

Trabalho Por Conta Própria E Informalidade: Dinâmicas, Desafios E Implicações Socioeconômicas

Daniele Da Silva¹, Vânia Maria Jorge Nassif²

Mestre - Pós-Graduação Em Administração Da Universidade Nove De Julho – UNINOVE.

Docente - Pós-Graduação Em Administração Da Universidade Nove De Julho – UNINOVE.

Resumo

Este artigo analisa o empreendedorismo informal e sua relação com a economia informal, destacando os diferentes modelos teóricos que explicam sua existência e persistência. A informalidade é apresentada como um fenômeno complexo, abrangendo desde trabalhadores em situação de vulnerabilidade até aqueles que optam por essa condição como estratégia econômica. Além disso, são discutidas as categorias de trabalhadores informais, suas características e os desafios enfrentados para a formalização. O estudo evidencia os impactos positivos e negativos do empreendedorismo informal, que pode tanto impulsionar a inovação e o crescimento econômico quanto reforçar a precarização e a falta de proteção social. Diante desse cenário, enfatiza-se a importância de políticas públicas eficazes para promover a inclusão desses empreendedores no desenvolvimento sustentável, garantindo melhores condições de trabalho e acesso a direitos sociais.

Palavras-chave: Trabalho por conta própria; Informalidade; Economia informal.

Date of Submission: 25-03-2025

Date of Acceptance: 05-04-2025

I. Introdução

O trabalho por conta própria e a informalidade são fenômenos interligados, embora distintos. O trabalho por conta própria é muitas vezes compreendido como uma modalidade de trabalho independente, sem vínculo empregatício formal, o que caracteriza uma realidade comum na economia informal, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2008). No primeiro trimestre de 2023, 25,8% da população ocupada atuava como trabalhador por conta própria (IBGE, 2023).

Embora a literatura sobre o trabalho por conta própria seja ainda incipiente, com poucos estudos aprofundados sobre essa modalidade, ela destaca a importância de investigar suas implicações sociais, econômicas e de gênero, o que torna essencial a compreensão de suas dinâmicas e desafios (Gomes, 2016).

O conceito de trabalho informal pode ser ampliado para incluir diversas categorias de trabalhadores que não possuem vínculo empregatício formal (Costa, 2009). Entre eles, estão os assalariados sem contrato formal, os trabalhadores por conta própria que não contribuem para a seguridade social, os trabalhadores não remunerados e aqueles envolvidos em atividades como construção para uso próprio e produção voltada ao autoconsumo (Krein et al. 2013).

Um dos segmentos mais relevantes da economia informal é o dos trabalhadores autônomos, conhecidos como "por conta própria". Esses trabalhadores apresentam um perfil heterogêneo e são motivados por fatores como maior autonomia no trabalho e a liberdade de gerir suas atividades (Nogueira, 2017). O conceito de trabalhador por conta própria foi definido pela OIT em 1958, como a pessoa que conduz seu próprio negócio ou que exerce de forma independente uma atividade comercial, sem empregar funcionários (Santiago & Vasconcelos, 2017).

No início do século XXI, o trabalho por conta própria passou a ser estudado sob uma nova perspectiva, especialmente em relação às suas condições de vulnerabilidade. Uma parcela expressiva desses trabalhadores ocupa posições de baixa qualificação, sendo predominantemente composta por mulheres (Arum & Mueller, 2009).

A crescente participação desse grupo na força de trabalho tem levantado questões sobre a proteção social e a segurança financeira, uma vez que esses profissionais frequentemente não possuem os mesmos direitos e garantias que os trabalhadores assalariados (Burke, 2015), esses trabalhadores enfrentam insegurança financeira, proteção social limitada e uma relação de dependência econômica com clientes dominantes, o que os coloca em uma posição de vulnerabilidade significativa (Ciešlik & Van Stel, 2024).

A informalidade no Brasil é marcada por uma complexidade de fatores que vão desde questões estruturais, como a ausência de registros legais, até dinâmicas individuais, como a busca por autonomia. Entender esse fenômeno requer uma análise que considere tanto os desafios quanto os avanços no processo de formalização, reconhecendo a relevância dos trabalhadores informais para a economia e a sociedade (Nogueira, 2017). Este mesmo autor diz que os trabalhadores informais enfrentam grande vulnerabilidade devido à falta de proteção legal

e exclusão de programas de saúde ocupacional, sem acesso a iniciativas para prevenir ou tratar doenças relacionadas ao trabalho, dependem exclusivamente de sua saúde para garantir o sustento familiar, frequentemente insuficiente para atender às necessidades básicas (Nogueira, 2017).

O trabalho informal, frequentemente realizado em contextos de instabilidade, exige que o trabalhador por conta própria desenvolva habilidades de adaptação e flexibilidade diante das condições desafiadoras (Torres et al., 2019). A escolha pelo trabalho por conta própria está frequentemente associada ao desejo de independência, à possibilidade de ser “seu próprio chefe”, ao controle sobre as condições de trabalho (Sadaf, 2024), autonomia na gestão do tempo, a chance de aumentar a renda, com o intuito de melhorar as condições de vida (Gómez, 2011).

O empreendedorismo motivado pela necessidade, como o trabalho por conta própria, apresenta efeitos variados: enquanto pode ter impacto negativo sobre empregadores, mostra efeitos positivos para trabalhadores autônomos, que encontram nessa modalidade uma alternativa para geração de renda (Muñoz-Mora et al., 2022). Muitas vezes, essa alternativa é adotada por mulheres, que recorrem ao empreendedorismo informal como uma estratégia para conquistar independência financeira.

O termo informalidade, também discutido por Souza, (2019) e Smith, (1994), abarca a produção de bens e serviços no mercado ilegal além das adaptações do trabalho em resposta à globalização (Magalhães, 2001). Reconhecido como um fenômeno global (Vargas, 2016), a informalidade, frequentemente, se manifesta por meio de pequenos empreendimentos (Santana et al., 2016), muitas vezes liderados por trabalhadores por conta própria. No Brasil, sua aplicação nas Ciências Sociais Aplicadas é extensiva, embora sua interpretação varie, consideravelmente, como destacam estudos internacionais (Noronha, 2003).

A informalidade caracteriza-se pelo envolvimento dos empreendedores em atividades empresariais legítimas, que não atendem as normas formais estabelecidas (Webb et al., 2020). Sua presença impõe desafios significativos às políticas públicas, originando-se de fatores, como desajustes entre a oferta e a demanda de trabalho, deficiências estruturais em investimentos, remunerações insuficientes, além de políticas econômicas inadequadas (Benites et al., 2021). A informalidade pode ser representada como uma quebra do contrato social, demandando políticas públicas inovadoras, como campanhas de conscientização sobre as vantagens do emprego formal e os riscos associados à informalidade (Souza et al., 2016). Seu impacto é notório, com estreita relação que ela possui, tanto com o crescimento econômico quanto com a pobreza (Sutter et al., 2019).

II. Economia Informal: Caracterização E Modelos Teóricos

A caracterização da informalidade divide-se em duas categorias principais: a atividade econômica informal e o trabalho informal (Nogueira, 2017). Alguns trabalhadores por conta própria optam ou até mesmo se oferecem para trabalhar informalmente, como uma forma de evitar registros e tributações, enquanto outros o fazem por necessidade ou por questões culturais (Chen, 2016). O trabalho informal é definido com base nas categorias de posição ocupacional e na natureza formal ou informal das relações de trabalho (Maciel & Oliveira, 2018), sendo recorrentes entre os trabalhadores sem carteira assinada, sem remuneração ou que trabalham por conta própria (Feijo et al., 2009; Araújo & Lombardi, 2013).

O termo setor informal foi inicialmente empregado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2009) abrangendo unidades de produção com características técnicas específicas e regulamentação limitada (Cunha, 2006; Melo, 2011). Em 2002, a OIT ampliou o termo para economia informal, passando a abranger empresas e trabalhadores que atuam na informalidade (Maciel & Oliveira, 2018; Souza, 2019). A economia informal é composta por atividades que geram renda, e não são abrangidas pela lei (OIT, 2018). Frequentemente, essas atividades estão associadas a altos índices de pobreza e pela ausência de condições adequadas de trabalho, acolhendo uma diversidade de trabalhadores, empresas e empresários com características identificáveis (OIT, 2002).

A economia informal desempenha um papel importante na tentativa de lidar com os desafios socioeconômicos enfrentados por diversas nações ao redor do mundo (Musara & Nieuwenhuizen, 2020). Há um interesse crescente em estudar suas conexões com o crescimento econômico e sua relação inversa com a pobreza e a desigualdade. Uma parte significativa da economia informal está diretamente ligada à economia formal, além de desempenhar um papel na economia global. Assim, apoiar os trabalhadores pobres que estão inseridos na economia informal é essencial para combater a pobreza e reduzir as disparidades sociais (Chen, 2016).

A concepção de agrupar atividades econômicas de baixa produtividade e associadas à pobreza tinha como principal intuito buscar maneiras de aprimorar as condições de vida desses trabalhadores (González-Díaz et al., 2021). Essa abordagem consistiu em examinar a economia informal dentro do contexto da desigualdade social, focalizando-se nas lacunas de emprego, oportunidades, qualidade das condições de trabalho e renda laboral (Guirado et al., 2017).

Estas lacunas vão ao encontro do trabalho digno que é caracterizado pela existência de um ambiente laboral seguro, que permite aos trabalhadores desfrutar de tempo livre e relaxamento, além de enfatizar valores familiares e sociais, e fornecer uma compensação adequada (Duffy et al., 2016). Contudo, a continuidade do

empreendimento não se limita apenas à busca pela maximização dos lucros, mas também envolve a geração de benefícios para as partes interessadas e as comunidades associadas (Yáñez-Araque et al., 2021).

Nesse contexto, a 17.^a Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho (CIET) realizada em 2003, definiu categorias que caracterizam o posto de trabalho ou o trabalhador com base no conceito economia informal, conforme a Tabela 1.

Tabela 1. Definição das categorias dos postos de trabalho baseado no conceito “economia informal”

| Categorias dos postos de trabalho | |
|-----------------------------------|---|
| ii | Independentes (trabalhadores por conta própria sem trabalhadores por conta de outrem) nas suas próprias empresas do setor informal; |
| iii. | Empregadores (trabalhadores por conta própria com trabalhadores por conta de outrem) nas suas próprias empresas do setor informal; |
| iii. | Trabalhadores familiares, independentemente do tipo de empresa; |
| iv. | Membros de cooperativas informais de produtores (não estabelecidas como entidades jurídicas); |
| vv. | Trabalhadores por conta de outrem que têm empregos informais tal como é definido de acordo com a relação de trabalho (na legislação ou na prática, empregos que não estão sujeitos à legislação laboral nacional, a impostos sobre rendimentos, à proteção social ou sem direitos a determinados benefícios relacionados com o emprego – férias anuais remuneradas, licença remunerada por doença, etc.); |
| vvi. | Trabalhadores independentes, que se ocupam da produção de bens, exclusivamente, para autoconsumo do seu domicílio. |

Fonte: Adaptado de OIT (2009). Elaborado pela autora, 2024.

Essa divisão por categorias facilitou a medição de dados referente à economia informal, pois compreende empreendedores ou negócios que não estão adequados ao processo regulatório. Para se caracterizarem como atividades informais, no entanto, é necessário que apresentem os seguintes elementos (OIT, 2009): baixos requerimentos em termos de capital, capacitação e organização; empresas familiares ou individuais; aporte de recursos de origem doméstica; operações em pequena escala; sistema produtivo e trabalho intensivo apoiado em tecnologia antiquada; mercados competitivos e desregulados; facilidade de entrada e mão-de-obra qualificada externamente ao setor formal.

Dessa forma, a economia informal é descrita como a expressão da atividade empreendedora que busca explorar ou ocupar lacunas deixadas pelas deficiências no ambiente institucional (Webb et al., 2020). Essa perspectiva pode ser analisada a partir dos três modelos da informalidade apresentado na Tabela 2:

Tabela 2. Modelos da informalidade

| Modelo | Características | Autores |
|----------------|---|--|
| Exclusão | <ul style="list-style-type: none"> - Regulamentações governamentais pesadas - Ambientes institucionais fracos - Empurrar empresários para a informalidade - Dificuldade de acesso a recursos de mercado e crédito - Preferência de empresas formais para manter parte dos informais não registrados | (De Soto, 1989), (Distinguin et al. (2016) |
| Saída Racional | <ul style="list-style-type: none"> - Atração para o setor informal para explorar oportunidades - Percepção de custos superiores à formalidade - Capitalização de lacunas nas instituições formais - Consideração da informalidade como resistência a governos corruptos - Empresas informais como concorrentes diretas das formais | (Maloney, 2004), (Levy, 2008), (Williams et al., 2016), (Siqueira et al., 2016), (De Castro et al., 2014), (Distinguin et al., 2016) |
| Economia Dual | <ul style="list-style-type: none"> - Ineficiência das empresas informais - Dimensões menores e gestão menos instruída - Emprego de trabalhadores menos eficientes - Produção para mercados locais - Não representam ameaça direta às formais | (La Porta & Shleifer, 2014), (Rothenberg et al., 2016) |

Fonte: Adaptado de La Porta & Shleifer (2014). Elaborado pela autora, 2024.

Na Tabela 2, podemos verificar que os 3 modelos teóricos da informalidade oferecem perspectivas distintas sobre as razões e consequências da existência e persistência da economia informal. O modelo de exclusão, segundo La Porta & Shleifer, (2014), destaca a influência das regulamentações governamentais pesadas e dos ambientes institucionais fracos, empurrando os empreendedores para a informalidade devido à dificuldade de acesso a recursos e crédito. Já o modelo de saída racional sugere que os empreendedores são atraídos para o setor informal pela percepção de custos superiores à formalidade e pela capitalização de lacunas nas instituições formais. O terceiro eixo, modelo de economia dual, caracteriza as empresas informais como ineficientes e voltadas para mercados locais, representando menos uma ameaça direta às empresas formais. Esses modelos oferecem insights importantes para entender a dinâmica da informalidade e suas implicações no desenvolvimento econômico, social e local.

Nessa mesma linha, o Instituto Veredas (2022), localizado no Estado de Minas Gerais, e especializado em levantamentos de dados sobre o empreendedorismo informal, reforça que a compreensão das diferentes formas

da informalidade é crucial. Essa análise é indispensável para abordar os desafios enfrentados pelos trabalhadores e para desenvolver políticas públicas eficazes, conforme a Tabela 3.

Tabela 3. Tipos de informalidade

| Tipo de informalidade | Características Principais | Tipo de trabalhador |
|--|--|---|
| Informais de subsistência | Ocupações instáveis, baixa qualidade, sem perspectivas de crescimento. Baixos rendimentos destinados principalmente à subsistência. | Empregadores informais de subsistência; Trabalhadores por conta própria informais de subsistência; Empregados assalariados informais de subsistência. |
| Informais com potencial produtivo | Ocupações informais com certo nível de produtividade e qualidade laboral superior aos informais de subsistência. Dificuldades para se formalizarem. | Empregadores informais potencialmente produtivos; Trabalhadores por conta própria informais potencialmente produtivos; Empregados assalariados informais potencialmente produtivos. |
| Informais por opção | Ocupações de melhor qualidade que poderiam ser realizadas na formalidade, mas encontram na informalidade oportunidades de manutenção de rendimentos maiores. | Empregadores informais por opção; Trabalhadores por conta própria informais por opção; Empregados assalariados informais por opção. |
| Formais frágeis | Ocupações com algum nível de conformidade legal, mas baixos rendimentos e atividades laborais instáveis. Consideradas na semiformalidade devido à vulnerabilidade. | Empregadores formais frágeis; Trabalhadores por conta própria formais frágeis; Empregados assalariados formais frágeis. |

Fonte: Adaptado do Instituto Veredas (2022). Elaborado pela autora, 2024.

Na Tabela 3, é possível visualizar que a informalidade, especialmente no Brasil, abrange uma variedade de categorias distintas, cada uma com suas características específicas e desafios associados. De acordo com o levantamento deste Instituto em 2022, os informais de subsistência constituem o grupo mais numeroso, englobando trabalhadores em ocupações precárias, muitas vezes, sem qualificação profissional, cujas atividades visam principalmente à sobrevivência própria e de suas famílias. Esta categoria enfrenta dificuldades de acesso à educação formal e à formação profissional, perpetuando um ciclo de vulnerabilidade ocupacional. Por outro lado, os informais com potencial produtivo, apesar de apresentarem ocupações com algum potencial de melhoria nas condições de vida, encontram obstáculos para se formalizarem devido aos altos custos associados à conformidade legal. Similarmente aos informais de subsistência, enfrentam incertezas de rendimentos e baixo acesso à seguridade social. Já os informais por opção exercem atividades com melhores condições de trabalho e rendimentos mais elevados, optando pela informalidade como uma estratégia competitiva para auferir ganhos maiores. Embora possuam os requisitos e a produtividade necessários para se formalizarem, escolhem permanecer na informalidade devido às vantagens econômicas percebidas.

Por fim, as ocupações formais frágeis, embora tenham alcançado algum nível de conformidade legal, operam com elevados níveis de incerteza, baixos rendimentos e exposição a riscos. Apesar de estarem formalizadas, muitas vezes enfrentam dificuldades de acesso à proteção social, destacando a importância de uma abordagem gradual para entender a complexidade da informalidade no contexto brasileiro. Para entender estes tipos de informalidade no contexto do empreendedorismo, abordaremos o tema voltado ao empreendedorismo informal.

III. Empreendedorismo Informal

O empreendedorismo é caracterizado por sua natureza altamente incerta, envolvendo desafios dinâmicos que variam desde a volatilidade do mercado até o aumento da competição e a imprevisibilidade do comportamento das partes interessadas (Townsend et al., 2018). Nesse contexto, o conceito definido pelo GEM (2014) descreve o empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio, seja uma atividade autônoma e individual, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente” (p.7).

Para entender os fundamentos do conceito, Schumpeter (1985) caracteriza o empreendedorismo como processo de inovação que cria condições para transformações, seja introduzindo novos bens no mercado ou novas formas de produção, contribuindo para o estabelecimento de empresas (Gimenez-Jimenez et al., 2020). Nesse contexto, o empreendedor é aquele que percebe oportunidades, possui visão de futuro e prevê as possíveis mudanças (Urban, 2020). Embora grande parte das definições de empreendedorismo não faça distinção de gênero, destaca-se o crescente papel das mulheres na população economicamente ativa (Strobino & Teixeira, 2014).

Essa visão abrangente do empreendedorismo permite identificar suas diferentes vertentes, como o empreendedorismo formal e o informal, cada um com características e impactos específicos. Na literatura, o empreendedor é frequentemente descrito como um ator social que contribui para o desenvolvimento econômico

da sociedade (Subramani, 2020). Nesse contexto, destacam-se dois tipos de empreendedorismo identificados na literatura: o empreendedorismo formal e o informal. O empreendedorismo formal ocorre quando a empresa está legalmente registrada, e seu proprietário contribui com impostos que revertidos em investimentos (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014), promovendo crescimento econômico (Freitag & Thurik, 2007). Já o empreendedorismo informal envolve indivíduos que conduzem negócios legítimos, mas sem a devida regulamentação legal por parte das autoridades oficiais (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014; Autio & Fu, 2015). Apesar da ausência de formalização, o empreendedorismo formal é amplamente disseminado em todo o mundo (Autio & Fu, 2015; Omri, 2020).

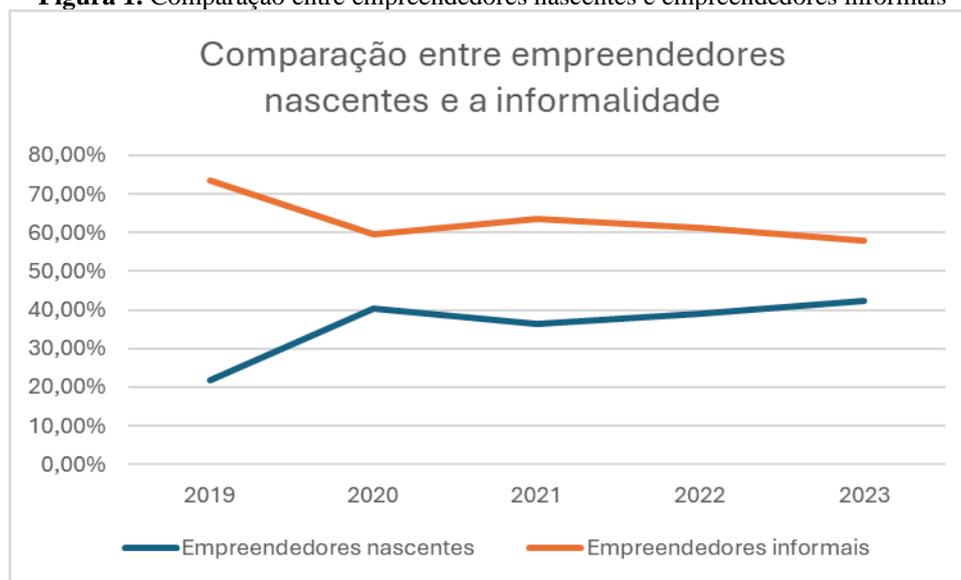
O empreendedorismo informal não gera arrecadação tributária e, por não ser regulamentado, é motivo de preocupações com a falta de qualidade do emprego, exploração de trabalhadores (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014) e descaso com o meio ambiente (Thai & Turkina, 2014). Considerando que a informalidade é mais recorrente em pequenos negócios e que existem diversas razões para se manter nesta condição (Santana et al., 2016), foi relatado no GEM que o empreendedorismo informal é considerado de grande importância em todo o mundo (Bosma, 2021).

Devido à sua presença global e significativa importância, o empreendedorismo informal tem sido objeto crescente de interesse acadêmico ao longo das duas últimas décadas (Bruton et al., 2012; Darbi et al., 2018), desenvolvendo e operando dentro do âmbito da economia informal, que não está sujeita à proteção ou regulamentação do Estado (Sarreal, 2019). Apesar de suas limitações, o empreendedorismo informal pode ser impulsionado pela criatividade e orientado para o crescimento, especialmente quando indivíduos utilizam redes informais como alternativa frente à ineficácia ou corrupção dos regulamentos formais, permitindo a realização de atividades legítimas e produtivas (Webb, 2009; Williams & Martinez, 2014).

Os empreendedores informais identificam oportunidades e estabelecem empreendimentos de maneira socialmente aceitável sem, necessariamente, seguir as diretrizes legais estabelecidas pelo país (Salvi et al., 2023). Eles podem ser definidos como indivíduos que estão envolvidos na gestão de novos empreendimentos, comercializando bens e serviços lícitos, mas sem realizar o registro formal junto às autoridades oficiais (Williams & Nadin, 2010). Assim, os empreendedores informais contribuem para a dinâmica da economia informal, utilizando redes alternativas para enfrentar as barreiras impostas pela regulamentação formal.

Na Figura 1, é apresentada uma comparação entre os empreendedores nascentes e os empreendedores informais, segundo o relatório GEM de 2023:

Figura 1. Comparação entre empreendedores nascentes e empreendedores informais



Fonte: Adaptado do relatório GEM (entre 2019 a 2023). Elaborado pela autora, 2024.

A Figura 1 demonstra que, apesar do índice de novos empreendedores aumentarem ano a ano e a taxa de informalidade cair, especula-se os motivos pelo qual os empreendedores ainda não se formalizaram e destacam algumas razões: “estão em processo de regularização da empresa ou iniciaram seu negócio há pouco tempo; não tem como pagar os impostos, pois a formalização é muito cara e a atividade não exige CNPJ” (GEM, 2023, p.17).

Embora a informalidade seja frequentemente vista como uma limitação, estudos indicam que os empreendedores informais possuem o potencial de impulsionar o desenvolvimento econômico (Turkson et al., 2022). Entretanto, o conceito de informalidade ainda gera debates na literatura, especialmente no que diz respeito ao que deve ou não ser classificado como informal (Nogueira, 2017).

Os EIs (empreendedor informal), realizam suas atividades de maneira socialmente aceita, mesmo sem atender a todos os requisitos legais para a oferta de bens e serviços (Salvi et al., 2023). Apesar disso, a percepção sobre esses empreendedores muitas vezes se restringe a pequenos produtores ou vendedores ambulantes em economias em desenvolvimento, reforçando o estereótipo de que são pessoas de baixa renda, envolvidas em atividades de baixo desempenho e intensivas em mão-de-obra, à margem das autoridades governamentais (Salvi et al., 2023).

Essa dinâmica, no entanto, é mais ampla e diversificada, refletindo a complexidade das interações entre as economias formal e informal. Além de operar como alternativa econômica, os empreendedores informais podem desempenhar um papel importante no desenvolvimento local, destacando a relevância de compreender essas relações em profundidade (Maciel & Oliveira, 2018).

Os empreendedores que não reconhecem a importância da formalidade e possuem baixa confiança nas instituições estatais tendem a apresentar níveis mais elevados de informalidade, perpetuando sua presença em contextos econômicos e sociais variados (Williams et al., 2020). Essa desconfiança nas instituições e o desinteresse pela formalização não apenas refletem desafios estruturais, mas também destacam o papel ativo que os empreendedores informais desempenham em seus ambientes econômicos.

O empreendedorismo informal, além de responder a essas condições institucionais, pode gerar mudanças transformacionais que impactam tanto as esferas sociais quanto as institucionais (Battilana et al., 2009). Essas transformações estão alinhadas com as perspectivas da informalidade, que podem ser categorizadas em remediação, reforma e revolução (Sutter et al., 2019), como demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4. Perspectivas da Informalidade

| Perspectivas | Características |
|-------------------|---|
| Remediação | Aborda a pobreza como uma questão de escassez de recursos; Propõe que o empreendedorismo pode aliviar a pobreza fornecendo meios para a criação de recursos. |
| Reforma | Enfatiza a necessidade de mudanças significativas no contexto institucional ou social para reduzir a pobreza por meio do empreendedorismo; Sugere uma remodelação dramática do ambiente. |
| Revolução | Questiona o quadro de mercado construído com base no interesse individualista; Propõe a exploração e introdução de sistemas econômicos alternativos. |

Fonte: Adaptado de Sutter et al. (2019). Elaborado pela autora, 2024.

São três os pontos essenciais para se considerar em relação aos impactos que o empreendedor informal traz para o desenvolvimento local, como destacado por Sutter et al. (2019). Esses impactos vão além do crescimento econômico imediato, estendendo-se ao desenvolvimento social e ambiental, conforme apontado por Caliskan e Lounsbury (2022). Atualmente, o empreendedorismo é amplamente reconhecido não apenas como um impulsionador econômico, mas também como uma força promotora de melhorias sociais e ambientais (Weiss et al., 2023).

IV. Conclusão

Para apoiar o empreendedorismo informal de maneira eficaz, é crucial que políticas públicas ampliem as medidas de saúde e segurança ocupacional, incluindo os trabalhadores informais. Essa ampliação deve considerar uma análise detalhada dos locais de trabalho desses empreendedores e dos riscos associados às suas atividades laborais (Chen, 2016).

Além disso, a competitividade e os níveis de desenvolvimento de cada região estão diretamente relacionados ao grau de desenvolvimento do empreendedorismo presente na sociedade. Além disso, os diferentes estágios de desenvolvimento do empreendedorismo estão intimamente relacionados às dinâmicas do trabalho por conta própria, uma forma de emprego que tem ganhado cada vez mais relevância no cenário atual e que será abordada a seguir.

Referências

- [1] Araújo, A. M. C., & Lombardi, M. R. (2013). Trabalho Informal, Gênero E Raça No Brasil Do Início Do Século XXI. *Cadernos De Pesquisa*, 43(149), 452–477. <https://doi.org/10.1590/S0100-15742013000200005>
- [2] Arum, R., & Müller, W. (Eds.). (2009). *The Reemergence Of Self-Employment: A Comparative Study Of Self-Employment Dynamics And Social Inequality*. Princeton University Press.
- [3] Benites, M., González-Díaz, R. R., Acevedo-Duque, Á., Becerra-Pérez, L. A., & Tristancho Cediel, G. (2021). Latin American Microentrepreneurs: Trajectories And Meanings About Informal Work. *Sustainability*, 13(10), 5449. <https://doi.org/10.3390/Su13105449>
- [4] Burke, A. (2015). Introduction: A Freelancing And Self-Employment Research Agenda. In A. Burke (Ed.), *The Handbook Of Research On Freelancing And Self-Employment* (Pp. Iii–Viii). Senate Hall Academic Publishing.
- [5] Chen, M. A. (2016). The Informal Economy: Recent Trends, Future Directions. *New Solutions: A Journal Of Environmental And Occupational Health Policy*, 26(2), 155–172. <https://doi.org/10.1177/1048291116652613>
- [6] Ciešlik, J., & Van Stel, A. (2024). Solo Self-Employment—Key Policy Challenges. *Journal Of Economic Surveys*, 38(3), 759-792. <https://doi.org/10.1111/JoEs.12559>

- [7] Costa, M. Da S. (2009). Trabalho Informal: Um Problema Estrutural Básico No Entendimento Das Desigualdades Na Sociedade Brasileira. *Cadernos CERU*, 20(1), 85–105. Recuperado De <https://www.revistas.usp.br/ceru/article/view/18978>
- [8] Cunha, M. I. P. Da. (2006). Formalidade E Informalidade: Questões E Perspectivas. *Etnográfica*, 10(2), 219–231.
- [9] De Castro, JO, S Khavul And GD Bruton (2014). Shades Of Grey: How Do Informal Firms Navigate Between Macro And Meso Institutional Environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 75–94.
- [10] De Soto, H (1989). *The Other Path*. London: Harper And Row.
- [11] Distinguin, I., Rugemintwari, C., & Tacneng, R. (2016). Can Informal Firms Hurt Registered Smes' Access To Credit? *World Development*, 84, 18–40. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.04.006>
- [12] Feijo, C. A., Nascimento E Silva, D. B. D., & Souza, A. C. D. (2009). Quão Heterogêneo É O Setor Informal Brasileiro? Uma Proposta De Classificação De Atividades Baseada Na Ecinf. *Revista De Economia Contemporânea*, 13(2), 329–354. <https://doi.org/10.1590/S1415-9848200900200007>
- [13] Gomes, F. A. (2016). Do Catador Ao Doutor: Um Retrato Da Informalidade Do Trabalhador Por Conta Própria No Brasil. *Nova Economia*, 26(3), 803–828. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/3818>
- [14] Gómez, M. C. P. (2011). Significados Asociados Al Futuro Laboral: Entre La Formalidad Y La Informalidad. *Pensamiento Psicológico*, 9(16), 107–124.
- [15] Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística (IBGE). (2023). Pesquisa Nacional Por Amostra De Domicílios Contínua: Indicadores IBGE - 1º Trimestre De 2023. Recuperado De https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_E_Rendimento/Pesquisa_Nacional_Por_Amostra_De_Domicilios_Continua/Trimestral/Fasciculos_Indicadores_IBGE/2023/Pnadc_202301_Trimestre_Caderno.Pdf
- [16] Instituto Brasileiro De Geografia E Estatística (IBGE). (2008). Trabalhadores Por Conta Própria - Parte I. Recuperado De https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_E_Rendimento/Pesquisa_Mensal_De_Emprego/Estudos/Trabalhadores_Por_Conta_Propria_Part_e1.Pdf
- [17] Krein, J. D., Cardoso, J. C. P. Jr., Biavaschi, M. B., & Teixeira, M. O. (2013). *Regulação Do Trabalho E Instituições Públicas* (Vol. 1). São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- [18] La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality And Development. *Journal Of Economic Perspectives*, 28(3), 109–126. <https://doi.org/10.1257/Jep.28.3.109>
- [19] Maciel, F. T., & Oliveira, A. M. H. C. D. (2018). Informalidade E Segmentação Do Mercado De Trabalho Brasileiro Nos Anos 2000: Uma Decomposição Quantílica De Diferenciais De Rendimentos. *Revista De Economia Contemporânea*, 22(2). <https://doi.org/10.1590/198055272223>
- [20] Magalhães, J. (2001). Relações De Trabalho No Brasil: O Movimento Auto Gestionário Como Resposta À Globalização Da Economia E Seus Reflexos No Mercado De Trabalho. *Revista Urutágua*. Universidade Estadual De Maringá.
- [21] Maloney, W (2004). Informality Revisited. *World Development*, 32(7), 1159–78.
- [22] Muñoz-Mora, J. C., Aparicio, S., Martínez-Moya, D., & Urbano, D. (2022). From Immigrants To Local Entrepreneurs: Understanding The Effects Of Migration On Entrepreneurship In A Highly Informal Country. *International Journal Of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(9), 78–103. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-07-2021-0615>
- [23] Musara, M., & Nieuwenhuizen, C. (2020). Informal Sector Entrepreneurship, Individual Entrepreneurial Orientation And The Emergence Of Entrepreneurial Leadership. *Africa Journal Of Management*, 6(3), 194–213. <https://doi.org/10.1080/23322373.2020.1777817>
- [24] Nogueira, M. O. (2017). Um Pirlampo No Porão: Um Pouco De Luz Nos Dilemas Da Produtividade Das Pequenas Empresas E Da Informalidade No Brasil (2ª Ed.). Brasília: Instituto De Pesquisa Econômica Aplicada.
- [25] Noronha, E. G. (2003). “Informal”, Illegal, Injusto: Percepções Do Mercado De Trabalho No Brasil. *Revista Brasileira De Ciências Sociais*, 18(53), 111–129. <https://doi.org/10.1590/S0102-69092003000300007>
- [26] Organização Internacional Do Trabalho. (2002). Impacto Da Economia Informal Na Segurança E Saúde No Trabalho: Brasil E Países Andinos. Recuperado De https://webapps.ilo.org/Wcmsp5/Groups/Public/---Americas/---Ro-Lima/---Ilo-Brasilia/Documents/Publication/Wcms_714564.Pdf
- [27] Organização Internacional Do Trabalho. (2009). Estimativas Da Economia Informal: Metodologia E Resultados Preliminares. Recuperado De https://webapps.ilo.org/Wcmsp5/Groups/Public/---Americas/---Ro-Lima/---Ilo-Brasilia/Documents/Publication/Wcms_229714.Pdf
- [28] Organização Internacional Do Trabalho (OIT). (2018). *A Economia Informal: Conceitos E Abordagens*. Organização Internacional Do Trabalho. Recuperado De <https://www.ilo.org/Pt-Pt/Resource/Economia-Infomal>
- [29] Oliveira, A.; Melo, M. (2011). Debates Sobre A Centralidade Do Trabalho E A Participação Na Informalidade. *Revista Internacional Sobre Condições De Trabalho*, 1: 25–44.
- [30] Sadaf, S. (2024). Income And Consumption Inequality Trends: A Comparative Analysis Between Paid Employees And The Self-Employed. *Journal For Labour Market Research*, 58(1), 13. <https://doi.org/10.1186/S12651-024-00372-Z>
- [31] Santana, L. K. D. A., Menezes Dos Santos, J. V., Da Silva, R. M., & Medeiros Junior, G. (2016). A Informalidade No Mercado De Trabalho Brasileiro: Uma Análise Da Realidade Do Trabalho No Município De Campina Grande-PB. *Estudos De Administração E Sociedade*, 1(1), 80. <https://doi.org/10.22409/Eas.V1i1.4>
- [32] Santiago, C. E. P., & Vasconcelos, A. M. N. (2017). Do Catador Ao Doutor: Um Retrato Da Informalidade Do Trabalhador Por Conta Própria No Brasil. *Nova Economia*, 27(2), 213–246.
- [33] Siqueira, ACO, JW Webb And GD Bruton (2016). Informal Entrepreneurship And Industry Condi Tions. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 40(1), 177–200.
- [34] Schumpeter, J. (1985). O Fenômeno Fundamental Do Desenvolvimento Econômico. In *A Teoria Do Desenvolvimento Econômico*. Rio De Janeiro: Nova Cultural.
- [35] Smith, P. (1994). Assessing The Size Of The Underground Economy: The Canadian Statistical Perspectives. *Canadian Economic Observer*, Cat. No. 11-010, 3.16-33 A 3.18.
- [36] Souza, D. L. D., Souza, J. B. D., Pasin, L. E. V., & Zambalde, A. L. (2016). Empreendedorismo E Desenvolvimento Local: Uma Análise Do Programa Microempreendedor Individual Em Minas Gerais, Brasil. *Desenvolvimento Em Questão*, 14(37), 262. <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2016.37.262-292>
- [37] Souza, D. M., Trovão, C. J. B. M., Silva, M. R., & Melo, J. W. F. (2019). Informalidade No Brasil: Aspectos Socioeconômicos Dos Trabalhadores Informais Sob A Ótica Regional. *Revista Interface*, 16(1), 145–162. Recuperado De <https://ojs.cesa.ufrn.br/index.php/interface/article/view/1092> Souza, D. M., Trovão, C. J. B. M., Silva, M. R., & Melo, J. O. (2020). Informalidade No Mercado De Trabalho: Abordagens Conceituais E Evolução Histórica. *32(1(57))*.

- [38] Sutter, C., Bruton, G. D., & Chen, J. (2019). Entrepreneurship As A Solution To Extreme Poverty: A Review And Future Research Directions. *Journal Of Business Venturing*, 34(1), 197–214. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.06.003>
- [39] Townsend, D. M., Hunt, R. A., McMullen, J. S., & Sarasvathy, S. D. (2018). Uncertainty, Knowledge Problems, And Entrepreneurial Action. *Academy Of Management Annals*, 12(2), 659-687. <https://doi.org/10.5465/Annals.2016.0109>
- [40] Torres, T. D. L., Bendassolli, P. F., Lima, F. C., Paulino, D. D. S., & Fernandes, A. P. F. (2019). Representações Sociais Do Trabalho Informal Para Trabalhadores Por Conta Própria. *Revista Subjetividades*, 18(3), 26. <https://doi.org/10.5020/23590777.Rs.V18i3.7453>
- [41] Vargas, J. (2016). The World, Brazil And The Labour Informality: A Conceptual Approach. *Revista Capital Científico - Eletrônica*, 14(3). <https://doi.org/10.5935/2177-4153.20160026>
- [42] Instituto Veredas. (2022). Retrato Do Trabalho Informal No Brasil: Desafios E Caminhos De Solução. Fundação Arymax E B3 Social. Disponível Em <https://retratodotrabalhoinformal.com.br/>
- [43] Webb, J. W., Khoury, T. A., & Hitt, M. A. (2020). The Influence Of Formal And Informal Institutional Voids On Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 44(3), 504–526. <https://doi.org/10.1177/1042258719830310>
- [44] Williams, C. C., Adom, K., & Horodnic, I. A. (2020). Determinants Of The Level Of Informalization Of Enterprises: Some Evidence From Accra, Ghana. *Journal Of Developmental Entrepreneurship*, 25(01), 2050004. <https://doi.org/10.1142/S1084946720500041>