a cozinhar apenas observando sua mãe nos afazeres da cozinha. Trabalhou em várias casas de família, inclusive com carteira assinada, onde desenvolveu algumas de suas habilidades e adquiriu alguns contatos.

A partir da parceria com a Rede Cidadã, ela pode participar de diferentes cursos, a exemplo do de informática, além de assistir a palestras sobre temas diversos. Seu linguajar reflete seu senso de observação, e, também, suas idiossincrasias. Para ela, o conceito de lucro apresenta-se como conceito de sobra, *"o lucro é a sobra"*. Nesse mesmo relato, observa-se como consegue sobreviver sem crédito, compartilhando custos com eventuais parceiros. Seus contatos, como amigas, antigas patroas e profissionais da Rede Cidadã foram considerados muito importantes para a sobrevivência de seu negócio.

Como não possui endereço fixo para a comercialização dos produtos, “A” realiza a produção em sua residência, comercializando-os em feiras e eventos organizados por diversas instituições parceiras da Rede de Economia Solidária de Belo Horizonte. Estes são os pontos fortes da sua atividade. Como pontos de fragilidade, ela destaca a dificuldade de acesso ao crédito. Por fim, afirma que o sonho é crescer e poder contratar mão de obra para lhe ajudar.

Com 47 anos de idade e ensinos médio e técnico em decoração, a segunda respondente, “B”, é divorciada e possui dois filhos, com idades de 29 e 31 anos. O interesse pela decoração é antigo, mas a atividade não começou como fonte de renda. Quando casada,

a decoração era tida como satisfação pessoal, utilizada apenas em sua casa. Começou a atividade de maneira irregular, pois a vida pessoal começava a ficar desorganizada. Após o divórcio, os filhos foram morar com o pai. Ela perdeu grande parte da renda, associada a aluguel. Com isso, não pode manter as despesas. Repentinamente, encontrou-se “*sem teto, sem nada, sem rumo*”. Cansada de passar dificuldades, inclusive fome, algumas vezes, decidiu investir em seu “dom”. Criou, assim, em 2007, sua atividade produtiva de *Feng Shui*.

Foi nesta ocasião que surgiu a oportunidade de trabalhar de maneira formal. De acordo com “B”, de certa forma, uma empresa a obrigou a ser um negócio formal devido à necessidade de possuir CNPJ, contador, nota fiscal, etc. Após idas e vindas, oscilando nos negócios e no nível pessoal, fechou sua empresa e começou a trabalhar como massagista, de maneira informal. Em 2009, voltou a trabalhar no ramo, novamente de maneira informal. Passou a se dedicar a ele, de corpo e alma. O negócio prosperou. Chegou a ter uma secretária e uma assistente, voluntária. Criou seu próprio blog e sua página no Facebook, onde divulga seu trabalho, atendendo em residências. Entre seus parceiros (aliados) nessa empreitada, cita a Rede Cidadã e a ABD (Associação Brasileira de Decoração).

A terceira respondente, “C”, possui 47 anos de idade e ensino médio completo, é viúva e mora com seus cinco filhos, com idades entre 13 e 20 anos. Após o casamento, com a chegada dos filhos, ficou difícil sair de sua casa e ir trabalhar fora, onde atuava como balconista em uma farmácia. Seu período como vendedora deu-lhe, segundo ela, segurança e experiência para lidar com o público, além de conhecer procedimentos que a auxiliaram no momento em que começou a lidar com a venda de seus próprios produtos, chinelos decorativos.

Seu primeiro contato com o ramo de atividade era apenas uma complementação de renda. No entanto, com a morte do esposo, a atividade tornou-se importante fonte de renda, ao lado da pensão do marido. A produção era realizada em sua residência e contava com a parceria de uma amiga. Chegavam a vender, em média, 100 pares de chinelos/mês. O ponto de venda era uma barraca em um espaço cedido pela Prefeitura. Sua clientela era formada, em grande parte, por uma rede direta e indireta de conhecidos e amigos, muitos deles do próprio bairro. Uma vez encerradas as atividades da feira pela Prefeitura, “C” relata que sair de “*porta em porta*” para vender seu produto seria muito difícil, encerrando assim suas atividades.

Com 32 anos de idade, a quarta respondente, “D”, é solteira e mora com os pais. Com curso superior completo em enfermagem, trabalha, atualmente, à noite, como enfermeira em um hospital público, e, durante o dia, em uma empresa de telefonia. A renda não era

suficiente para sua sobrevivência. Buscou, por isso, forma de complementá-la. Assim, em 2014, entrou para o ramo de cosméticos. Passou a atuar como revendedora dos produtos da empresa *Mary Kay*, vendendo-os aos contatos de trabalho, aos vizinhos e aos clientes e funcionários de clínicas particulares, acessados através de seus contatos.

Esta escolha se deu pelo fato de trabalhar com questões de beleza, tanto como negócio quanto para uso próprio, e, também, por influência da mãe, que durante determinado período fora revendedora. Tal atividade sobreviveu, de maneira sistemática, até meados de 2016. Depois disso, foi sendo aos poucos desativada, apesar de algumas pessoas da sua rede de amigos ainda continuarem recorrendo a ela para aquisição de produtos.

Para “D”, sua falta de organização foi um dos principais motivos que a levou a dívidas crescentes e à consequente desmotivação. Ela reconhece que não *“corria atrás”* e não se dedicava o suficiente para o sucesso da atividade. Ela pondera: *“eu acho que é assim, como toda empresa, se você não dedica, você não consegue. Eu tinha que vender, eu tinha que divulgar, e eu não o fazia.”* Segundo seu relato, a estabilidade financeira (e pessoal) estava ligada à possibilidade de realizar concurso público, sonho que conseguiu realizar há cinco anos, quando pode ingressar como enfermeira em hospital público. A atividade no ramo de cosméticos não era, portanto, sua prioridade.

O Quadro 3, ao final desse item, apresenta, de maneira resumida, evidências empíricas associadas a cada um dos fatores elencados no modelo teórico. Alguns destes fatores merecem análise minuciosa. Entre eles situam-se, dentro da categoria indivíduo, o fator personalidade; dentro da categoria atividade produtiva, os fatores planejamento e gestão; dentro da categoria ambiente socioeconômico, os fatores burocracia (onde se insere a temática da formalização); competição; clientes e crise econômica.

Na dimensão indivíduo, observa-se que esses, no caso das ativas, demonstraram comprometimento com suas respectivas atividades. Tal situação talvez se explique devido ao fato de as duas empreendedoras ativas dependerem, exclusivamente, de suas respectivas atividades para sua sobrevivência, diferentemente daquelas extintas, onde a atividade era vista como possível forma de complementação de renda. Na dimensão atividade produtiva, observa-se, nos casos das ativas, um esforço mais sistemático de usar, ainda que de maneira incipiente, algumas ferramentas de gestão; ou, mesmo, tentativa de recorrer, ainda que de forma amadora, ao planejamento.

Na dimensão ambiente socioeconômico, por sua vez, o termo burocracia associa-se, na visão das entrevistadas, diretamente ao tema da formalização. Embora todas demonstrem sentir certa rejeição, a respondente “A” entende como *“mal necessário”* para seu

crescimento, enquanto a respondente “B” precisou se formalizar quando teve a oportunidade de realizar um trabalho melhor e em maior volume. Já as respondentes cujas atividades, já extintas, eram vistas como “*renda complementar*”, foram indiferentes quando abordadas sobre este assunto.

A concorrência também foi vista de forma divergente entre os grupos. No grupo das ativas, a concorrência foi abordada de forma respeitosa e colaborativa. Para as respondentes, são os concorrentes os maiores contribuintes para o aperfeiçoamento e o monitoramento da aceitação e qualidade dos seus produtos ou serviços. Ao contrário, para as respondentes cujas empresas foram extintas, a concorrência foi abordada com certo descaso. Para elas, além de não enxergarem a existência dos concorrentes, caso os mesmos existissem, não eram passíveis de preocupação, considerando o diferencial e a qualidade dos seus produtos. Ressalta-se aqui, possível miopia ou desconhecimento destas empreendedoras do mercado no qual estavam inseridas.

Alinhada à temática da concorrência, abordamos a satisfação dos clientes, pois, naturalmente, cliente insatisfeito tende a migrar para a concorrência mais próxima. Nesse ponto, o grupo das respondentes ativas demonstrou grandes preocupações com esse assunto. A respondente “A” relatou a realização de entrevistas sistematizadas em parceria com ONGs que, além de formatarem as entrevistas para os clientes, aplicam e compilam os resultados, encaminhando-os à empreendedora. Da mesma forma, a respondente “B” realiza entrevistas pontuais junto aos clientes, além de acompanhar de forma rotineira os comentários postados nas redes sociais e em seu blog, criados com esse intuito. Ao contrário, as respondentes das atividades extintas não possuíam esse mesmo hábito. A “C” não investigava tal satisfação, tendo como “termômetro” apenas se o cliente voltava a procurar por seus produtos. Já a “D” afirmou apenas que confiava na qualidade dos produtos *Mary Kay*, e acreditava na satisfação dos clientes devido à “fama” da empresa.

Por fim, sobre os efeitos da crise econômica e da situação política na qual o país se encontra, a única que alega estar sofrendo os impactos foi a respondente “A”. Assim, supõe-se que os resultados foram mascarados por situações específicas percebidas durante as entrevistas. No caso da respondente “A”, sua resposta vai ao encontro do cenário vivenciado por ela nas feiras. Segundo ela, o “*dinheiro sumiu*” e as pessoas diminuíram significativamente as compras. No caso da “B”, o fato de afirmar que a crise não a afetou poderia estar sendo tamponado pelo momento pessoal em que vive. Isto é, ela mesma diminuiu a quantidade de atendimentos devido a grave doença da irmã, o que a impede de enxergar se a clientela se afastou por causa da crise. Quanto às respondentes “C” e “D”,

pode-se perceber que a extinção das empresas se deu um pouco de forma simultânea ao aparecimento da crise, o que pode ter ocultado seus efeitos, visto que a atividade se encerraria independentemente da situação econômica do país.

Quadro 3 - Evidências empíricas segundo as categorias e os fatores elencados no modelo teórico

Categorias	Fatores
INDIVÍDUO	
Experiência prévia	A experiência prévia não interferiu na mortalidade das atividades, mas contribuiu para o sucesso de uma delas.
Escolaridade	A escolaridade não se apresentou como fator determinante para o sucesso das atividades produtivas informais estudadas, assim como sua presença não impediu a mortalidade de outras.
Gênero	O gênero feminino foi dominante nas ativas e extintas.
Redes de relacionamentos	As redes de relacionamentos foram consideradas importantes tanto na sobrevivência, quanto na mortalidade.
Personalidade dos indivíduos	A personalidade se mostrou fator primordial para o sucesso das atividades ativas. Ademais, coincidentemente ou não, as ativas, mantidas por indivíduos mais combativos e batalhadores, eram, exatamente, aquelas que se constituíam na única fonte de renda e sobrevivência dos envolvidos.
ATIVIDADE PRODUTIVA	
Localização da atividade	Para as atividades de artesanato e alimento, a comercialização dos produtos em feiras populares foi primordial à sobrevivência das atividades. Quanto às demais atividades, dependiam de visita aos clientes em casas, empresas ou outros locais. A localização, portanto, impactou igualmente as atividades.
Presença de auxiliares	A presença de auxiliares não foi constante durante a existência das atividades. Quando presentes, demonstram-se importantes. Não foi relatada a presença de algum apoio técnico (contadores, advogados, etc.). Constata-se que sua presença ou ausência impacta igualmente as atividades.
Planejamento	Percebe-se uma tendência ao uso do planejamento por parte dos negócios ativos, ainda que de forma amadora ou incipiente. Ao contrário, a tendência não foi constatada nos empreendedores cujas atividades morreram.
Clientela	De acordo com os relatos, os clientes são entendidos como o motivo da existência das atividades. No entanto, apenas entre as ativas é possível notar maior preocupação com a observação da satisfação do cliente, inclusive através de formas mais estruturadas de avaliação, pelo menos em um caso.
Ferramentas de gestão	É um fator inerente ao bom funcionamento das atividades, ainda que se apresente de forma muito incipiente. Contudo, não se percebeu evidências de que a ausência deste fator tenha contribuído para o encerramento das atividades avaliadas. No entanto, percebe-se que sua presença mais sistemática foi importante para o seu sucesso.
Crédito	Para as ativas, uma apresenta-se favorável e, aparentemente dependente do crédito ou de outras alternativas (divisão dos custos variáveis), enquanto outra se manifestou de forma desfavorável. No caso das extintas, uma delas se manifestou desfavorável, enquanto a outra demonstrou-se propensa a recorrer ao crédito para garantir a realização das atividades. Nesse último caso, ficou evidente de que a falta de controle desse fator contribuiu fortemente para o encerramento da atividade.
Despesas/	As despesas das quatro atividades variam, em sua maioria, entre insumos,

custos	transporte e alimentação. Considerando as despesas mencionadas, apenas uma das empreendedoras ativas relatou ser este um fator impactante ao sucesso da atividade, ao contrário das demais.
Lucro	Os resultados demonstram grande subjetividade desse conceito na perspectiva das empreendedoras entrevistadas. Além disso, não se evidenciou a presença de técnicas refinadas para a determinação do lucro, o que nos parece, num primeiro momento, ser uma característica distintiva do segmento das unidades produtivas informais na população de baixa renda.
Disponibilidade de produtos	A presença ou não de estoque para as empreendedoras analisadas pode ser considerada específica para cada caso. Para “A”, por exemplo, poderia significar aumento de oportunidade de vendas e dos lucros. Para “B”, por sua vez, demonstra-se indiferente. Para “C”, no momento em que a atividade funcionava com uma produção relativamente alta, a presença de estoque era importante. Finalmente, para “D”, era essencial, pois, do contrário, não havia como fazer a demonstração do produto.
AMBIENTE SOCIOECONÔMICO	
Crise econômica e social	A conjuntura econômica isolada, de acordo com as respondentes, não pode ser considerada fator que influencia a sobrevivência ou a mortalidade das suas atividades. Para elas, outros motivos são mais fortes e se sobrepõem a este, como, por exemplo: força de vontade, dedicação, empenho, diversidade de público, entre outros.
Concorrência	As ativas enxergam a concorrência de forma positiva e não a percebem como uma ameaça. Ao contrário disso, compreendem-na como possibilidade de aprendizado e melhoria dos seus próprios produtos. Para as extintas, a natureza do negócio contribuiu para a redução da concorrência, ou até mesmo para a sua inexistência. Entendem que possuíam produtos diferenciados no local onde atuavam.
Parcerias	Quanto às parcerias, entende-se que as mesmas são importantes para o sucesso dos empreendimentos, uma vez que somente os empreendimentos que sobreviveram tiveram parcerias efetivas.
Relação com os fornecedores	Não foi percebida nenhuma relação comercial diferenciada. Apesar disso, infere-se que o fator “fornecedores” é determinante para a sobrevivência ou a mortalidade das atividades estudadas.
Burocracia	Na percepção das empreendedoras, o termo é sinônimo de formalidade. Como motivos para a não formalização, foram citados o desânimo, a preguiça e a falta de tempo. Diante desses resultados, percebe-se pouca ou quase nenhuma influência desse fator como possível causador da sobrevivência ou da mortalidade. No entanto, percebe-se certa rejeição à ideia de formalização mais forte entre as ativas.

Fonte: elaborado pelos autores.

A partir destes resultados, foi possível inferir que algumas considerações pautadas na literatura acerca dos negócios formais também podem ser observadas no contexto da informalidade. Entretanto, outras, vistas como verdadeiras na formalidade, demonstraram não se aplicar ao contexto da informalidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho não apenas avançou na explicitação e posterior verificação empírica das características inerentes ao segmento informal como, também, pode testar a pertinência do conjunto de categorias e fatores de mortalidade especificados no modelo

analítico, elencado a partir dessas mesmas características. Retomando-se as características inerentes aos empreendimentos informais, como explicitadas previamente (atividades exercidas fora do abrigo da lei e não registradas; tamanho diminuto do empreendimento, em geral unipessoal; ausência de separação propriedade/empreendimento ou capital/trabalho; instabilidade; ausência de trabalho assalariado; de seguridade social; de registros contábeis; limitação de recursos; preocupação com geração de emprego e renda; crescimento limitado por circunstâncias ambientais/ locais; alta de alternativa e premência da necessidade; baixa qualificação formal), observa-se que os quatro empreendimentos pesquisados podem se ajustar perfeitamente. São eles dotados das mesmas peculiaridades, a exceção da última elencada - baixa qualificação -, não atendida por uma das unidades pesquisadas. Trata-se do caso da empreendedora que possui curso superior de enfermagem e o empreendimento informal funciona como alternativa de complementação de salário em um hospital, o que mostra uma das faces do fenômeno da precarização do mercado de trabalho, com baixa remuneração para certas categorias profissionais.

As três categorias de análises sobre mortalidade e sobrevivência (indivíduo, atividade produtiva e ambiente socioeconômico) e seus respectivos fatores, previamente elencados no modelo teórico, foram testados empiricamente, apresentando resultados positivos. Observa-se, porém, que embora essas três categorias de fatores pareçam, à primeira vista, distintas, na prática, elas podem se encontrar bastante imbricadas umas às outras. O Sebrae (2011) corrobora esta afirmação ao dizer que as empresas encerram suas atividades não apenas devido a única causa ou fator, mas, sim, por uma sucessão de falhas ou problemas que, por não serem resolvidos no tempo apropriado, levam à paralisação de suas atividades. Ou seja, existe grande interação entre certos elementos associados às características do indivíduo, à atividade produtiva e ao meio socioeconômico onde esse se insere. Observa-se que, no caso de unidades produtivas muito pequenas, como as aqui analisadas, o dono pode se confundir com o empreendimento; o local onde mora pode ser, também, o local onde trabalha e gera seu sustento.

É assim, por exemplo, que a respondente A (e outras) faz de sua casa o local de produção; usa de um bem de consumo pessoal (por exemplo, seu fogão ou geladeira) como bem de produção ou capital; teve em sua filha uma auxiliar; recorre a vizinhos ou conhecidos como parceiros na divisão dos riscos e benefícios de certas iniciativas produtivas; ou, então, quando C ou D buscavam seus colegas e conhecidos para acessar clientes, etc. (KUYUMJIAN et al., 2003). Prevalece, nesse segmento, uma mistura intensa entre dimensões de trabalho/renda, vida pessoal e contexto social, e, também, entre trabalho e

capital ou entre vida social e mercado, etc., expondo certas dimensões de atividades pré-capitalistas.

Os resultados gerais desta pesquisa permitiram elucidar algumas dimensões relevantes do fenômeno analisado, avançando em novas considerações. Em primeiro lugar, a população de baixa renda encontra muitas vezes nas unidades produtivas informais caminho alternativo para a inclusão social e para a busca pela subsistência. Se, por um lado, o ciclo da inclusão social se fortalece quando o indivíduo/empreendedor obtém sucesso em seu negócio, pois ele pode não apenas se consolidar no mercado, como ampliar seu empreendimento, gerar empregos e, eventualmente, até se formalizar; por outro, o insucesso tende a retroalimentar o ciclo da pobreza (CACCIAMALI, 2000), visto que muitas vezes o auto emprego se apresenta, ao indivíduo, como alternativa extrema para geração de renda. Tais situações foram identificadas na pesquisa realizada.

Em segundo lugar, alguns dos fatores elencados na literatura acerca dos negócios formais também podem ser observados no contexto da informalidade, tais como o papel da experiência prévia, da personalidade, das redes de relacionamentos, dos recursos da atividade produtiva, da relação com parceiros, fornecedores, concorrentes, etc. Tal afirmação vai ao encontro dos estudos de Valarelli e Valle (1997). Os autores afirmaram existirem elementos essenciais ao sucesso de qualquer novo empreendimento, seja formal ou informal. Inserem-se, aí: a existência (ou possibilidade de criação) de mercado para o produto; as condições materiais básicas para o início da atividade; a qualificação do empreendedor e a sua rede de relações (formais e informais). Entretanto, a maior parte dos fatores, observados no contexto formal, não se aplica ao contexto informal. De fato, a abordagem do segmento informal exige a utilização de alguns novos conceitos, a exemplo da substituição da palavra lucro por renda (PAMPLONA; ROMEIRO, 2002, PERRY et al., 2007) ou sobra, como identificado nesta pesquisa.

Em terceiro lugar, observa-se, nesse segmento, a presença de conceitos diferenciados, distinguindo a linguagem (consequentemente, a vivência) aí presente daquela passível de ser observada no mundo dos negócios formais (PAMPLONA; ROMEIRO, 2002, PERRY et al., 2007). É assim que uma das empreendedoras estudadas se refere ao conceito de “sobras”, ao invés de se referir ao conceito de lucro, amplamente utilizado no mundo dos negócios. Observa-se, em vários dos relatos, que esse público é permeado por léxico próprio, por atitudes talvez provenientes, em parte, da baixa escolaridade e da falta de experiência prévia no mundo dos negócios. Mas, talvez, prevaleça também nesse segmento, uma lógica diferente de se observar e apreender o mundo, como evidenciado no caso relatado da distribuição das

"sobras" quando "A" afirma que tudo "é dividido em partes iguais para todos que trabalharam". De fato, tal afirmativa distancia-se do universo formal no qual várias teorias envolvem e mensuram os lucros, desde as mais objetivas como as de acordo com os princípios contábeis, geralmente aceitos, até aquelas mais subjetivas, que levam em consideração as teorias econômicas, as intenções empresariais, as expectativas futuras, o resultado econômico, etc. (KASSAI, 2010).

Em quarto lugar, o segmento apresenta uma dinâmica muito diferenciada, que repercute na própria lógica de sobrevivência e mortalidade (PERRY et al., 2007). Não parece coincidência o fato das duas atividades ativas se constituírem, para os indivíduos envolvidos, na única e exclusiva fonte de renda. Consequentemente, eles não teriam outra opção, a não ser a de se desdobrar para se manterem ativos e garantir a própria sobrevivência. Tal situação difere das duas atividades extintas, onde os indivíduos contavam com alternativas de renda, ainda que precárias. Ao mesmo tempo, uma atividade simplesmente não é encerrada, da noite para o dia. Ela vai sendo desativada aos poucos, enquanto o indivíduo se engaja em outras possibilidades de renda. Essa discussão pode ter importantes contribuições a partir de estudos dedicados à análise do empreendedorismo por oportunidade x necessidade, como, por exemplo, o de Vale, Corrêa e Reis (2014). Nele, os autores afirmam que indivíduos empreendedores podem ser movidos por diferentes motivações. Se, de fato, os empreendedores movidos por oportunidade apresentam perfil mais competitivo – hipótese a ser comprovada em novas pesquisas –, então se deve dar maior atenção a empreendedores movidos, por exemplo, pela pressão do desemprego.

Em quinto lugar, os dados de campo permitem sugerir que as fronteiras entre a informalidade e a formalidade são muito tênues e podem ser ultrapassadas, com frequência, dependendo do ambiente de negócios. Alguns autores (CUNHA, 2006; PAMPLONA; ROMEIRO, 2002) fazem menção à zona de transição existente entre o setor informal e a microempresa, pois, em contextos desfavoráveis, microempresas podem passar à informalidade. Em contextos muito favoráveis, pequenos negócios informais, inclusive os de baixa renda, podem se formalizar, transformando-se em microempresas ativas no mercado (PAMPLONA; ROMEIRO, 2002; PERRY et al., 2007; VALARELLI; VALE, 1997). Dessa maneira, uma atividade pode se formalizar em um momento de certa expansão ou expectativa favorável, como foi o caso da atividade "B", podendo regredir à informalidade, ou vice-versa. Como já observado, a fronteira entre a informalidade e as pequenas unidades produtivas formais é muito tênue, passível de ser atravessada em certos momentos, dependendo do ambiente e das condições da própria atividade. Observa-se que no próprio decorrer da seleção

dos casos pesquisados, grande parte dos contatos preliminares informou que, apesar de terem encerrado suas atividades, a crise os obrigou a retomá-las. No entanto, eles não as consideravam uma atividade bem-sucedida. No segmento estudado, o próprio conceito de atividade ativa ou não, sucesso ou fracasso deve ser visto de maneira relativa.

Esse conjunto de constatações atesta o carácter provocador e inovador da presente pesquisa. Com efeito, ela foi capaz de avançar em contribuições de natureza analítica para o estudo do fenômeno de sobrevivência e mortalidade de negócios no segmento de baixa renda, aqui descritas como atividades produtivas informais. Persistem, no entanto, limitações advindas da natureza da investigação realizada. Uma delas diz respeito ao próprio tamanho e à peculiaridade da seleção utilizada. O total de quatro unidades produtivas estudadas foi considerado o mínimo necessário à condução da pesquisa. Número maior de unidades empíricas de análise necessariamente tornará novas pesquisas mais interessantes, permitindo da triangulação maior robustez na extrapolação das evidências. No caso dessa presente pesquisa, isso não foi possível, como salientado, por resistência dos indivíduos em abordarem o tema da informalidade. Outro ponto diz respeito ao papel do gênero, que pode ser considerado um viés da presente pesquisa. Isso ocorreu dada a natureza da clientela atendida pela Rede Cidadã, predominantemente feminina. No entanto, os homens atuam, certamente, em parcela significativa das atividades informais. Tais pontos devem ser abordados em futuras pesquisas.

Também restam lacunas a serem sanadas, conclamando por novas pesquisas, que poderiam investigar, por exemplo: i) quais os motivos que levam indivíduos a saírem da informalidade e retornarem a ela? A atividade informal pode, com o tempo, prosperar e se formalizar. Pode, no entanto, ser passível de descontinuidade (registro de Mortalidade) pelo simples fato de ter sido transformada em outra iniciativa produtiva, mantida pelo mesmo indivíduo (VALARELLI; VALE, 1997). Outra questão diz respeito à natureza das redes mais utilizadas e sua importância no contexto da informalidade. Vale e Guimarães (2010), por exemplo, avaliam que as redes sociais podem influenciar positivamente nas possibilidades de sobrevivência das empresas no mercado. Já Santos, Maciel e Sato (2014) ressaltam que as redes na informalidade se formam, geralmente, com procedência no núcleo familiar, quando pessoas são arregimentadas para auxiliar na confecção ou distribuição do que é comercializado, ou na prestação de serviços em espaços públicos. Há, portanto, possibilidade de expansão da rede para vizinhos, parentes e amigos proveniente da relação social e, notadamente, do nível de confiança. Uma outra, ainda, seria avaliar o impacto dos tributos na formalização dos informais. Segundo Schneider (2008), a maioria dos fatores de mortalidade

faz referência a custos, como no caso do aumento de tributos (39%), na falta de condições de pagar impostos (25%) e na intensidade da regulação governamental. As intervenções fiscais têm forte influência nas decisões dos empreendedores sobre o custo/benefício das ações, pois acresce o custo de oportunidade e diminui a possibilidade de renda gerada pelo empreendimento.

Finalmente, uma questão que continua a se impor se relaciona a quais seriam, de fato, os possíveis impactos de um maior apoio técnico e de melhores políticas públicas nas atividades produtivas informais na população de baixa renda? Sabe-se, segundo GEM (2015), que é condição limitante ao empreendedorismo no Brasil a educação e capacitação, em especial nos níveis básico, fundamental e técnico. Historicamente, tais segmentos têm como foco a formação de mão de obra para o mercado de trabalho ou para setor público sem a devida ênfase ao empreendedorismo. Além disso, faltam políticas públicas adequadas às necessidades dos empreendedores, e há excesso de burocracia para abertura, funcionamento e encerramento dos negócios (GEM, 2015). Todas essas pesquisas poderão contribuir para melhor consolidação de conceitos e compreensão desse espaço desordenado, complexo e dinâmico da economia, ainda hoje tão pouco conhecido nas dimensões aqui pretendidas.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, A. F. **Fatores de mortalidade de pequenas empresas**: análise de empresas do setor varejista a partir do ciclo de vida organizacional. Tese de Doutorado em Engenharia, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2013.
- BAUER, M. W; GASKELL, G; ALLUM, N. C. Qualidade, quantidade e interesses do conhecimento. In: BAUER, M. W; GASKELL, G. (Orgs.) **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**: um manual prático. Petrópolis: Editora Vozes, 2002, p. 17-36.
- BONOMA, T. V. Case research in marketing: opportunities, problems, and a process. **Journal of Marketing Research**, v. 22, n. 2, p. 199-208, 1985.
- CACCIAMALI, M. C. Globalização e Processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, v. 9, n. 1, p. 57-78, 2000.
- CRESWELL, J. W. (Ed.) **Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DE SOTO, H. **Economia subterrânea**: uma análise da realidade peruana. Rio de Janeiro: Globo, 1987.

- DIAS, C. A; GONÇALVES, R. E. A; AUGUSTO, H. A. Contextualizando a relação natividades versus mortalidade de micro e pequenas empresas no Brasil. In: Fórum de Ensino, Pesquisa e Extensão da Unimontes. **Anais...** Montes Claros, 2014.
- DUTRA, I. S; PREVIDELLI, J. J. Fatores condicionantes da mortalidade de empresas: um estudo dos empreendedores de micro e pequenas empresas paranaenses. **Revista Capital Científico-Eletrônica**, v. 3, n. 1, p. 29-50, 2010.
- ECKERT, A; MECCA, M. S; BIASIO, R; MACARI, T. D. Gestão de pequenas empresas: identificação e análise dos fatores de mortalidade das empresas em um município da Serra Gaúcha. **Revista Escola de Negócios**, v. 1, n. 1, p. 1-16, 2013.
- FERREIRA, L. F. F. et al., Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012.
- BAUER, M. W; GASKELL, G. (Orgs.) **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Petrópolis: Editora Vozes, 2002.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil-2010: relatório nacional. Curitiba: IBQP, 2011. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Livro%20GEM%20Brasil%202011.pdf>. Acesso em: 10 mar. 2018.
- GODOY, A. S. A pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 4, p. 65-71, 1995a.
- GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995b.
- GODOY, A. S. A Pesquisa Qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 3, p. 20-29, 1995c.
- GODOY, A. S. Refletindo sobre critérios de qualidade da pesquisa qualitativa. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v. 3, n. 2, p. 80-89, 2005.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Brasil tem mais de 10 milhões de empresas na informalidade**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <https://censo2010.ibge.gov.br/noticias-censo?busca=1&id=1&idnoticia=366&t=brasil-tem-mais-10-milhoes-empresas-informalidade&view=noticia>. Acesso em: 08 ago. 2018.
- KASSAI, J. R. O que é lucro operacional? 2010. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1233205/mod_resource/content/1/O%20que%20%C3%A9%20Lucro%20Operacional%2028original%29.pdf. Acesso em: 08 ago. 2018.

- KUYUMJIAN, M. M. M; MELLO, M. T. F. N; SANTOS, C. C. B. Vivências cotidianas do trabalho informal em Brasília. **Ser Social**, n. 9, p. 187-216, 2003.
- LIMA, J. C. **Dicionário temático desenvolvimento e questão social**: 81 problemáticas contemporâneas. São Paulo: Annablume, 2013.
- MAIA, C. E. S. Informalidade e ilegalidade: faces e disfarces na economia urbana. **Boletim Goiano de Geografia**, v. 19, n. 2, p. 99-117, 1999.
- MÁRQUEZ, P; REFICCO, E; BERGER, G. **Negócios inclusivos**: iniciativas de mercado com los pobres de Iberoamérica. Harvard: Harvard University Press, 2010.
- MINAYO, M. C. S; ASSIS, S. G; SOUZA, E. R. **Avaliação por triangulação de métodos**: abordagem de programas sociais. Rio de Janeiro: Editora Fiocruz, 2005.
- MONTENEGRO, M. R. Reflexões para uma teoria da localização da economia popular nas metrópoles brasileiras. **Boletim Campineiro de Geografia**, v. 3, n. 1, p. 37-54, 2013.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Economia Informal**: aspectos conceituais e teóricos. OIT, 2010a. Disponível em: http://www.ilo.org/brasil/publicacoes/WCMS_227055/lang--pt/index.htm. Acesso em: 7 ago. 2018.
- ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **O perfil dos trabalhadores e trabalhadoras na economia informal**. OIT, 2010b. Disponível em: http://www.ilo.org/brasil/publicacoes/WCMS_227068/lang--pt/index.htm. Acesso em: 7 ago. 2018.
- PAMPLONA, J. B; ROMEIRO, M. C. Desvendando o setor informal: relatos de uma experiência brasileira. **Revista da ABET**, v. 2, n. 2, p. 14-36, 2002.
- PERRY, G. E; MALONEY, W. F; ARIAS, O. S; FAJNZYLBBER, P; MASON, A. D; SAAVEDRA-CHANDUVI, J. **Informality**: exit and exclusion. Washington: The World Bank, 2007.
- PERES, T. B. Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. **Revista da ABET**, v. 14, n. 2, p. 270-289, 2015.
- POCHMANN, Márcio. **O emprego no desenvolvimento da nação**. Campinas: Boitempo Editorial, 2015.
- PORTES, A; SCHAUFFLER, R. De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano. **Estudios Sociológicos**, v. 11, n. 33, p. 817-850, 1993.
- RAKOWSKI, C. A. Convergence and divergence in the informal sector debate: A focus on Latin America, 1984–92. **World development**, v. 22, n. 4, p. 501-516, 1994.
- REAd | Porto Alegre – Vol. 24 – Nº 3 – Setembro / Dezembro 2018 – p. 130-154

- SANTOS, A. L. **Trabalho em pequenos negócios no Brasil**: impactos da crise do final do século XX. Tese de doutorado em Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2006.
- SANTOS, E. M; CAZARINI, S; OLIVEIRA NETO, J. D; OLIVEIRA, S. R. M. Fatores de sucesso e insucesso do pequeno empreendedor: um olhar sobre seus tipos de personalidade e estilos de aprendizagem. In: EGEPE. **Anais...**, São Paulo, 2008.
- SANTOS, A. L; KREIN, J. D; CALIXTRE, A. B (Orgs.). **Micro e pequenas empresas**: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.
- SANTOS, J. B. F; MACIEL, R. H. M. O; SATO, L. Trabalhadores informais e a formação de redes socioprodutivas (RSP): considerações teórico-empíricas. **Revista de Sociologia Contemporânea**, v. 4, n. 2, p. 325-350, 2014.
- SCHERER-WARREN, I. A problemática da pobreza na construção de um movimento cidadão. **Política & Sociedade**, v. 2, n. 3, p. 71-94, 2003.
- SEN, A; KLIKSBERG, B. **As pessoas em primeiro lugar**: a ética do desenvolvimento e os problemas do mundo globalizado. São Paulo: Editora Companhia das Letras, 2010.
- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil. Sebrae, 2011. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasildestaque15,01e9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD. Acesso em: 08 ago. 2018.
- THEODORO, M. **As bases da política de apoio ao setor informal no Brasil**. Brasília: Ipea, 2000.
- VALARELLI, M; VALE, G. M. V. **Informalidade e cidadania**: empreendimento informais no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IBASE, 1997.
- VALE, G. M. V.; AGUIAR, M. A; ANDRADE, N. A. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas**: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais. Brasília: Sebrae, 1998.
- VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311-327, 2014.
- VIANA, M. O. S; TEIXEIRA, R. M; FRANCA, V. V. Perfil dos empreendedores individuais e características dos negócios formalizados pelo programa EI em Aracaju, Sergipe. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 7, n. 2, p. 19-40, 2013.
- YIN, R. K. **Estudo de Caso**: Planejamento e Métodos. Porto Alegre: Artmed, 2010.