

Diagnóstico da Economia Informal em um Município de Pequeno Porte no Sul de Minas Gerais

Rocha, Luiz Célio Souza; Pelogio, Emanuelly Alves

Diagnóstico da Economia Informal em um Município de Pequeno Porte no Sul de Minas Gerais

Revista Administração em Diálogo, vol. 20, núm. 2, 2018

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Brasil

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=534655559002>

Artigos

Diagnóstico da Economia Informal em um Município de Pequeno Porte no Sul de Minas Gerais

Workplace Safety Culture Maturity: Application of the Hudson Model in a Dairy Plant in Southwestern Paraná

Luiz Célio Souza Rocha luizrochamg@hotmail.com
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais – IFNMG, Brasil

Emanuelly Alves Pelogio manu-pelogio@hotmail.com
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Norte de Minas Gerais – IFNMG, Brasil

Revista Administração em Diálogo, vol. 20, núm. 2, 2018

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Brasil

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=534655559002>

Resumo: O fenômeno da informalidade tem impacto relevante na economia dos países, principalmente na economia de países em desenvolvimento como o Brasil. Assim, o presente trabalho tem como objetivo fazer um diagnóstico da economia informal no município de Machado/MG. Para tanto, foi realizada uma pesquisa qualitativa, com método de bola de neve (Biernacki; Waldorf, 1981), utilizando entrevistas estruturadas. Posteriormente, fez-se uma análise de conteúdo (Bardin, 1977). Foram realizadas 107 entrevistas com os proprietários de negócios atuando na informalidade, os quais, em sua maioria, são de propriedade de homens, com idade entre 40 e 59 anos, com baixa escolaridade, sendo esta sua única atividade remuneratória. Apesar de terem interesse em se formalizar, os indivíduos citaram que os elevados custos com impostos e o tamanho do negócio fazem com que se mantenham na informalidade. Conclui-se que a economia informal é um ambiente complexo, possuidor de aspectos tanto positivos, como o fato de flexibilizar o trabalho das pessoas para que estas possam ter mais tempo para a família, quanto negativos, quando não consideram o incentivo ao crescimento e à eficiência.

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

Abstract: The phenomenon of informality has a relevant impact on the economies of the countries, especially in the economies of developing countries such as Brazil. Thus, this paper aims to make a diagnosis of the informal economy in Machado Town/ MG. Therefore a qualitative survey was conducted with snowball method (Biernacki, & Waldorf, 1981), using structured interviews, which later was made a content analysis (Bardin, 1977). 107 businesses were identified working in the informal sector, which, in most cases, are the property of men, aged between 40 and 59 years, with low education, being it their only remunerative activity. Although they have an interest in formalizing, individuals cite the high costs of taxes and the business size make them to remain informal. It is concluded that the informal economy is a complex environment, possessing both positive aspects, such as making people's work more flexible so that they can have more time for the family, and negative ones, when they do not consider the incentive to growth and efficiency.

Keywords: Informal Economy, Entrepreneurship, Economic Growth.

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 (Rocha, Mariano, & Pelogio, 2016). No entanto, a existência de uma série de barreiras à economia formal no país e o nível de informalidade resultante influenciam diretamente no crescimento do País.

Recentemente, a Lei do Microempreendedor Individual (Lei complementar nº 128) se configurou como um incentivo à formalização. Considerando-se o exposto por Barbosa (2012), de que os valores gerados pela economia informal podem atingir quase 17% do Produto Interno Bruto (PIB), a formalização poderia contribuir de maneira relevante para o crescimento econômico do Brasil.

A relevância da informalidade para a economia brasileira se torna ainda mais clara quando analisamos que, em 2003, existiam 10.335.962 empresas no setor informal sendo responsáveis por ocupar cerca de 13.860.868 pessoas (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], & Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [Sebrae], 2005).

Se analisarmos dados atuais, temos que das 91,3 milhões de pessoas ocupadas no Brasil no trimestre encerrado em setembro de 2017, 22,9 milhões trabalhavam por conta própria, e 10,9 milhões eram empregadas no setor privado sem carteira de trabalho, um crescimento de, respectivamente, 1,8% e 2,7%, na comparação com o trimestre imediatamente anterior (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2017a).

Esse aumento do número de pessoas ocupadas na informalidade resultou em uma diminuição da taxa de desocupação, que recuou de 13% para 12,4% no referido período (IBGE, 2017b). Quando se analisa a média mundial, tem-se que mais de 55% dos empregos não ligados à agricultura são informais, sendo que, em determinadas regiões da África e da Ásia, essa proporção pode ser ainda maior, chegando a 90% (Jütting, & Laiglesia, 2009).

Uma vez demonstrada a relevância econômica deste setor, é 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 (Mckinsey Global Institute [MGI], 2004). Apesar desse ponto de vista não ser consensual, por haver opiniões de que a informalidade pode trazer benefícios à economia (Schneider, & Enste, 2000), podendo ser composta por empreendedores inovadores com altos níveis de flexibilidade (Organisation for Economic

Co-Operation and Development [OECD], 2009), é amplamente aceito que a informalidade e suas consequências constituem um importante assunto para os formuladores de políticas públicas, especialmente na América Latina (Pisani, & Pagán, 2004).

Segundo Bargain e Kwenda (2011) e Henley, Arabsheibani e Carneiro (2009) 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.

Com o intuito de fornecer a base necessária para reforçar políticas públicas, reduzindo a informalidade e melhorando as condições de trabalho dos indivíduos, é que este tema deve ser estudado. Além disso, quando se analisa o Brasil, tem-se que mais de 90% dos municípios brasileiros têm menos de 50 mil habitantes, sendo responsáveis por abrigar mais de 33% da população brasileira (IBGE, 2017c). No contexto dos pequenos municípios, a informalidade também está presente, gerando impacto em suas respectivas economias (Rocha et al., 2016).

Assim, o objetivo geral deste trabalho é fazer um diagnóstico a respeito da economia informal no município de Machado/MG, município este com menos de 50 mil habitantes, buscando para tanto: identificar as empresas que atualmente exercem suas atividades na informalidade; caracterizar, socioeconomicamente, os empreendimentos identificados; e buscar as razões para que esses empreendimentos permaneçam na informalidade. É importante ressaltar que, no momento em que a pesquisa foi realizada, não existiam informações a respeito do setor informal da economia no município analisado.

Referencial Teórico

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 compartmentalizada, 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 rediscutir 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, esse 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, 2000). 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 pela Organização Internacional do Trabalho (OIT, 1972), a fim de conferir: 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):

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

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 desse 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 desse setor, essa 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” indica 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 do 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, Lumikoski, Bueno e Souza (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). Do ponto de vista teórico, diversos trabalhos encontrados na literatura utilizam esta concepção de economia informal (Sheehan, & Riosmena, 2013, Williams, 2013, Dibben, & Williams, 2012, Bargain, & Kwenda, 2011, Ulyssea, 2010, Torgler, & Schneider, 2009, Schneider, 2005, Maloney, 2004, Pisani, & Pagán, 2004, Schneider, & Enste, 2000, Chen, Sebstad, & O'Connell, 1999, Smith, 1994).

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, fato este que tem feito os estudiosos de empreendedorismo se tornarem cada vez mais interessados na relação entre empreendedorismo e economia informal (Williams, & Nadin, 2010). Primeiramente, tem-se que grande maioria dos empreendimentos no Brasil nasce como micro e pequenos empreendimentos. Além disso, segundo o IBGE e 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.

Quando busca-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, cujo 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, 2000, Paschoal et al., 2013).

Interessantemente, muitas das barreiras citadas anteriormente como causas da informalidade são citadas também como fatores desfavoráveis ao empreendedorismo no Brasil (Global Entrepreneurship Monitor [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.

Nesse contexto, 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.

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).

Esta falta de consenso existe, principalmente, em decorrência dos vieses de análise existentes. Williams (2013) e Pisani e Pagán (2004) citam algumas abordagens existentes na literatura sobre o tema, denominando-

as: 1. Abordagem Estruturalista, que vê a economia informal como uma área de absorção do trabalho excedente, especialmente evidente em tempos de crise econômica e ligados à natureza das economias em desenvolvimento; 2. Abordagem Neomarxista, que sugere que a crescente migração de trabalhadores para a informalidade ocorre graças ao novo modelo de downsizing, à subcontratação e à terceirização que ocorrem sob a égide do não regulamentado capitalismo global; 3. Abordagem legalista, suportada pelo discurso neoliberal, que vê os trabalhadores informais como microempreendedores voluntariamente operando na informalidade com o intuito de evitar o custo institucional, o gasto de tempo e o esforço do registro formal; 4. Abordagem da Microempresa, que tem como objetivo aumentar a capacidade competitiva e posição das microempresas do setor informal como um meio de redução da pobreza; e 5. Abordagem Crítica ou Pós-estruturalista, que defende que o trabalho desenvolvido na informalidade nem sempre é motivado pelo lucro e por relações de mercado, e que às vezes os trabalhadores nesta situação operam como atores sociais realizando seu trabalho por outros motivos que não os financeiros, incluindo motivos familiares e de solidariedade comunitária.

Essas diferentes abordagens geram algumas dicotomias frequentemente analisadas na literatura, dentre as quais cita-se: 1. Necessidade versus Oportunidade: com termos advindos da literatura que trata do empreendedorismo (Williams, & Youssef, 2013), vários autores analisam se o indivíduo que atua na informalidade o faz por uma questão de necessidade ou oportunidade (Williams, 2009, Williams, & Youssef, 2013); 2. Precariedade do trabalho versus Melhoria das condições de trabalho: Maloney (2004), por exemplo, discute se os indivíduos que atuam na informalidade estão sujeitos à precarização do trabalho ou buscam melhores condições de trabalho; 3. Malefícios versus Benefícios: vários autores, dentre os quais estão Schneider e Enste (2000), De Soto (2000), Tanzi (2002), Pisani e Pagán (2004), discutem se a informalidade é maléfica ou benéfica à economia, não havendo consenso sobre seus impactos; e 4. Informalidade como efeito do excesso de regulamentação versus Informalidade como efeito da falta de regulamentação: assunto discutido por Williams (2013), a informalidade pode ser causada pelo excesso de regulamentação, levando proprietários de pequenos negócios a permanecerem na informalidade, ou a informalidade pode ser causada pela desregulamentação, apoiada por grandes empresas, para facilitar a subcontratação, a terceirização e outros esquemas para redução dos custos. Essas dicotomias permearam e serviram de base para as discussões do presente trabalho.

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). Dessa forma, este trabalho se caracteriza como descritivo, pois buscou descrever algumas características

dos empreendimentos e empreendedores em estudo, uma vez que foram feitas aos proprietários perguntas tanto sobre o negócio quanto sobre eles próprios. 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 detém 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 Machado/MG, considerase 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 essas características, utilizou-se, no presente trabalho, o método de amostragem “bola de neve”. Para Biernacki e Waldorf (1981), esse método se refere 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. Nesses casos, a amostragem probabilística é impossível, o que confere a esse método o status de amostragem não-probabilística (Handcock, & Gile, 2011). O método bola de neve é aplicado quando se trabalha com “populações difíceis de alcançar” (hard-to-reach populations), sendo citados como exemplos usuários de drogas,

trabalhadores do sexo, trabalhadores não regulamentados, entre outros (Goodman, 2011, Heckathorn, 2011).

A amostragem desse tipo de população é difícil, pois, os métodos padrão de amostragem estatística requerem uma lista dos membros da população, o que nesses casos não existe. O método desenvolve-se escolhendo indivíduos por conveniência e utilizando indicações desses indivíduos para se alcançar os seguintes, e a indicação dos seguintes para se alcançar os subsequentes (Heckathorn, 2011), fazendo a amostra crescer até que se identifique todos os indivíduos possíveis ou até que as informações passem a ter certa repetibilidade.

No presente trabalho, os 43 bairros da cidade foram divididos em sete regiões onde se procurava identificar negócios informais. Não se passava à região seguinte antes de percorrer todas as áreas delimitadas em cada região, cobrindo, dessa forma, toda a área urbana da cidade. Como o objetivo do estudo é o de se fazer um diagnóstico da economia informal no município em análise, buscou-se identificar todos os negócios operando na informalidade e entrevistar seus respectivos proprietários.

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). Dessa 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 semiestruturadas 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, como pode ser visto no Anexo A. 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. À medida em que as entrevistas eram realizadas pelos pesquisadores, a localização geográfica dos respondentes era marcada utilizando-se para tal um aparelho GPS, da marca Garmin, modelo Map 60csx. Os pontos foram posteriormente utilizados para elaborar uma figura do mapa da cidade com a localização geográfica de cada um dos respondentes, sendo utilizado o software Trackmaker®. Os questionários foram aplicados no período de setembro de 2013 a abril de 2014.

A análise dos dados começou assim que as últimas entrevistas foram feitas, para isso, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo (Bardin, 1977). Segundo Bardin (1977), a análise de conteúdo pode ser definida como um conjunto de técnicas de análise de comunicação visando obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção e/ou recepção

dessas mensagens. Segundo Minayo (2004), a análise de conteúdo, como técnica de tratamento de dados, possui a mesma lógica das metodologias quantitativas, uma vez busca a interpretação cifrada do material de caráter qualitativo. Depreende-se desse trecho que, mesmo que a presente pesquisa possa se utilizar de números para expressar seus resultados, isso não a descharacteriza como uma pesquisa qualitativa.

Assim, com base nas dimensões teóricas apresentadas no referencial teórico do presente estudo, buscou-se identificar, no discurso dos respondentes, suas aparições no intuito de moldar as dimensões do conteúdo manifesto das comunicações, a fim de quantificá-las. Essa análise foi fundamentalmente aplicada nas respostas às perguntas “por que você decidiu abrir seu negócio?” e “quais as principais razões que o levam a não formalizar seu negócio?”, sendo que, a partir do momento em que as dimensões emergiram, quantificou-se quantos entrevistados as haviam mencionado, direta ou indiretamente. Faz-se importante mencionar que nenhum software foi utilizado para a realização da análise de conteúdo. Por fim, realizou-se a interpretação dos dados obtidos.

Resultados e Discussão

Foram realizadas 107 entrevistas com proprietários de negócios que operavam na informalidade. Para se encontrar tais negócios e seus respectivos proprietários, todas as ruas da zona urbana do município de Machado foram percorridas, de modo que a cada negócio que era identificado, solicitava-se ao seu proprietário a permissão para a realização da entrevista. Após a entrevista, solicitava-se ao proprietário entrevistado a indicação do próximo negócio a ser identificado. Três proprietários identificados não quiseram participar da pesquisa e por isso sua localização não foi registrada. A localização geográfica dentro do município de Machado, dos negócios cujos proprietários foram entrevistados, é apresentada na Figura 1, onde se fez uma aproximação da região com maior concentração de respondentes, para melhor visualização.

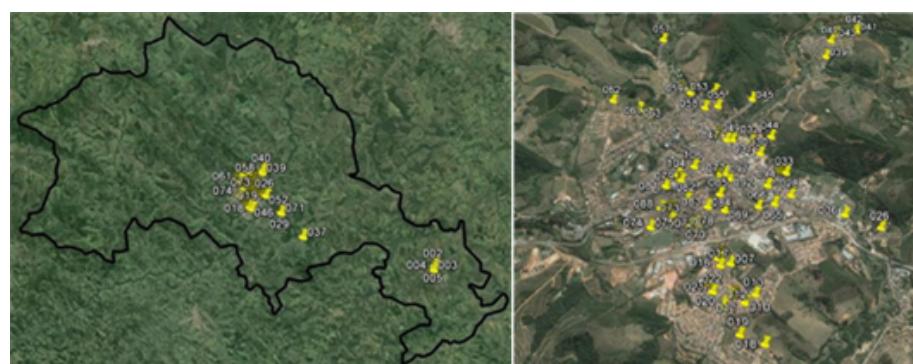


Figura 1
Localização Geográfica dos Respondentes.
Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Percebe-se pela Figura 1 que existe uma grande distribuição dos negócios informais em toda região analisada, não podendo ser

identificado nenhum bairro com maior concentração. É importante ressaltar que a pesquisa se limitou a regiões urbanas, incluindo os distritos pertencentes ao município em análise (regiões mais distantes dos bairros centrais), e que podem existir, na vasta região rural do município, negócios operando na informalidade não incluídos na presente pesquisa.

Com relação à caracterização socioeconômica dos proprietários dos negócios, os resultados são apresentados na Tabela 1. Quando se analisa a renda média familiar, tem-se o valor de R\$ 2.317,95, sendo composto tanto pelo rendimento oriundo do negócio quanto da renda auferida pelo cônjuge ou, ainda, por outra renda qualquer como a aposentadoria do proprietário. Quando se analisa somente a renda média oriunda do negócio, a média encontrada foi de R\$ 1.128,78, média esta superior ao salário mínimo vigente de R\$ 724,00. Esse fato confirma o defendido por alguns autores como Cacciamali (1994), Becker (2004), Maloney (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.

Maloney (2004) explica que, ao contrário do que ocorre com a ocupação formal, o indivíduo na informalidade não possui benefícios e por isso recebe mais dinheiro em mãos, como uma medida compensatória. Vale destacar que a maioria dos respondentes não possuía outra fonte de renda (76,6%), sendo a renda auferida com o negócio seu principal meio de subsistência, conforme defendem alguns autores, entre eles Cacciamali (1982, 1994), Becker (2004), Henley, Arabsheibani e Carneiro (2009), Dibben e Williams (2012).

Tabela 1
Caracterização socioeconômica dos proprietários

Renda Média Familiar (R\$):	
2.317,95	
Renda Média do Negócio (R\$):	
1.128,78	
Sexo (%):	
Feminino	41,1
Masculino	58,9
Idade (%):	
18 a 24 anos	3,7
25 a 39 anos	26,2
40 a 59 anos	47,7
mais de 60 anos	22,4
Escolaridade (%):	
Menos de 1 ano de estudo	0,9
1º grau incompleto	55,1
1º grau completo	13,1
2º grau incompleto	5,6
2º grau completo	17,8
Ensino superior incompleto	4,7
Ensino superior completo	2,8
Possui outras atividades remuneratórias (%):	
Sim	23,4
Não	76,6

Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Com relação à idade dos respondentes, a maioria (73,9%) está na principal idade da atividade econômica, ou seja, entre 25 e 59 anos (Williams, & Youssef, 2013). Do total dos entrevistados, 41,1% eram mulheres e 58,9% eram homens. Com relação à escolaridade, a grande maioria dos respondentes possuía um baixo nível, pois 74,9% dos entrevistados não possuíam nem o 2º grau completo. 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 vão de encontro ao apresentado no presente estudo, onde se observou uma economia informal composta, em sua maioria, por homens com 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.

O estudo, conduzido pelo IBGE e pelo Sebrae (2005), também aponta faixa etária próxima à encontrada pelo presente estudo. Ao analisar a baixa escolaridade dos entrevistados, recorre-se a Williams e Youssef (2013), Bargain e Kwenda (2011), Henley, Arabsheibani e

Carneiro (2009), Maloney (2004), Pisani e Pagán (2004) e Becker (2004). Esses autores concordam 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). Barbosa (2012) afirma, inclusive, que a redução da informalidade no Brasil entre os anos de 2002 a 2009 se deve ao aumento dos níveis de educação.

Os dados de caracterização dos negócios analisados são apresentados na Tabela 2.

Tabela 2
Dados de Caracterização dos Negócios Informais

Ramos do Negócio (%):	
Comércio	34,6
Serviço de beleza	14,9
Confecção de roupas	8,4
Oficina	16,8
Prestação de serviços a empresas	4,7
Outros serviços	20,6
Pessoas ocupadas (%):	
Somente o proprietário	66,4
1 pessoa, além do proprietário	23,4
2 pessoas, além do proprietário	9,3
3 pessoas, além do proprietário	0,9
Contribuem com a previdência (%):	
Sim	38,3
Não	61,7
Tempo médio de funcionamento dos negócios (anos):	
9,7	
Faturamento anual dos negócios analisados (R\$):	
2.861.568,00	

Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Com base na Tabela 2, verifica-se que os negócios informais identificados pertencem a diversos ramos de atividade, sendo que se considerarmos os diversos ramos inerentes à prestação de serviços juntamente com o setor de comércio, teremos 74,8% do total. 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 o setor de serviços 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 1990, cujo 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 de informalidade referente ao emprego da ordem de 60% (Ramos, 2002). Melo e Teles (2000, p. 9) afirmam que “o setor de serviços é um absorvedor da mão de obra excluída das demais atividades econômicas”, o que reforça a ideia de que esse setor é muito relevante para a economia informal. Entretanto, essa aparente concordância com a abordagem neomarxista (Williams, 2013, Pisani, & Pagán, 2004) não se confirma quando analisamos que somente 4,7% dos negócios analisados se dedicam a prestar serviços para empresas.

Dos respondentes, 66,4% 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), Mead e Liedholm (1998), Melo e Teles (2000), Becker (2004), Maloney (2004), Ulyssea (2010) e Bargain e Kwenda (2011).

Vale ressaltar que de todas as pessoas ocupadas nos negócios pesquisados, 38,3% contribuíam com a previdência, valor este significativo e ao mesmo tempo contraditório, principalmente se analisado o argumento de que os empreendedores informais fogem da regulamentação estatal (De Soto, 1987). Em seu estudo, Williams (2013) encontrou que a formalização é significativamente correlacionada com países mais ricos e mais iguais, nos quais existe maior intervenção no mercado de trabalho, maiores níveis de proteção social e mais efetiva redistribuição via transferências sociais, o que pode servir para explicar, pelo menos em parte, por que os indivíduos, mesmo atuando na informalidade, optam por contribuir com a previdência social.

O total do faturamento anual dos negócios foi de R\$ 2.861.568,00. Desta forma, o total movimentado anualmente pelos negócios informais no município de Machado representa, aproximadamente, 2,7% do PIB do município, segundo dados do IBGE (2011), sendo que as estimativas dão conta que, no Brasil, isso equivale a 16,8% (Barbosa, 2012), na América do Sul, a 25%, em países escandinavos equivale a 18-20% e, em países da Europa Central, a 13-16% (Schneider, & Enste, 2000).

Com relação à idade dos negócios analisados, tem-se que, apesar de informais, apresentam muitos anos de funcionamento: 9,7 anos, em média. Becker (2004) destaca que, em 1991, a economia informal da Tanzânia apresentava um pouco mais de 40% de negócios informais funcionando por cinco 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 e fazê-lo crescer.

Mead e Liedholm (1998), ao analisarem os pequenos negócios em países em desenvolvimento, afirmam que promover o crescimento das empresas existentes é melhor que criar novas empresas, do ponto de

vista da economia do país, destacando que o Estado tem fundamental influência nesse aspecto ao criar políticas públicas que facilitem o crescimento das empresas. Já 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?”; e “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, em que se quantificou quantos entrevistados as haviam mencionado. Essas dimensões são apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3
Dimensões das razões para abrir o negócio

Dimensões	% de respondentes
Intuito de melhorar financeiramente	28,0
Empreendedorismo por oportunidade	30,9
Empreendedorismo por necessidade	32,7
Conciliar serviço e casa	8,4

Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Quando polarizamos os resultados em razões de oportunidade e de necessidade, conforme proposto por Williams e Youssef (2013), temos que 67,3% dos entrevistados criaram seus negócios por razões de oportunidade, ou seja, “Intuito de melhorar financeiramente”, “Empreendedorismo por oportunidade” e “Conciliar serviço e casa”. Esse dado é contrário ao apresentado pelo GEM (2012), onde se afirma que o empreendedorismo brasileiro ainda está pautado por um empreendedorismo por necessidade, ou, de outra forma, por falta de opções. Além disso, traz à tona a discussão promovida por Maloney (2004) e por Williams (2009) de que as ocupações na economia informal podem ter melhores condições do que as ocupações formais, levando os indivíduos a migrarem por vontade própria. Os dados comprovam 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).

Um dado que chama a atenção é que 8,4% dos respondentes que se enquadram na dimensão "conciliar serviço e casa" eram todas mulheres, ressaltando 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. Especificamente em relação à dimensão "Intuito de melhorar financeiramente", cabe destacar que os respondentes, de maneira geral, tinham acesso ao emprego formal e abriram mão dessa ocupação por uma oportunidade de maiores ganhos, operando seu negócio próprio, mesmo que na informalidade. Essa situação se difere de uma situação de empreendedorismo por necessidade onde o indivíduo, ao não ter acesso ao emprego formal ou a qualquer fonte de renda, se vê forçado a trabalhar por conta própria em um negócio informal.

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". Os resultados são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4
Dimensões das Causas para se Manter na Informalidade

Dimensões	% de respondentes
Custos elevados com impostos	22,4
Falta de conhecimento	5,6
Tamanho do negócio	26,2
Incertezas sobre o futuro do negócio	16,8
Recebimento de auxílios sociais governamentais	4,7
Não há motivo	24,3

Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

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) 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 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 26,2% dos respondentes alegaram “tamanho do negócio” e outros 16,8% alegaram “incertezas sobre o futuro do negócio” como razão para não formalizarem seus negócios. O GEM (2012) já havia considerado esse aspecto cultural como uma barreira ao empreendedorismo no Brasil.

Por fim, os proprietários de negócios informais foram perguntados se tinham interesse em formalizar seu negócio, sendo que 43,9% responderam sim e 56,1% 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. 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 1970, quando se iniciou 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, Williams, 2013).

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 restrito aos países em desenvolvimento, como se acreditava anteriormente, atingindo inclusive os países desenvolvidos (Paschoal et al., 2013, Schneider, 2005, Williams, 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 ao seu respeito, principalmente nos pequenos municípios, continua escassa. Outro complicador é que existem limitações nas estatísticas disponíveis, prejudicando o entendimento de como as políticas públicas podem afetar a economia informal e a economia como um todo (Chen, Sebstad, & O'Connell, 1999).

Assim, a presente pesquisa, que teve como objetivo principal diagnosticar a economia informal no município de Machado/MG, identificou 107 empreendimentos operando na informalidade. Como não existem dados sobre o número exato de negócios nessa situação, nenhuma comparação a esse respeito pôde ser feita, o que pode ser considerado como uma fragilidade do presente estudo, daí seu caráter totalmente exploratório.

Ao analisar socioeconomicamente os empreendimentos identificados, apesar da grande heterogeneidade encontrada, tem-se que, em sua maioria, estes são de propriedade de homens, com idade entre 40 e 59 anos, com baixa escolaridade, sendo essa sua única atividade remuneratória. A média de idade bastante elevada para os proprietários dos negócios analisados 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. Já a baixa escolaridade verificada pode ser um 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, mesmo que do ponto de vista pecuniário não haja motivos para desqualificar esse tipo de emprego, já que a renda média auferida se mostrou superior ao salário mínimo vigente. Além disso, quando se considera que as pessoas envolvidas, em sua maioria, não possuam outra fonte de renda, fica evidente sua importância social. Isso demonstra, também, que inexiste 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.

Os negócios, em sua maioria, pertencem ao ramo de prestação de serviços e são negócios “maduros”, “consolidados”, deixando claro a necessidade por políticas públicas que venham a inserir esses negócios na economia formal, de maneira a subsidiar seu crescimento. Ainda, constatou-se que 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. Com relação ao faturamento, a parcela do PIB do município

movimentado na informalidade ficou bem abaixo do exposto em outros trabalhos, chegando a 2,7%.

O presente estudo identificou que os indivíduos que operavam na economia informal decidiram abrir seu negócio por uma questão de oportunidade, com o intuito de atingir melhores condições de trabalho. Isso talvez seja um alerta de que faltam políticas públicas para efetivamente proteger o trabalhador formalmente contratado, ou, talvez o estudo esteja enviesado por analisar pessoas que possuem baixa qualificação e, por isso, estejam sujeitas ao “subemprego”. 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 se verifica que o empreendedorismo não é fomentado por oportunidades mercadológicas ou por inovação. Apesar de terem interesse em se formalizar, os indivíduos citaram que os elevados custos com impostos e o tamanho do negócio fazem com que se mantenham na informalidade.

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, passando, obrigatoriamente, pela oferta de educação de qualidade em todos os níveis. Ao se analisar especificamente a situação dos empreendedores atuantes na economia informal, cursos de empreendedorismo e gestão poderiam suprir algumas lacunas importantes na atuação desses indivíduos, sendo que a rede federal de educação, no caso do Brasil, pode desempenhar papel importante nesse tipo de formação.

Por fim, cabe destacar que o estudo, ao identificar todos os empreendimentos operando na zona urbana do município de Machado/MG, conseguiu atingir seu objetivo de fazer um diagnóstico do setor informal dessa localidade. Como sugestão para estudos futuros, tem-se a aplicação dessa metodologia de pesquisa a outros municípios pertencentes a outras regiões do País.

Referências

- Barbosa Fº, F. H. (2012). An Estimation of the Underground Economy in Brazil. Paris: OECD. Recuperado de <http://www.oecd.org/ctp/tax-global/An%20Estimation%20of%20the%20Underground%20Economy%20%20in%20Brazil.pdf>.
- Bardin, L. (1977). Análise de Conteúdo. Lisboa: Edições 70.
- Bargin, O., & Kwenda, P. (2011, May). Earnings Structures, Informal Employment, and SelfEmployment: New Evidence from Brazil, Mexico, and South Africa. *Review of Income and Wealth*, 57(Special).
- Becker, K. F. (2004). The Informal Economy. Estocolmo: Sida.

- Biernacki, P., & Waldorf, D. (1981). Snowball Sampling: Problem and Techniques of Chain Referral Sampling. *Sociological Methods and Research*, 10, 141-163.
- Cacciamali, M. C. (1994). A Economia Informal 20 anos depois. *Revista Indicadores Econômicos FEE*, (21), 4, 217-232.
- Cacciamali, M. C. (1982). Um estudo sobre o Setor Informal Urbano e formas de participação na produção. (Tese de Doutorado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Chen, M., Sebstad, J., & O'Connell, L. (1999). Counting the Invisible Workforce: The Case of Homebased Workers. *World Development*, 27(3), 603-610.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Dibben, P., & Williams, C. C. (2012, Abril). Varieties of Capitalism and Employment Relations: Informally Dominated Market Economies. *Industrial Relations*, 51(S1).
- Feige, E. L. (1989). *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Global Entrepreneurship Monitor (2012). *Empreendedorismo no Brasil: 2011*. Curitiba: Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade.
- Goodman, L. A. (2011). Comment: On Respondent-Driven Sampling and Snowball Sampling in Hard-To-Reach Populations and Snowball Sampling Not in Hard-to-Reach Populations. *Sociological Methodology*, 41, 347-353.
- Handcock, M. S., & Gile, K. J. (2011). Comment: On the Concept of Snowball Sampling. *Sociological Methodology*, 41, 367-371.
- Heckathorn, D. D. (2011). Comment: Snowball versus Respondent-Driven Sampling. *Sociological Methodology*, 41, 355-366.
- Henley, A., Arabsheibani, G. R., Carneiro, F. G. (2009). On Defining and Measuring the Informal Sector: Evidence from Brazil. *World Development*, 37(5), 992-1003.
- Hofstede, G. (1982). *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Newbury Park: Sage Publications.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, & Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2005). *Economia Informal Urbana*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017a). PNAD Contínua: taxa de desocupação é de 12,4% no trimestre encerrado em setembro. Recuperado de <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-denoticias/releases/17507-pnad-continua-taxa-de-desocupacao-e-de-12-4-no-trimestreencerrado-em-setembro.html>.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017b). Informalidade aumenta e continua a reduzir o desemprego. Recuperado de <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencianoticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/17508-informalidade-aumenta-e-continua-areduzir-o-desemprego.html>.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2017c). Estimativas de população publicadas no DOU.

Recuperado de <https://www.ibge.gov.br/estatisticasnovoportal/sociais/populacao/9103-estimativas-de-populacao.html?&t=resultados>.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2011). Produto Interno Bruto dos Municípios 2005-2009. Contas Nacionais número 36. Rio de Janeiro: IBGE.

Jütting, J. P., & Laiglesia, J. R. (2009). Employment, poverty reduction and development: What's new? In J. P. Jütting, & J. R. Laiglesia (Eds.). Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries (pp. 17-26). Paris: OECD.

Krein, J. D., & Proni, M. W. (2010). Economia informal: aspectos conceituais e teóricos. Brasília: OIT.

Lei complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e providências. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm.

Leone, E. T. (2010). O perfil dos trabalhadores e trabalhadoras na economia informal. Série Trabalho Decente no Brasil, Documento de Trabalho nº3. Brasília: OIT, 2010.

Maloney, W. F. (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159-1178.

McKinsey Global Institute (2004). Eliminando as barreiras ao Crescimento Econômico e à Economia Formal no Brasil. São Paulo: McKinsey & Company.

Mead, D. C., & Liedholm, C. (1998). The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries. *World Development*, 26(1), 61-74.

Melo, H. P., & Teles, J. L. (2000). Serviços e informalidade: o comércio ambulante no Rio de Janeiro. Texto para discussão, 773.

Minayo, M. C. de S. (2004) O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde (8a. ed.). São Paulo: Hucitec.

Organisation for Economic Co-Operation and Development (2009). Executive Summary. In: In J. P. Jütting, & J. R. Laiglesia (Eds.). Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries (pp. 11-16). Paris: OECD.

Organização Internacional do Trabalho (2006). A OIT e a economia informal. Lisboa: OIT.

Organização Internacional do Trabalho (2002). Decent Work and the informal economy. International Labour Conference. Genebra, 90.

Organização Internacional do Trabalho (1972). Employment, Income and Equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya. Genebra: OIT.

Paschoal, A. S., Lumikoski, A. C., Bueno, B. S., & Souza, C. T. M. (2013). Economia Informal: desafios ao estabelecimento de padrões de trabalho decente. In R. S. Araújo et al. (Orgs.). Indivíduo, Sociedade e Autonomia: caminhos para a dignidade humana. Brasília: Editora da UNB.

Pisani, M. J., & Pagán, J. A. (2004). Sectoral Selection and Informality: a Nicaraguan Case Study. *Review of Development Economics*, 8(40), 541-556.

- Ramos, L. (2002). A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001. Texto para discussão, 914.
- Richardson, R. J. (2008). Pesquisa social: métodos e técnicas (3a ed.). São Paulo: Atlas.
- Ribeiro, R. N. (2000). Causas, Efeitos e Comportamento da Economia Informal no Brasil. (Dissertação de Mestrado). Universidade de Brasília, Brasília, GO, Brasil.
- Rocha, L. C. S., Mariano, A. D., & Pelogio, E. A. (2016). Diagnóstico da Economia Informal no Município de Machado/MG. *Revista Administração em Diálogo-RAD*, 18(2), 34-58.
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: what do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21, 598-642.
- Schneider, F., & Enste, D. H. (2000, março). Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38, 77-114.
- Sheehan, C. M.; Riosmena, F. (2013). Migration, business formation, and the informal economy in urban Mexico. *Social Science Research*, (42), 1092–1108.
- Smith, P. (1994). Assessing the Size of the Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives. *Canadian Economic Observer*, (11), 16-33.
- Tanzi, V. (2002). 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, RJ, Brasil.
- Torgler, B., & Schneider, F. (2009). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. *Journal of Economic Psychology*, (30), 228-245.
- Ulyssea, G. (2010). Regulation of entry, labor market institutions and the informal sector. *Journal of Development Economics*, (91), 87-99.
- Vergara, S. C. (2004). Projetos e relatórios de pesquisa em administração (5a. ed.). São Paulo: Atlas.
- Williams, C. C. (2013, novembro). Out of the shadows: a classification of economies by the size and character of their informal sector. *Work, Employment & Society*, 1-19.
- Williams, C. C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 203-217.
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the Informal Economy: an Overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 361-378.
- Williams, C. C., & Youssef, Y. (2013). Evaluating the Gender Variations in Informal Sector Entrepreneurship: Some Lessons from Brazil. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18(1), 1-16.