

**UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - PPGA**

DANIELE DA SILVA

**TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA: MULHERES EMPREENDENDO NA
INFORMALIDADE**

**São Paulo
2025**

Daniele da Silva

**TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA: MULHERES EMPREENDENDO NA
INFORMALIDADE**

**SELF-EMPLOYMENT: WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN THE INFORMAL
SECTOR**

Dissertação ou Tese apresentada ao Programa de
Pós-Graduação em Administração da
Universidade Nove de Julho – UNINOVE,
como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração.

ORIENTADORA: PROFA. VÂNIA MARIA JORGE NASSIF

São Paulo

2025

FICHA CATALOGRÁFICA

Silva, Daniele da.

Trabalho por conta própria: mulheres empreendendo na informalidade. / Daniele da Silva. 2025.

86 f.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Nove de Julho - UNINOVE, São Paulo, 2025.

Orientador (a): Prof^a. Dr^a. Vânia Maria Jorge Nassif.

1. Empreendedorismo. 2. Empreendedorismo feminino. 3. Informalidade. 4. Impacto social, econômico e cultural.

I. Nassif, Vânia Maria Jorge.

II. Título.

CDU 658

DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

DANIELE DA SILVA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Nove de Julho – UNINOVE, Mestrado em Administração, como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração**.

São Paulo, 07 de fevereiro de 2025.

Banca Examinadora:

Vania Maria Jorge Nassif

Prof.(a) Dr.(a). Vânia Maria Jorge Nassif (ORIENTADORA)

Edmilson de Oliveira Lima

Prof.(a) Dr.(a). Edmilson de Oliveira Lima (UNINOVE)

Cândido Borge Jr.

Prof.(a) Dr.(a). Cândido Borge Jr. (UFG)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à Professora Dra. Vânia Maria Jorge Nassif, minha orientadora, cuja dedicação, paciência e brilhantismo acadêmico foram fundamentais para a realização deste estudo. Sua orientação não apenas enriqueceu meu aprendizado, mas também me inspirou a buscar a excelência e a acreditar no potencial transformador do conhecimento. Sou profundamente grata por sua generosidade em compartilhar sabedoria, por seu apoio constante e pela confiança que depositou em mim ao longo desta jornada.

AGRADECIMENTO

Primeiramente, agradeço à Deus, por Sua força infinita e por estar sempre presente em minha vida. Sua luz guiou meus passos e renovou minhas forças nos momentos mais difíceis, permitindo que eu superasse desafios e continuasse minha caminhada.

Agradeço de coração ao meu marido e à minha filha, por todo amor, paciência e apoio incondicional. Vocês estiveram ao meu lado nos momentos de fraqueza e cansaço, dividindo tarefas, cuidando de mim e fortalecendo minha caminhada. Sem vocês, este sonho não teria sido possível.

Agradeço à CAPES e à Universidade Nove de Julho (Uninove) pela oportunidade de participar do Programa de Pós-Graduação em Administração. Essa experiência transformadora me proporcionou crescimento acadêmico e pessoal, sendo fundamental para a realização deste sonho.

À professora Vânia, minha orientadora e grande inspiração, expresso minha mais profunda gratidão. Sua paciência, sabedoria e apoio incondicional foram determinantes para que eu seguisse em frente, mesmo diante do sofrimento e das dificuldades pessoais que enfrentei. Sua dedicação e incentivo não apenas moldaram este trabalho, mas também fortaleceram minha confiança em minha própria capacidade.

Aos professores do Mestrado da Uninove, pela excelência no ensino, pela generosidade em compartilhar conhecimento e por sempre incentivarem o pensamento crítico e reflexivo. A orientação e dedicação foram essenciais para a construção deste trabalho.

Aos meus colegas do Programa de Pós-Graduação em Administração da Uninove, agradeço pelo compartilhamento de conhecimentos, experiências e pelo companheirismo ao longo dessa jornada. Em especial, agradeço à Juliane, que esteve ao meu lado em todos os momentos, me motivando e apoiando com palavras e gestos que fizeram toda a diferença.

Agradeço às pessoas que ajudaram a realizar este trabalho, especialmente as empreendedoras, pelo tempo dedicado para contar suas histórias e as pessoas dos órgãos que incentivam o empreendedorismo na cidade de Santa Isabel – SP.

Por fim, agradeço à minha família, que compreendeu minhas ausências, apoiou minhas decisões e me deu forças nos momentos de incerteza. Seu amor incondicional e incentivo constante foram o alicerce para que eu alcançasse esta conquista.

A todos vocês, minha eterna gratidão por tornarem este sonho possível.

RESUMO

O empreendedorismo tem sido reconhecido como uma força impulsionadora do desenvolvimento econômico e social global. Enquanto muitos estudos destacam as vantagens do empreendedorismo formal, a informalidade é, frequentemente, associada aos desafios, principalmente no contexto do empreendedorismo feminino. No entanto, há na literatura uma lacuna para investigar se a informalidade no empreendedorismo feminino é realizada apenas por necessidade. Diante dessa questão, surge a necessidade de explorar o empreendedorismo informal e sua influência no empreendedorismo feminino, por meio da seguinte questão de pesquisa: *Como a informalidade se relaciona com a necessidade no empreendedorismo feminino?* A pesquisa tem por objetivo geral, analisar se a informalidade no empreendedorismo feminino está relacionada à necessidade. Os objetivos específicos ficaram assim definidos: a) levantar, a partir de indicações, quem são as empreendedoras que trabalham em condições informais na cidade de Santa Isabel; b) analisar os motivos que levam as mulheres empreendedoras por conta própria a não se formalizarem; c) identificar, a partir da percepção dos gestores do setor público os motivos da não formalização das mulheres empreendedoras locais. O método utilizado foi o qualitativo de natureza descritiva e exploratória. Foi empregada a entrevista com suporte de um roteiro semiestruturado para coleta de dados. Os dados foram categorizados por meio do *software Atlas ti v.24*, especializado em pesquisa qualitativa e os dados analisados através da técnica de análise de conteúdo (Bardin, 2011). O estudo realizado contribuiu para uma compreensão mais ampla dos desafios enfrentados pelas empreendedoras femininas que atuam por conta própria. Esses desafios foram classificados em categorias como acesso limitado a recursos financeiros, dificuldades logísticas, gestão de tempo, burocracia para formalização e falta de suporte adequado. Por outro lado, as estratégias de superação identificadas incluem resiliência, criatividade, uso de plataformas digitais para divulgação dos negócios, busca por capacitação e flexibilidade na organização das atividades, evidenciando a capacidade das empreendedoras se adaptarem às adversidades. A partir desse conhecimento, será possível, em estudos futuros, explorar de forma mais aprofundada os impactos das políticas públicas voltadas ao empreendedorismo feminino, especialmente no contexto do trabalho por conta própria. Com base nos resultados obtidos, novas áreas de investigação poderão ser exploradas, como a análise do impacto das políticas públicas de incentivo à formalização e a eficácia de programas de capacitação. Por outro lado, seria interessante buscar alternativas para dar apoio para empreendedoras informais que trabalham por conta própria.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Empreendedorismo feminino, Informalidade, Trabalho por conta própria.

ABSTRACT

Entrepreneurship has been recognized as a driving force for global economic and social development. While many studies highlight the advantages of formal entrepreneurship, informality is often associated with challenges, particularly in the context of female entrepreneurship. However, there is a gap in the literature regarding whether informality in entrepreneurship arises from necessity or is perceived as an opportunity. In light of these questions, the need emerges to explore informal entrepreneurship and its influence on female entrepreneurship through the following research question: How does informality relate to opportunity and necessity in female entrepreneurship? The general objective of this dissertation is to analyze whether informality in female entrepreneurship is related to necessity or, albeit rarely, to opportunity. The specific objectives are defined as follows: a) to map women entrepreneurs operating informally in the city of Santa Isabel; b) to identify the reasons why women entrepreneurs do not formalize their businesses; c) to identify, from the perspective of public sector managers, the reasons for the lack of formalization among local female entrepreneurs; d) to differentiate the reasons for informal entrepreneurship driven by opportunity and by necessity. The study adopted a qualitative method with a descriptive and exploratory approach. Data were collected through interviews supported by a semi-structured script. The data were categorized using Atlas.ti v.24 software, specialized in qualitative research, and analyzed using content analysis techniques (Bardin, 2011). The study contributed to a broader understanding of the challenges faced by self-employed female entrepreneurs. These challenges were classified into categories such as limited access to financial resources, logistical difficulties, time management issues, bureaucratic hurdles for formalization, and lack of adequate support. On the other hand, the identified coping strategies include resilience, creativity, the use of digital platforms for business promotion, pursuit of training, and flexibility in organizing activities. These strategies underscore the ability of female entrepreneurs to adapt to adversities. Based on this knowledge, future studies can delve deeper into the impacts of public policies aimed at supporting female entrepreneurship, especially in the self-employment context. Based on the results obtained, new areas of investigation can be explored, such as analyzing the impact of public policies promoting formalization and the effectiveness of training programs. Additionally, it would be interesting to explore alternatives for supporting informal, self-employed female entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, Informality, Local Development, Social, Economic and Cultural Impact.

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Definição das categorias dos postos de trabalho.....	19
Tabela 2 – Modelos da informalidade	20
Tabela 3 - Tipos de informalidade	21
Tabela 4 - Perspectivas da Informalidade	25
Tabela 5 - Principais construtos da dissertação	31
Tabela 6 - Perfil das empreendedoras	37
Tabela 7 - Perfil dos gestores	38
Tabela 8 – Categoria e códigos	40
Tabela 9 – Razões para as empreendedoras não formalizarem.....	55

Lista de Figuras

Figura 1 - Comparação entre empreendedores nascentes e empreendedores informais.	24
Figura 2 - Diagrama de delimitação da pesquisa	34
Figura 3 – Categorias da pesquisa	39
Figura 4 –Fatores do trabalho por conta própria.....	42
Figura 5 – Dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras por conta própria	44
Figura 6 – Framework da trajetória, dificuldades e fatores para não formalizarem.....	57

SUMÁRIO

RESUMO	7
ABSTRACT	8
1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 Problematização da Pesquisa	13
1.1.1 Questão de Pesquisa	14
1.2 OBJETIVOS	14
1.2.1 Geral	14
1.2.2 Específicos	14
1.3 Justificativa para estudo do tema	14
1.4 Estrutura do trabalho.....	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO.	16
2.1 Trabalho por conta própria e informalidade.....	16
2.2 Empreendedorismo informal.....	22
2.3 Empreendedorismo feminino e a informalidade.....	26
2.4 Empreendedorismo por necessidade.....	28
3 MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA	32
3.1 Instrumento de coleta de dados	32
3.2 Unidade de análise e acesso às participantes	33
3.3 Processo de coleta de dados	33
3.3.1 Respondentes da Pesquisa	34
3.3.2 Realização das entrevistas individuais	35
3.3.3 Procedimento de análise dos dados	36
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	37
4.1 Perfil das participantes da pesquisa	37

4.2 Categorias da pesquisa.....	39
4.3 Trabalho por conta própria	42
4.4 Dificuldades enfrentadas e como lidaram.....	44
4.5 Fatores da não formalização	50
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	61
REFERÊNCIAS	62
APÊNDICE A - Roteiro de entrevista.....	79
APÊNDICE B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)	81
APÊNDICE C – Trajetória das empreendedoras que trabalham por conta própria	82
APÊNDICE D – Dificuldades e como lidam com elas	84
APÊNDICE E – Fatores para não se formalizarem.....	86

1 INTRODUÇÃO

A informalidade é um fenômeno que se manifesta de diversas formas, distinguindo-se das relações empregatícias formais e dos contratos de trabalho permanentes. No Brasil, esse tema tem ganhado destaque nas discussões sobre o mercado de trabalho e o desenvolvimento do empreendedorismo, refletindo um cenário de instabilidade e desafios para trabalhadores e empreendedores, especialmente em economias emergentes e contextos de altas taxas de desemprego (Oliveira, 2003). De acordo com o relatório Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023), cerca de 57,8% dos empreendedores optam por não formalizar seus negócios, justificando essa decisão pelo estágio inicial de suas atividades, pela incerteza quanto ao sucesso de seus empreendimentos ou pela ausência de uma estrutura consolidada.

No Brasil, a informalidade afeta cerca de 40% da força de trabalho, segundo dados do IBGE (2023). Esse índice reflete as dificuldades socioeconômicas, a ausência de políticas públicas eficazes e o alto custo de formalização, que levam muitos trabalhadores e empreendedores a buscarem na informalidade uma alternativa viável de sobrevivência. Esse cenário é ainda mais desafiador nas regiões Norte e Nordeste, onde a falta de infraestrutura e de políticas públicas agrava a precarização das condições de trabalho (Silva, 2023; Oliveira, 2022).

Embora frequentemente associada à sobrevivência em contextos de vulnerabilidade, a informalidade também transcende questões individuais, impactando o desenvolvimento econômico e social em diferentes escalas (Souza et al., 2020). Para muitos empreendedores, especialmente mulheres, o setor informal proporciona flexibilidade e autonomia, características essenciais para equilibrar a vida profissional com a pessoal. No entanto, as mulheres enfrentam desafios adicionais, como a dupla jornada de trabalho e a desigualdade de oportunidades no mercado formal, fatores que as levam a buscar no empreendedorismo informal uma alternativa para geração de renda (Carvalho, 2021).

Esse panorama destaca a importância de iniciativas globais como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), estabelecidos pela Organização das Nações Unidas (ONU), que buscam promover um mundo mais justo e sustentável. Entre as 17 metas, o ODS 5 – Igualdade de gênero e o ODS 8 – Trabalho decente e crescimento econômico são particularmente relevantes para a compreensão do empreendedorismo feminino informal. O ODS 5 reforça o

papel transformador do empreendedorismo feminino, promovendo a superação de barreiras estruturais e culturais, enquanto o ODS 8 enfatiza a criação de condições que incentivem a transição para a formalidade e garantam trabalho digno para todas as pessoas (ONU, 2015).

Nesse contexto, a promoção do empreendedorismo surge como uma estratégia essencial para mitigar os impactos da informalidade. Essa abordagem exige a integração de políticas públicas, tecnologia e capacitação, além de um esforço contínuo para criar condições que favoreçam a sustentabilidade e o crescimento dos empreendimentos informais. Assim, compreender as dinâmicas da informalidade no Brasil é fundamental para o desenvolvimento de soluções que equilibrem os desafios estruturais e as oportunidades no mercado de trabalho, promovendo o desenvolvimento econômico e social inclusivo.

Nas próximas seções serão apresentados a questão de pesquisa, o objetivo geral e específicos, bem como a justificativa para apresentar a relevância do estudo.

PROBLEMATIZAÇÃO DA PESQUISA

O empreendedorismo informal emerge como um reflexo das dinâmicas sociais e econômicas, muitas vezes impulsionado pela necessidade. Esse fenômeno, em meio aos desafios e às metas dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), revela a importância de compreender os fatores que levam indivíduos a empreender fora da formalidade e as implicações disso para suas trajetórias e condições de trabalho. Nesse contexto, esta pesquisa se volta para a cidade de Santa Isabel, que se destaca na região por sua relevância econômica, investimentos na promoção do empreendedorismo, realização de feiras e eventos e iniciativas como o Programa Cidade Empreendedora. Não obstante essas ações, vivencia escassez de oportunidades de novos negócios, cuja ações se voltam para fomentar o empreendedorismo local, reduzir os índices de informalidade e promover a geração de empregos, contribuindo assim para o desenvolvimento local (Prefeitura Municipal de Santa Isabel [PMSI], 2024).

A informalidade requer uma reflexão mais aprofundada, especialmente, à luz da economia e das ações sociais, e por isso que se torna essencial investigar como esses aspectos influenciam a sobrevivência da comunidade e identificar as lacunas relacionadas às conexões entre a informalidade e a necessidade. A problematização deste contexto reside na necessidade de entender como a comunidade sobrevive e, para isso, torna-se necessário identificar as lacunas que investigam a informalidade e como ela se relaciona com a necessidade. Estas reflexões e

inquietações despertaram para a compreensão destes fenômenos e levaram a desenvolver a seguinte questão de pesquisa.

1.1.1 Questão de Pesquisa

Como a informalidade se relaciona com a necessidade no empreendedorismo feminino?

OBJETIVOS

1.1.2 Geral

A pesquisa tem por objetivo analisar se a informalidade se relaciona com a necessidade no empreendedorismo feminino.

1.1.3 Específicos

Os objetivos específicos ficaram assim definidos:

- a) levantar, a partir de indicações, quem são as empreendedoras que trabalham em condições informais na cidade de Santa Isabel;
- b) analisar os motivos que levam as mulheres empreendedoras por conta própria a não se formalizarem;
- c) identificar, a partir da percepção dos gestores do setor público, os motivos da não formalização das mulheres empreendedoras locais;

JUSTIFICATIVA PARA ESTUDO DO TEMA

A informalidade, neste contexto de análise, tem revelado aspectos importantes para a compreensão do empreendedorismo feminino por conta própria. Atuando diretamente nesse cenário, percebe-se que, embora a informalidade ofereça certa qualidade de vida às empreendedoras, é essencial considerar a importância da formalização como um caminho para

garantir maior segurança, melhores recursos e infraestrutura. Entretanto, até que elas estejam preparadas para formalizar seus negócios, é necessário oferecer apoio e alternativas que possibilitem o fortalecimento de suas iniciativas, ajudando-as a criar maturidade, confiança e estabilidade em seus empreendimentos. Observando a realidade local, especialmente no trabalho com a escola e a participação em eventos realizados na cidade de Santa Isabel, percebe-se que a formalização ainda é um desafio distante para muitas empreendedoras. Custos elevados, falta de recursos e preocupações financeiras são fatores significativos que geram receio e insegurança. Neste panorama, o estudo busca entender a opção pela informalidade e a dificuldade para a formalização. Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da ONU, demonstram ações que contribuem para promover um mundo mais justo e sustentável, destacando a ODS 5 que prescreve a igualdade de gênero, evidenciando o papel transformador do empreendedorismo feminino, mesmo informal, na superação de barreiras e na conquista de autonomia. De forma complementar, o ODS 8 aborda trabalho decente e crescimento econômico, reforçando a necessidade de condições que incentivem a transição para a formalidade, garantindo melhores oportunidades, segurança e acesso a recursos para as mulheres empreendedoras. Assim, o propósito desses objetivos aliados com os resultados desta pesquisa são de contribuir com o debate sobre o empreendedorismo feminino informal e sua relação com a necessidade, propondo alternativas práticas para a comunidade empreendedora de Santa Isabel, destacada como referência no Estado de São Paulo.

ESTRUTURA DO TRABALHO

Esta dissertação está estruturada, além desta introdução, em mais quatro partes. O referencial teórico aborda o trabalho por conta própria no contexto da informalidade, apresentando conceitos e perspectivas sobre o tema. Em seguida, discute o empreendedorismo feminino, analisando sua relação com a informalidade, com as motivações que o impulsionam, e a necessidade. A metodologia detalha os procedimentos e métodos utilizados na pesquisa. Os resultados apresentam os dados coletados e a análise realizada, enquanto a conclusão sintetiza as principais descobertas e propõe caminhos para futuras investigações e políticas públicas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Trabalho por conta própria e informalidade

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 (Cieřlik & 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).

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 Estaticistas 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	
i	Independentes (trabalhadores por conta própria sem trabalhadores por conta de outrem) nas suas próprias empresas do setor informal;
ii.	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);
v.	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.);
vi.	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.

2.2 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).

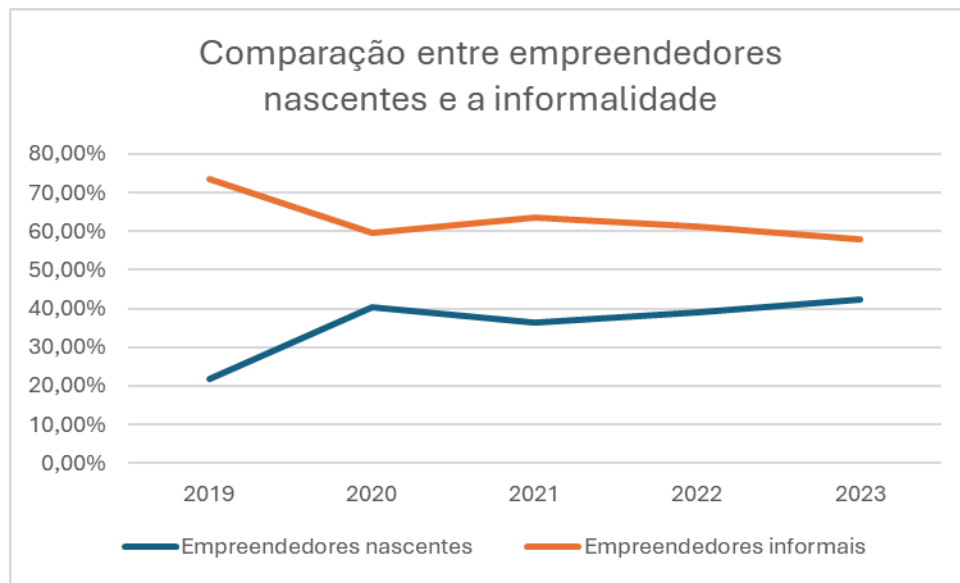
Devido à sua presença global e significativa importância, o empreendedorismo informal tem sido objeto crescente de interesse acadêmico ao longo das duas últimas décadas (Bruton et al., 2012; Darbi et al., 2018), desenvolvendo e operando dentro do âmbito da economia informal, que não está sujeita à proteção 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).

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.

2.3 Empreendedorismo Feminino e a Informalidade

O empreendedorismo feminino diz respeito à prática do empreendedorismo por mulheres no mercado, que estão cada vez mais se destacando e potencializando os diversos setores, aquecendo a economia e colaborando para o desenvolvimento sociocultural, transformando o empreendedorismo numa ferramenta de transformação social (SEBRAE, 2022). Além disso, o empreendedorismo feminino é visto como uma solução para diversos problemas em regiões em desenvolvimento, com baixa renda, contribuindo para a transformação socioeconômica dessas localidades (Muhammad et al., 2021).

A prática do empreendedorismo feminino vem abrindo perspectivas para que, cada vez mais, mulheres encontrem oportunidades para desenvolver e realizar suas atividades profissionais, impulsionando a produtividade e a criação de empregos, promovendo, além de outros fatores, o empoderamento feminino (GEM, 2020).

No entanto, a disparidade de gênero no trabalho por conta própria é uma das mais persistentes na participação do mercado de trabalho. Essa desigualdade pode ser atribuída à falta de oportunidades para as mulheres (Ferrín, 2023). Além disso, a segmentação é particularmente severa para as mulheres que ocupam posições na informalidade e na base da distribuição de renda, acentuando ainda mais a desigualdade em relação aos homens (Maciel & Oliveira, 2018).

Nesse contexto, a atuação das mulheres nas atividades empreendedoras como estágio inicial, vem crescendo ao longo dos anos (Ferreira & Nogueira, 2013), representando uma estimativa de 25,8 milhões no Brasil (GEM, 2020). A mulher empreendedora, motivada por uma necessidade, dedica-se ao desenvolvimento de seu negócio, preocupando-se com sua equipe e compartilhando informações para alcançar resultados positivos (Tvrzká de Gouvêa et al., 2013). Contudo, essas motivações relacionadas à necessidade têm sido, em muitos casos, interpretadas de maneira simplificada, ignorando as nuances e complexidades do fenômeno (Welter et al., 2017).

Para incentivar e impulsionar o empreendedorismo feminino, existem diversos programas de apoio às mulheres empreendedoras. Um exemplo, é o SEBRAE DELAS, criado em 2019 pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), que oferece diferentes classificações para atender mulheres em estágios variados de desenvolvimento de seus negócios. O programa inclui um grupo destinado às mulheres que desejam empreender, mas ainda não possuem um negócio formalizado, e outro voltado para as microempreendedoras individuais que já possuem um negócio formalizado, porém, são autônomas e só possuem um funcionário.

O programa também contempla atividades para microempresárias que buscam inovação e querem melhorar seus negócios, além de apoiar empresas de pequeno porte que buscam aumentar seu crescimento e competitividade empresarial. Outros exemplos de apoio incluem a Rede de Mulheres Empreendedoras – RME, vinculada ao Instituto da RME, que tem como objetivo fomentar o protagonismo feminino no empreendedorismo, auxiliando tanto aquelas que querem se inserir no mercado de trabalho quanto as que desejam empreender. A Rede de Mulheres do Brasil – RMB também desempenha um papel importante, incentivando a liderança feminina e promovendo ações transformadoras.

As atividades desenvolvidas pelas mulheres nos negócios informais, por necessidade, geralmente envolvem empreendimentos de pequena escala, pertencentes a setores específicos, e a viabilidade desses negócios ainda não é amplamente reconhecida (Karki & Xheneti, 2018).

Esses pequenos negócios, por proporcionarem o sustento de suas famílias e cubram as despesas mensais, muitas vezes resultam na falta de interesse em expandir para um negócio maior e rentável. Além disso, fatores como tradições, crenças religiosas e estruturas governamentais são alguns dos motivos que também influenciam o desempenho das atividades empreendedoras das mulheres, tanto no negócio formal, como informal (Ejaz et al., 2023).

Há diversas medidas para incentivar e influenciar as mulheres a formalizarem seus negócios, como o aumento de recursos disponíveis para a abertura do negócio e desenvolvimento de habilidades por meio de programas que incentivam o empreendedorismo. Contudo, é importante reconhecer o empreendedorismo informal, que muitas vezes é um passo inicial e necessário para a formalização do negócio (Thai & Turkina, 2014).

Os programas e políticas de apoio às mulheres empreendedoras enfatizam a importância e a necessidade de trabalhar em conjunto para alcançar o crescimento econômico e o desenvolvimento sustentável. No entanto, muitos desses programas não são avaliados pelo seu impacto na vida das mulheres (Vadnjal et al., 2020).

Não obstante ter redes e programas de apoio ao empreendedorismo feminino, o empreendedorismo informal ainda é uma realidade presente na sociedade. Por diferentes dificuldades vivenciadas pelas empreendedoras, muitas ainda não conseguem cumprir as obrigações legais e regulatórias que são estabelecidas para a formalização de um negócio, não conquistando direito à recursos e acessos à programas destinados para negócios formais (RME, 2023).

Apesar das dificuldades e desafios que as mulheres empreendedoras informais enfrentam, muitas optam por não formalizarem seus negócios, demonstrando que há outros motivos que valem mais a pena e que as influenciam positivamente em suas escolhas. Esses motivos, por necessidade, serão discutidos a seguir.

2.4 Empreendedorismo por Necessidade

O empreendedorismo se relaciona com a inovação, a proatividade, a criação de algo novo ou diferenciado e a habilidade de assumir riscos. Ao entender o perfil dos empreendedores, os governos podem desenvolver incentivos e programas de apoio que favoreçam o fortalecimento da atividade empreendedora e, conseqüentemente, o crescimento econômico (Porfírio et al., 2024).

A criação de políticas públicas e de programas que ofereçam suporte ao empreendedorismo são definidos a partir da caracterização de empreendedores e dos indicadores que apresentam quais são as motivações para criarem um negócio, sendo definidas como as alternativas de empreender por necessidade (GEM, 2023). A motivação empreendedora deve ser vista como resultado da interação entre a situação específica e as características do indivíduo, o que pode levar a diferentes interpretações sobre a natureza dessa motivação (Giacomin et al., 2023).

Diversas circunstâncias ou até mesmo motivações podem ser o resultado da abertura de um novo negócio (Kirkwood, 2009), no relatório GEM de 2023 é apontado que houve uma expressiva redução das pessoas que empreenderam por necessidade ao ser comparado com o ano de 2022. Os empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um negócio como alternativa diante da ausência de outras fontes de renda disponíveis (Bosma & Levie, 2009).

O empreendedorismo feminino por necessidade, que envolve mulheres que se tornam empreendedoras por falta de alternativas de emprego (Silva & Pereira, 2009), contrasta com o empreendedorismo feminino por oportunidade, onde as mulheres entram no empreendedorismo para aproveitar oportunidades de negócio (Oliveira & Silva, 2017).

A mulher inicia no empreendedorismo e se mantém um período na informalidade, e esta condição tem evidenciado que há escassez nas investigações que indiquem ou apontem para os motivos ou condições que conduzam um microempreendedor à formalização (Telles et al., 2016).

A maior parte da literatura sobre a informalidade se concentra na importância do retorno financeiro e econômico que o empreendedorismo feminino traz para sua família e, consequentemente, na região onde está instalada. No entanto, existem outros motivos que não são econômicos e que as influenciam a trabalhar por conta própria, diferente do seu trabalho, como a satisfação entre o equilíbrio da vida pessoal e profissional, flexibilidade de tempo e status na comunidade (Carranza et al., 2018).

As condições ambientais na qual a empreendedora informal atua, pode também proporcionar oportunidades de crescimento e de acumulação de riquezas, oferecendo oportunidades e sendo inspiração para as outras mulheres de seu convívio a se realizarem abrindo seus negócios também (Muhammad et al., 2021).

A liberdade de horário, de escolha do segmento (Ribeiro & Plonski, 2020), equilíbrio entre o trabalho e as responsabilidades familiares (Marques et al., 2018), as escolhas voluntárias, independência financeira, horários flexíveis e oportunidades de testarem seus negócios são

motivos que incentivam a permanência das mulheres na informalidade ao conseguir conciliar o trabalho com suas outras responsabilidades (Franck, 2012).

Para essas mulheres empreendedoras, a autonomia pessoal, liberdade da gestão do tempo e aumento da renda, são os motivos que as influenciam na permanência na informalidade (Karki & Xheneti, 2018), motivando-as a desempenharem um papel significativo para esta fonte de emprego (Mamun et al., 2019). Estas motivações ocorrem não somente no Brasil, como podemos ver nos dois estudos abaixo.

No Paquistão, que tem uma sociedade patriarcal, as mulheres se apoiam no empreendedorismo informal para aumentarem seus status e contribuírem financeiramente para o bem-estar de suas famílias, causando grandes impactos na educação e saúde. Foi realizado um estudo com 504 mulheres que são empreendedoras informais de Mardan, Khyber Pakhtunkhwa e Paquistão, onde os resultados demonstraram que o empreendedorismo informal feminino contribuiu, significativamente, para o bem-estar familiar, econômico e social, mesmo enfrentando a falta de direitos legais (Muhammad et al., 2021).

Outro estudo realizado com 384 empreendedoras em Kelantan, Malásia, e que não estão registradas na Comissão de Empresas da Malásia, tem-se que 98,2% são da etnia malaia, 1,6% chinesa e 0,3% indiana, demonstram que, além das microempresas, as mulheres empreendedoras informais cuidam também dos afazeres domésticos e dos filhos, elas administram informalmente microempresas nas vendas de utensílios de cozinha, tecidos e alimentos secos e úmidos, colaborando para o sistema econômico e com a atração turística através do mercado noturno. Os resultados deste estudo, evidenciaram a necessidade de um programa de treinamento e desenvolvimento ou de plataformas específicas do governo ou organizações socioeconômicas para desenvolver e compartilhar ainda mais as experiências, ideias e conhecimentos, aumentando assim, o desempenho e o desenvolvimento socioeconômico (Mamun et al., 2019).

No Brasil, as mulheres empreendem para alcançarem o sucesso, conciliarem suas atividades profissionais com as demandas da família, sendo que 21% das empreendedoras informais empreendem para ter qualidade de vida. Uma pesquisa realizada pela Rede Mulher Empreendedora (RME), demonstrou que as empreendedoras informais têm curso superior completo ou alguma formação maior, e atuam na área que gostam, que estão familiarizadas e que possuem expertise (RME, 2019).

Dessa forma, a pesquisa busca compreender os fatores que levam as mulheres empreendedoras a atuarem na informalidade, explorando se essa decisão é impulsionada pela necessidade. A análise desses fatores permite perceber que, para muitas mulheres, a informalidade se apresenta como uma forma de exercer autonomia, flexibilidade e alcançar equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, conforme apontado por Karki & Xheneti (2018). Contudo, ao mesmo tempo, essa opção pode estar atrelada a uma falta de acesso a alternativas mais formais ou recursos para a formalização de seus negócios. Investigar essas motivações ajudará a entender em que medida as empreendedoras informais veem sua atuação como uma solução temporária ou como uma escolha estratégica de negócios.

Além disso, a análise das atitudes das empreendedoras e das percepções dos gestores públicos pode fornecer informações valiosas sobre os desafios enfrentados na transição para a formalidade. Como demonstrado por Vadnjal et al. (2020), políticas públicas bem direcionadas podem incentivar a inclusão das mulheres empreendedoras no mercado formal, gerando um impacto positivo no desenvolvimento social e econômico.

Para o desenvolvimento desta pesquisa, a fundamentação teórica traz diferentes abordagens que explicam os construtos da questão de pesquisa. A Tabela 5 apresenta os conceitos que irão embasar a análise dos resultados, sem excluir os demais aqui mencionados.

Tabela 5. Principais construtos da dissertação

Construto	Conceito	Autor(es)/Ano
Informalidade	Refere-se à produção de bens e serviços no mercado ilegal, bem como às adaptações do trabalho em resposta à globalização. Atividades que geram renda e não são abrangidas pela lei, frequentemente caracterizadas por altos índices de pobreza e pela ausência de condições adequadas de trabalho.	Smith (1994) e Souza (2019) OIT (2002) e (2018)
Empreendedor informal	Refere-se a atividades em que há alguém ativamente envolvido em um negócio legítimo, mas não é legalmente regulamentado por autoridades oficiais.	Dau & Cuervo-Cazurra (2014) Salvi et al. (2023)
Empreendedorismo feminino	Refere-se ao empreendedorismo praticado por mulheres, com impacto na transformação socioeconômica de regiões e no empoderamento feminino. Promove a conciliação entre atividades profissionais e familiares.	Muhammad et al. (2021), GEM (2020), Ribeiro & Plonski (2020)
Empreendedorismo por Necessidade	Empreendedores por necessidade iniciam negócios devido à falta de outras fontes de renda.	Bosma & Levie (2009), Karki & Xheneti (2018), Giacomin et al. (2023)

Trabalho por Conta Própria	Pode ser associado a motivações como independência, aumento de renda ou sobrevivência em cenários de vulnerabilidade econômica.	OIT (1958), Nogueira (2018), Krein et al. (2013), Santiago & Vasconcelos (2017)
----------------------------	---	---

Fonte: Elaborada pela autora, 2024.

Com base nos conceitos discutidos, esta pesquisa se propõe a aprofundar a compreensão sobre as dinâmicas do empreendedorismo feminino na informalidade, buscando identificar os motivos que levam as mulheres a optarem por esse caminho. A partir da análise desses aspectos, será possível entender as implicações dessa escolha para o desenvolvimento social e econômico, além de destacar os desafios enfrentados pelas empreendedoras informais. A seguir, a metodologia adotada para a investigação desses temas será apresentada, detalhando os procedimentos e instrumentos utilizados para a coleta e análise dos dados.

3 MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA

3.1 Instrumento de Coleta de Dados

O procedimento metodológico para o desenvolvimento desta pesquisa foi por meio da metodologia qualitativa, de natureza exploratória, descritiva e interpretativa, cujo instrumento de coleta de dados foi a entrevista (Creswell, 2016). O modelo da entrevista foi apoiado em um roteiro semiestruturado, com questões específicas seguidas da investigação, com base nas revisões de literatura. Na metodologia qualitativa, a entrevista é a técnica básica para a coleta de dados, requerendo do entrevistador o entendimento da questão em estudo e uma clara visão de como as informações obtidas serão empregadas (Creswell, 2010). No âmbito deste estudo, optou-se pela utilização da entrevista com roteiro semiestruturado (Apêndice A), realizada mediante Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndice B), caracterizada pelo seu formato flexível, iniciando com questões específicas e permitindo que o diálogo siga o curso natural do pensamento do participante (Vergara, 2012).

3.2 Unidade de Análise e Acesso às Participantes

A seleção das empreendedoras foi intencional, definido de acordo com a acessibilidade (Flick, 2013), e as entrevistadas foram aquelas que participaram de algum curso oferecido pelo

SEBRAE, na cidade de Santa Isabel/SP, em parceria com a Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Município.

Santa Isabel é uma cidade que abriga um número significativo de empreendedores por conta própria, que encontram no trabalho independente uma forma de sustento e de valorização de suas habilidades. Esses profissionais desempenham um papel importante na economia local, buscando oportunidades e promovendo o empreendedorismo informal como um caminho digno para a geração de renda. Essa realidade reflete a resiliência e a criatividade dos trabalhadores, que, mesmo diante de desafios, transformam o trabalho autônomo em uma alternativa viável para atender às necessidades de suas famílias e contribuir para o desenvolvimento da comunidade.

De acordo com informações retiradas no site da Prefeitura Municipal de Santa Isabel, a cidade presta homenagem a Santa Isabel de Aragão, Rainha de Portugal, tem sua origem no ano de 1770, associada indiretamente à exploração do ouro. Como um dos primeiros municípios do Vale do Paraíba, Santa Isabel foi influenciada pelos costumes e tradições da região, surgindo como um lar de vale paraibanos que retornaram da busca pelo ouro em Minas Gerais e estabeleceram a cultura do café, principal fonte de recursos na época do Império Brasileiro. Situada entre o Rio de Janeiro e São Paulo, a cidade viu seu movimento crescer ao longo do tempo, facilitando acesso a recursos essenciais ao longo da rota. Originada de um pequeno povoado próximo à cidade de Jacareí, Santa Isabel viu sua população e economia crescerem ao longo do século XIX, com destaque para a pecuária e agricultura. Elevada à categoria de freguesia em 1812 e posteriormente a vila e município em 1832, Santa Isabel expandiu sua estrutura administrativa ao longo do tempo, tornando-se sede de comarca em 1892. Com uma área territorial de 362,4 km², dos quais 82,5% são de preservação de mananciais, e uma população de 57.966 habitantes em 2020, Santa Isabel ocupa o sexto lugar em extensão entre os municípios da Grande São Paulo (<https://portal.santaisabel.sp.gov.br/nossa-cidade/>).

3.3 Procedimentos de Coleta dos Dados

A pesquisa foi desenvolvida em duas etapas e utilizou duas técnicas de coleta de dados: revisão bibliográfica em bases nacionais e internacionais para identificar estudos sobre o tema e as entrevistas. Após a compreensão dos construtos investigados na questão de pesquisa, delineou-se o estudo empírico, que foi conduzido por meio de entrevistas. Essa abordagem foi selecionada para proporcionar uma compreensão mais profunda dos fenômenos complexos em análise. As

entrevistas foram conduzidas com base em um roteiro semiestruturado, elaborado baseado na revisão da literatura e em pesquisas prévias sobre o tema. As entrevistas foram utilizadas para coletar informações diretamente dos participantes, obtendo informações sobre suas ações empreendedoras e descobrir aspectos que os pesquisadores não poderiam identificar por si só (Stake, 2015).

Os critérios para a seleção dos respondentes foram realizados através da rede de contatos da pesquisadora, conforme observa-se na Figura 2. Conforme Creswell (2016), o número de participantes em uma pesquisa qualitativa é definido quando há a saturação dos dados, ou seja, quando as informações começam a se repetir. No presente estudo, essa saturação foi alcançada após a realização de dezesseis entrevistas.

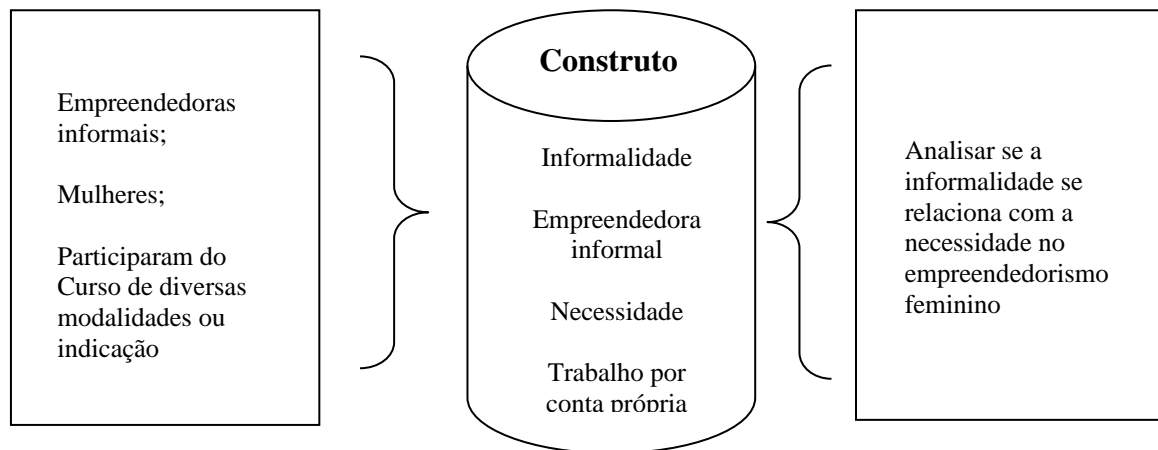


Figura 2. Diagrama de delimitação da pesquisa

Fonte: Elaborada pela autora, 2024.

A Figura 2 apresenta os critérios de seleção dos participantes, os construtos em estudo, bem como o objetivo da pesquisa.

3.3.1 Respondentes da pesquisa

Ao participar de uma feira de empreendedorismo realizada no centro de Santa Isabel através da Secretaria de Desenvolvimento Econômico em parceria com o SEBRAE, surgiu a curiosidade de conhecer a história das empreendedoras, investigar se estavam formalizadas e compreender quais seriam os motivos pelos quais algumas optaram por não formalizarem seus negócios. A primeira fonte de indicação ocorreu durante uma conversa com o então Diretor desta

pasta municipal, onde expus minhas inquietações. Ele me indicou 26 contatos de empreendedoras que participaram de um curso promovido pela parceria (cases de sucesso e os que não terminaram o curso ou não formalizaram). Ao entrar em contato com essas empreendedoras, após a qualificação, descobri que, desses 26 contatos, apenas 2 não estavam formalizadas. Isso motivou a busca por empreendedoras que, em algum momento realizaram um curso profissionalizante oferecido pela prefeitura em parceria com o SEBRAE e que ainda atuavam por conta própria.

A segunda fonte surgiu de um dos contatos iniciais, que indicou uma amiga que participou do curso e não estava formalizada. A partir dessa primeira entrevista, a empreendedora indicou o contato de outra que também havia participado do curso e não se formalizou. Esse processo de indicação foi sucessivo, seguindo a técnica de bola de neve (Flick, 2009), até que fossem entrevistadas 16 empreendedoras que atendiam os critérios que foram estabelecidos para a pesquisa.

Além das 16 empreendedoras, também foram realizadas entrevistas com o Diretor da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, o Secretário desta pasta municipal e o representante do SEBRAE no município. A indicação para entrevistá-los ocorreu diretamente na Secretaria, sendo considerados fontes essenciais para compreender o contexto das políticas públicas locais, as estratégias voltadas ao empreendedorismo e os desafios enfrentados na promoção da formalização e no apoio ao empreendedorismo feminino no município de Santa Isabel-SP.

3.3.2 Realização das entrevistas individuais

Nesta fase, optou-se pela realização de entrevistas individuais com cada uma das empreendedoras, respeitando a disponibilidade de horário de cada participante. As entrevistas foram conduzidas presencialmente e online, utilizando a plataforma Google Meet, com duração média de 40 minutos a 1 hora por sessão. No total, foram obtidas cerca de 10 horas de gravação, transcritas por meio da ferramenta Transkriptor, durante o mês de outubro de 2024. Com a devida autorização das empreendedoras e gestores participantes, todas as entrevistas foram gravadas em áudio ou vídeo para posterior transcrição e análise. O roteiro de entrevistas foi elaborado com base em questões fundamentadas na literatura, conforme detalhado no Apêndice 2. Adicionalmente, foram realizadas entrevistas com os gestores totalizaram 1 hora de gravação, seguindo os mesmos procedimentos aplicados às entrevistas com as empreendedoras.

3.3.3 Procedimento de análise de dados

Para a análise dos dados, as entrevistas foram transcritas e codificadas em categorias utilizando o software *Atlas ti v. 24*. A definição de códigos foi baseada nas perguntas dos roteiros aplicados nas entrevistas individuais, seguindo os protocolos estabelecidos para a coleta de dados.

Para tanto os resultados foram categorizados e analisados por meio da análise de conteúdo cuja referência é fundamentada por Bardin (2011). Seguimos os três passos propostos por Bardin: pré-análise, a exploração do material e o tratamento dos resultados para realizar a categorização. Além disso, adotaremos uma perspectiva interpretativista, inspirada na abordagem qualitativa de pesquisa científica apresentada por Flores (1994), que enfatiza a complexidade da análise dos resultados, destacando a importância de encontrar significado nos dados, discriminar os componentes da realidade em níveis específicos e fazer análises em profundidade, utilizando a intuição e a experiência do pesquisador como guias.

Após a realização das entrevistas, foi realizada as transcrições, os dados foram preparados, classificados e organizados para a análise das respostas (Creswell, 2010), com o apoio do software *Atlas.ti*. Esse processo envolveu a codificação dos dados, permitindo identificar padrões e categorias fundamentais para a compreensão das experiências das empreendedoras informais, bem como para a análise das respostas dos gestores.

O software proporcionou a organização dos arquivos, além de possibilitar a criação de codificações, anotações e comparações de categorias dentro de um projeto criado nesse programa. Também permitiu a visualização dos dados num mapa conceitual (Creswell, 2015), o que facilitou a análise e a apresentação dos dados de forma mais clara e estruturada, contribuindo para uma interpretação mais aprofundada dos resultados da pesquisa. Nesse projeto do *Atlas ti*, contém os arquivos transcritos das entrevistas, artigos, citações e a criação dos códigos estruturados para a visualização em rede, que foram criados através do agrupamento de citações semelhantes.

Para atender os objetivos da presente pesquisa, foram criadas as categorias conforme segue:

- i) trajetória do trabalho por conta própria e informalidade;
- ii) empreendedorismo por necessidade;
- iii) dificuldades ao empreender por conta própria de maneira informal;
- iv) fatores para não formalizarem.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem como objetivo apresentar a discussão dos resultados teórico-empíricos obtidos por meio das entrevistas, destacando sua relevância sobre o tema informalidade, e necessidade. Ressalta-se que cada etapa, desde a revisão de literatura, passando pela pesquisa empírica qualitativa, até a análise dos resultados, foi conduzida com o propósito de fortalecer um dos construtos que envolve a área de empreendedorismo feminino, neste caso a informalidade. Apresentaremos, a seguir, o perfil das participantes da pesquisa, as categorias extraídas do *Atlas ti*, a trajetória das participantes da pesquisa, dificuldades enfrentadas, como lidam com essas dificuldades e os fatores destacados para não formalizarem.

4.1 Perfil das Participantes da Pesquisa

As participantes da pesquisa são 16 empreendedoras informais da cidade de Santa Isabel - SP, atuantes e moradoras neste município.

Para preservar suas identidades, as empreendedoras foram designadas por siglas sequenciais, começando com Empreendedora 01 (E01) e assim por diante, conforme a Tabela 6.

Tabela 6: Perfil das empreendedoras

ID	Idade	Estado Civil	Formação Acadêmica	Área em que empreende	Tempo de atuação no ramo	Filhos
E01	39	Casada	Ensino médio completo	Designer de sobancelhas	5 anos	Não
E02	32	Casada	Ensino médio completo	Vendedora de roupas, bijuterias, acessórios e brinquedos	3 anos	Sim
E03	34	Casada	Ensino médio completo	Depilação com cera	2 anos	Sim
E04	45	Casada	Ensino médio completo	Confeiteira	10 anos	Sim
E05	18	Solteira	Ensino médio completo	Decoração artística	2 anos	Não
E06	37	Casada	Ensino médio completo	Hamburgueria	4 anos	Sim
E07	54	Casada	Ensino médio completo	Manicure	20 anos	Sim
E08	47	Casada	Ensino médio completo	Estética	6 anos	Sim
E09	38	Casada	Graduação em Administração de Empresas	Professora de piano	7 anos	Sim
E010	44	Divorciada	Ensino médio completo	Confeitaria	4 anos	Sim
E011	52	Casada	Ensino superior completo	Costura e artesanato	32 anos	Sim
E012	52	Casada	Cursou até o 7º ano do ensino fundamental	Manicure	22 anos	Sim
E013	44	Divorciada	Ensino médio completo	Manicure e consultora de beleza	30 anos	Sim
E014	29	Casada	Ensino médio completo	Confeitaria	7 anos	Sim

E015	45	Solteira	Ensino médio incompleto	Manicure e designer de sobrancelhas	3 anos e meio	Sim
E016	58	Casada	Ensino médio incompleto	Vendedora de produtos de salão de beleza	17 anos	Sim

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

Todas as empreendedoras entrevistadas trabalham por conta própria. A idade das empreendedoras varia entre 18 e 58 anos, com a maior parte concentrada entre 30 e 50 anos. Entre as entrevistadas, a maioria é casada, duas são divorciadas e duas solteiras. Além disso, o fato de 12 das 16 entrevistadas terem filhos reforça a importância do trabalho por conta própria como forma de balancear a vida familiar e profissional, proporcionando a essas mulheres uma flexibilidade que o emprego formal raramente oferece (Mamun et al., 2019).

A escolaridade das empreendedoras varia desde o ensino fundamental incompleto até a graduação, sendo que a maioria possui ensino médio completo. As áreas de atuação das empreendedoras incluem, principalmente, setores como:

- Estética e Beleza (designer de sobrancelhas, manicure e consultora de beleza),
- Alimentação (confeitaria e hamburgueria),
- Varejo (venda de roupas, acessórios, produtos de salão de beleza).

O tempo de atuação varia entre elas, algumas empreendedoras já estão com suas atividades consolidadas, por exemplo, E07 atua como manicure há 20 anos, e E011 desenvolve atividades com costura e artesanato há 32 anos, e outras com experiência de dois anos, informa E03, como depiladora e E05 como decoradora artística.

Os três gestores públicos, também participantes da pesquisa, foram designados por siglas sequenciais, começando com Gestor 01 (G01) e assim por diante, conforme a Tabela 7.

Tabela 7: Perfil dos gestores

ID	Idade	Estado Civil	Formação Acadêmica	Área de atuação
G01	45	Casado	Ensino superior	Secretaria de Desenvolvimento Econômico
G02	36	Solteiro	Ensino médio completo	Secretaria de Desenvolvimento Econômico
G03	48	Casado	Ensino médio completo	SEBRAE

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

A Tabela 7, apresenta três gestores do sexo masculino, responsáveis pelo desenvolvimento econômico em Santa Isabel, com idades entre 36 e 48 anos e formações

variando entre ensino médio completo e superior. O primeiro entrevistado ocupa um papel estratégico, enquanto o segundo e o terceiro atuam de forma operacional e articulada com a comunidade. Essa equipe reflete a integração entre o setor público e o SEBRAE, promovendo ações para fortalecer o empreendedorismo local. A seguir, será apresentado as categorias:

4.2. Categorias da Pesquisa

As categorias identificadas na pesquisa, resultantes dos construtos apresentados na literatura, foram codificadas no software *Atlas Ti 24* e examinadas por meio da análise de conteúdo, seguindo as diretrizes de Bardin (2011), conforme a Figura 3.

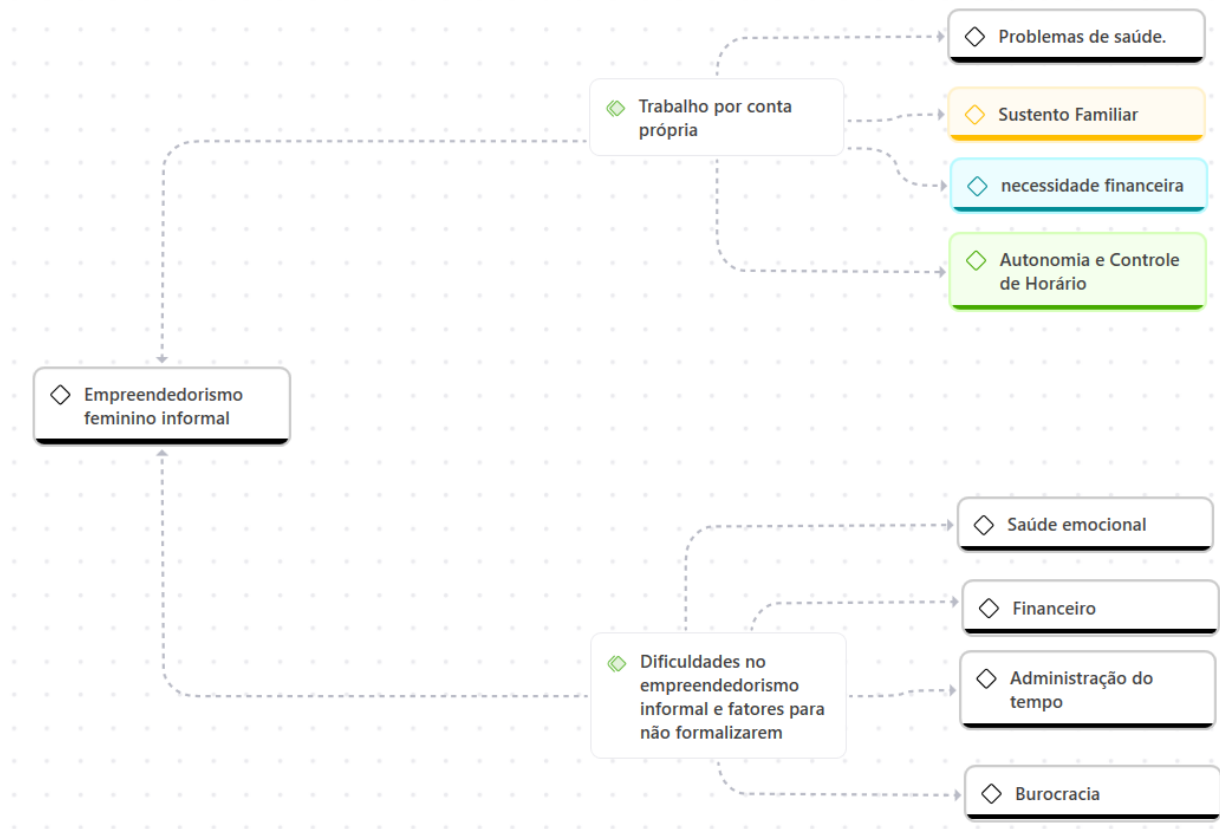


Figura 3 – Categorias da Pesquisa

Fonte: Organizado pelo Atlas TI a partir de dados das entrevistas, 2024.

O empreendedorismo feminino informal surge frequentemente como uma alternativa motivada pela necessidade, especialmente em contextos de sustento familiar (Silva et al., 2022),

problemas de saúde ou busca por maior autonomia e controle de horários (Gomes & Santana, 2004). Apesar de proporcionar flexibilidade, as empreendedoras enfrentam desafios significativos relacionados à saúde emocional, dificuldades financeiras, administração do tempo e burocracia, que muitas vezes limitam suas possibilidades de formalizar os negócios. Esses fatores refletem a complexa realidade das mulheres que buscam no empreendedorismo informal uma maneira de equilibrar demandas pessoais e profissionais (Oliveira et al., 2022).

A Tabela 8 detalha cada categoria com seus códigos apontando os autores que iluminaram e corroboraram o agrupamento dos códigos.

Tabela 8: Categorias e códigos

CATEGORIA	CÓDIGOS	AUTOR/ANO
Trabalho por conta própria (empreendedoras)	Necessidade financeira, desejo de independência, realização pessoal, problemas de saúde Motivações financeiras, sustento familiar, autonomia, e saúde e sustento familiar	(Muhammad et al., 2021); RME (2022); (Sadaf, 2024); (Nogueira, 2017); (Chen, 2016); (Araújo & Lombardi, 2013); (Marques et al., 2018); (Carranza et al., 2018); (Ribeiro & Plonski, 2020); (Franck, 2012)
Dificuldades ao empreender informalmente	Administração do tempo, saúde emocional e financeiro	(Karki & Xheneti, 2018); (Mamun et al., 2019); (Ribeiro & Plonski, 2020); (Nogueira, 2017); (Franck, 2012)
Fatores para não formalizarem	Burocracia (impostos), não veem razão para formalizar	(Thai & Turkina, 2014); (Ejaz et al., 2023); (Feijo et al., 2009); (Chen, 2016)

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

A Tabela 8 apresenta uma estrutura das categorias e códigos que surgiram na análise da trajetória de mulheres no empreendedorismo informal, indicando fatores-chave que evidenciam as dificuldades, as necessidades e os fatores para não formalizarem.

A primeira categoria, trajetória do trabalho por conta própria, evidencia os fatores que levam mulheres a optarem pelo trabalho por conta própria, frequentemente impulsionadas pela necessidade financeira, o desejo de independência e a busca pela realização pessoal. Muhammad et al., (2021) destacam que essa escolha muitas vezes está enraizada em situações de vulnerabilidade, como a perda de emprego ou a necessidade de sustentar a família. Além disso, estudos de Sadaf, (2024) reforça que questões de saúde também desempenham um papel

importante, ao passo que o relatório da Rede de Mulheres Empreendedoras (RME, 2022) destacou como essas trajetórias refletem esforços para superar limitações estruturais e alcançar maior autonomia econômica.

A segunda categoria, empreendedorismo por necessidade, está associada a fatores que intensificam a busca por alternativas de renda em cenários desafiadores. Conforme apontado pelo Relatório GEM (2023) e Carranza et al., (2018), motivações financeiras e a responsabilidade pelo sustento familiar são predominantes nesse contexto. Além disso, Muhammad et al., (2021) complementam ao afirmar que a autonomia e o controle de horário surgem como estratégias não apenas para equilibrar responsabilidades familiares, mas também para cuidar da saúde em situações cuja flexibilidade é essencial. Marques et al., (2018) corroboram essa visão, ao destacar que o empreendedorismo é frequentemente escolhido como uma solução prática para lidar com múltiplas demandas em um contexto de vulnerabilidade.

A terceira categoria, dificuldades ao empreender informalmente, traz os desafios enfrentados por mulheres nessa condição. Segundo Karki & Xheneti, (2018), administrar o tempo de forma eficiente é um dos principais obstáculos, especialmente em um cenário onde recursos são escassos e o trabalho informal exige dedicação constante. As pressões financeiras e as emocionais relacionadas à informalidade podem impactar negativamente a saúde mental das empreendedoras na perspectiva de Mamun et al., (2019), não obstante a isso, Ribeiro & Plonski, (2020) acrescentam que o equilíbrio financeiro em negócios informais é, particularmente, delicado, dado o acesso limitado ao suporte institucional ou recursos formais.

Por fim, a categoria, fatores para não formalizarem evidenciam os aspectos que desmotivam as empreendedoras a registrarem seus negócios, destacando a burocracia, os custos associados aos impostos, como os principais obstáculos (Thai & Turkina, 2014). As experiências prévias com a formalização, muitas vezes levam à desistência de tentar novamente (Feijo et al., 2009), além disso, muitas empreendedoras consideram desnecessário formalizar negócios de pequeno porte, pois acreditam que isso não agrega valor às suas atividades, corroborando a pesquisa de Ejaz et al., (2023).

As trajetórias vivenciadas pelas empreendedoras variam em função das suas experiências profissionais e familiares conforme o tópico a seguir:

4.3 Trabalho por conta própria

A análise do trabalho por conta própria das empreendedoras (Apêndice C), revela que o empreendedorismo no setor informal, é movido por múltiplos fatores e situações, conforme a Figura .

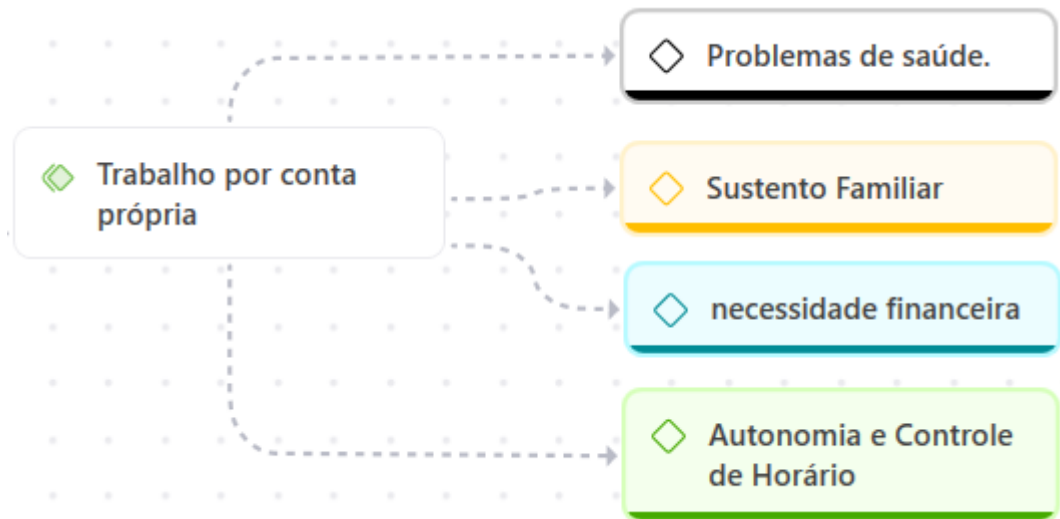


Figura 4: Fatores do trabalho por conta própria.

Fonte: Organizado pelo Atlas TI a partir de dados das entrevistas, 2024.

A realização pessoal, necessidade financeira e o desejo de independência que levam essas mulheres a trabalharem por conta própria apontam a necessidade financeira (Franck, 2012), conforme ilustrado a seguir:

“[...] ao me ver só com meu filho, precisa fazer algo com o pouco dinheiro que eu tinha que melhorasse o financeiro” (E04).

“[...] após a separação, com dois filhos e sem ter pensão para eles, não podia ficar dependendo financeiramente dos meus pais” (E07).

“[...] ter minha independência financeira e ajudar meu marido a manter a casa” (E14).

O desejo de independência e realização pessoal, citados por esses autores (Carranza et al., 2018, Karki & Xheneti, 2018), também são ilustrados nas falas das participantes da pesquisa.

“Consegui pagar os estudos da minha filha e futuramente pagar a faculdade dela” (E06).

“Eu consegui criar meus filhos, comprar um terreno e construir minha casa fazendo unhas, gosto do que eu faço” (E07).

“Trabalho por conta própria para ter a minha independência financeira e ajudar o meu marido a manter a casa” (E14).

No entanto, o ponto em comum com as empreendedoras entrevistadas é a presença de situações de ruptura em suas vidas pessoais e familiares resultando no empreendedorismo por necessidade. Essas situações, muitas vezes difíceis, como problemas de saúde e rompimentos conjugais, criaram as condições para o surgimento de uma nova etapa profissional, por meio do trabalho por conta própria (Welter et al., 2017).

“Trabalhar num lugar fechado me trouxe doenças como baixa inumidade e depressão” (E01).

“Aquela correria no emprego formal, não ter hora para comer, me adoceceu, estou tratando até hoje” (E02).

“Não podemos deixar os pensamentos negativos e o emocional tomem conta da nossa vida e fazer parte das nossas decisões [...] é uma luta diária contra você mesmo” (E16).

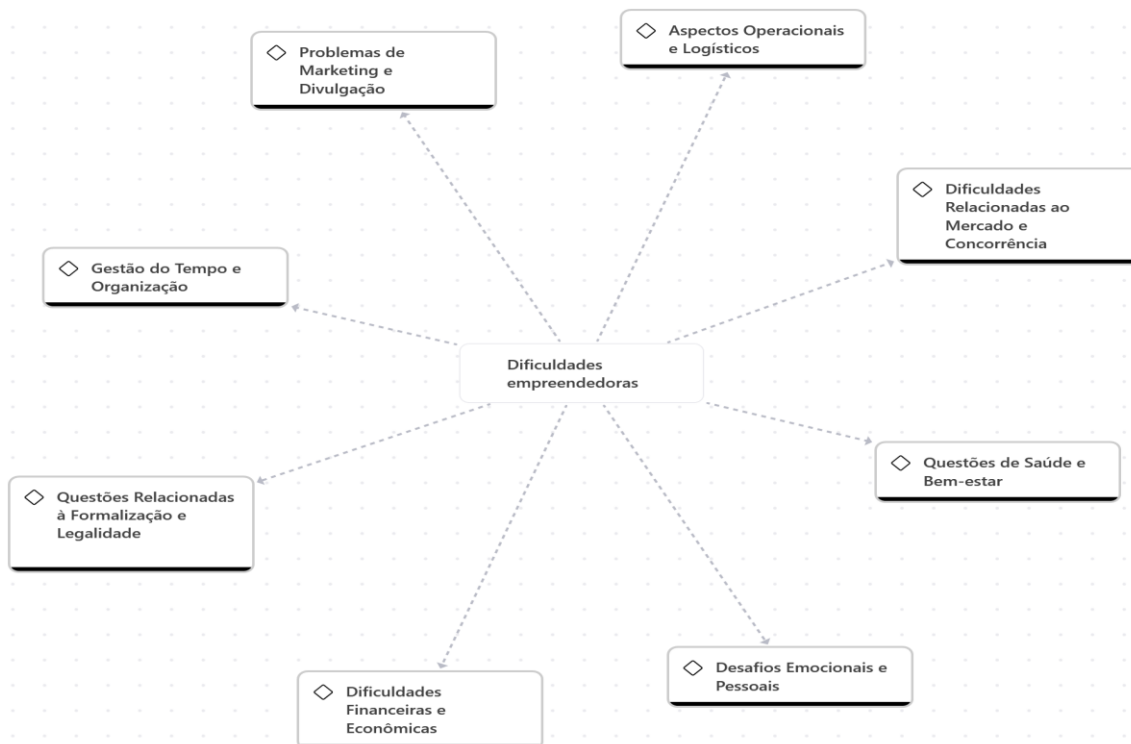
Essa realidade reflete o que Nogueira (2017) aponta em sua análise sobre a economia informal no Brasil, destacando que o trabalho por conta própria está fortemente relacionado à busca por subsistência diante de contextos de precariedade. Segundo o autor, a produção em pequena escala e a falta de separação entre capital e trabalho são características centrais dessas atividades, muitas vezes impulsionadas por necessidades econômicas e emocionais. Além disso, Nogueira (2017) ressalta que os trabalhadores por conta própria compõem um dos principais segmentos da economia informal, reiterando sua importância no cenário de transformações sociais e econômicas do país.

As dificuldades vivenciadas pelas empreendedoras variam em função das suas experiências profissionais e familiares conforme o tópico a seguir:

4.4 Dificuldades enfrentadas e como lidaram

As dificuldades enfrentadas por empreendedoras no setor informal são multifacetadas e refletem as limitações estruturais e pessoais que marcam suas trajetórias. Esses desafios vão desde a gestão do tempo e recursos financeiros até questões relacionadas à saúde física e emocional, que frequentemente são agravadas pela ausência de suporte institucional. Como destacam Karki e Xheneti (2018), a capacidade de gerenciar essas adversidades é essencial para a sustentabilidade de seus negócios. Complementarmente, Mamun et al. (2019) destacam que as pressões financeiras e emocionais não apenas afetam a viabilidade das atividades empreendedoras, mas também podem comprometer o bem-estar das empreendedoras, exigindo estratégias inovadoras e resiliência para manterem suas operações e conciliá-las com as demandas pessoais e familiares. A Figura 5, mapeia as dificuldades informadas pelas participantes da pesquisa.

Figura 5 – Dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras por conta própria



Fonte: Organizado pelo Atlas TI a partir de dados das entrevistas, 2024.

As empreendedoras informais enfrentam uma série de obstáculos que impactam diretamente a gestão e a sustentabilidade de seus negócios. Esses desafios, que abrangem desde questões operacionais até dificuldades emocionais, são uma constante nas trajetórias dessas mulheres (Karki & Xheneti, 2018).

A gestão do tempo, por exemplo, emerge como uma dificuldade central para as empreendedoras, especialmente aquelas que conciliam seus negócios com outras responsabilidades, como o cuidado com a família (Hughes et al., 2012).

“Às vezes a cliente desmarca em cima da hora [...] A gente se planeja, está esperando e ela cancela [...] por isso, agora procuro organizar meus atendimentos em bairros próximos [...] ficar indo de um lugar para outro consome tempo.” (E01)

“A principal dificuldade que enfrento é encontrar tempo para produzir minhas encomendas, já que tenho uma criança pequena [...] muitas vezes espero meu filho dormir para então confeccionar os produtos e realizar as entregas.” (E08)

“Tento conciliar meu trabalho com a minha família, pois atuo dentro de casa [...] tenho um esposo, um filho e uma casa para administrar, que gosto de manter organizada. Sou bastante dedicada a equilibrar essas responsabilidades, buscando conciliar o trabalho com as demandas de ser mãe e manter o lar em ordem.” (E09)

A pressão por equilibrar as demandas do trabalho com as obrigações pessoais pode gerar uma sobrecarga emocional e física, como discutido por Karki & Xheneti, (2018). Nogueira, (2017), complementa ao destacar que o trabalho por conta própria no setor informal é caracterizado por baixa escala de produção, ausência de separação entre capital e trabalho, e limitado acesso a infraestrutura organizacional. Essas características tornam a gestão do tempo como uma das principais barreiras ao sucesso de empreendimentos informais, principalmente quando recursos são limitados.

No campo das dificuldades financeiras, Nogueira (2017) ressalta que a informalidade é frequentemente associada à precariedade, sendo uma estratégia de sobrevivência em contextos de restrições econômicas. A falta de capital e a escassez de recursos financeiros são desafios recorrentes para as empreendedoras informais. (Benites et al., 2021; Muhammad et al., 2021) destacam que, frequentemente, essas mulheres têm que operar dentro de orçamentos apertados, o que as força a aceitar condições desfavoráveis, como preços baixos e condições de pagamento

restritivas, como forma de garantir a sobrevivência do negócio. Esse fenômeno é amplificado pela falta de fornecedores locais e pela necessidade de deslocamento para a compra de insumos, como observam (Mamun et al., 2019), que sugerem que a falta de uma rede de fornecedores de confiança prejudica a competitividade e a viabilidade financeira dos negócios.

“O único problema que eu enfrento, é encontrar material. Aqui em Santa Isabel é muito difícil, o que tem aqui é muito caro [...] tenho que procurar em São José ou pela internet os materiais que eu uso, para conseguir com valor mais acessível [...] se comprasse aqui, meu trabalho seria muito caro.” (E01)

"Eu tenho um filho de três anos, que é autista, e isso mudou muito a minha rotina. Meu marido tem um convênio que ajuda bastante nos cuidados com ele, mas percebi que não dava para ficar apenas nisso [...] decidi que precisaria voltar a trabalhar.” (E03)

"No começo, financeiramente, foi muito difícil. Eu não tinha nada e comecei a trabalhar atendendo a domicílio. [...] com o tempo, consegui o que precisava para montar o meu espaço em casa e trabalhar com mais tranquilidade, sem precisar pagar aluguel [...] tive que batalhar muito, e ainda mais com meu marido desempregado por cinco anos, depois de ser demitido após 23 anos de trabalho". (E11)

A dificuldade com marketing e a promoção do negócio também é uma barreira significativa. Como observam Carranza et al., (2018) e Sadaf, (2024), muitas empreendedoras informais carecem de conhecimento e recursos para desenvolver estratégias de marketing eficazes, o que compromete a capacidade de atrair novos clientes e expandir seus negócios. A ausência de uma plataforma de divulgação adequada limita o alcance de seus produtos e serviços, restringindo as oportunidades de crescimento, como apontado pelo Relatório (GEM, 2023), que destaca como as limitações no marketing e na visibilidade podem resultar em estagnação para o empreendedor informal.

"Divulgo pouco [...] sou a única responsável e tenho outros compromissos, prefiro limitar a divulgação para não me sobrecarregar. O produto é natural [...] preciso controlar a quantidade para conseguir cumprir os pedidos." (E08)

“Meu negócio precisa ser mais conhecido. Estou há sete anos na área, mas meu negócio não está bem divulgado do jeito que ele precisa ser.” (E14)

Além dos desafios operacionais, os aspectos logísticos também surgem como um grande obstáculo. A falta de planejamento eficiente e a escassez de fornecedores locais são problemas frequentemente observados, como discutido por Thai & Turkina, (2014), que apontam que a ausência de infraestrutura local para apoiar o crescimento de pequenos negócios informais pode levar a custos operacionais elevados e dificuldades na gestão de recursos. Esses fatores, somados a dificuldades na gestão de estoques e na aquisição de materiais, comprometem ainda mais a sustentabilidade e a competitividade do negócio.

“Planejo as visitas aos fornecedores e organizo o trajeto conforme a distância, para otimizar meu tempo [...] com tantas responsabilidades, como preparar o almoço, cuidar do filho e levá-lo à escola, a organização é essencial. Aproveito essas idas para conferir materiais adicionais, garantindo que tudo esteja pronto para atender as demandas.” (E02)

“Com o fechamento de uma empresa que fornecia materiais a preços acessíveis, enfrentamos dificuldades adicionais para manter os custos do negócio sob controle.” (E11)

"Aqui na cidade, os fornecedores com preços acessíveis são muito limitados, o que torna desafiador manter um equilíbrio entre oferecer preços justos aos clientes e garantir a viabilidade financeira do negócio [...] frequentemente preciso buscar materiais em outros municípios, o que aumenta os custos e consome mais tempo [...] as idas a cidades vizinhas, demandam planejamento e um volume maior de compras para compensar o deslocamento." (E14)

A saúde emocional e o equilíbrio pessoal das empreendedoras também são questões citadas por elas. A ansiedade, o pessimismo e a dificuldade em manter a disciplina são fatores que afetam a capacidade dessas mulheres de tomar decisões estratégicas eficazes. Segundo Ribeiro & Plonski, (2020), esses desafios psicológicos são exacerbados por problemas pessoais, como divórcios ou doenças, que comprometem ainda mais a capacidade das empreendedoras de operar de forma eficiente. A falta de apoio social e institucional para enfrentar essas dificuldades aumenta a precariedade dessas condições e contribui para um ambiente de trabalho menos seguro e saudável.

"Eu costumava lidar com muita ansiedade, a ponto de me sentir emocionalmente sobrecarregada, chegando a chorar com frequência. Sentia uma tristeza constante, algo difícil de

explicar [...] No entanto, percebi que a ginástica tem sido uma grande aliada para aliviar esse sentimento e reduzir minha ansiedade." (E12)

"Estou aprendendo a viver um dia de cada vez, focando em controlar minha ansiedade e meu emocional. Tenho buscado acreditar mais em mim e me conectar com pessoas de mentalidade empreendedora e atitude positiva. Tenho me afastado de tudo o que é negativo [...] pois sinto que preciso me blindar para alcançar meus objetivos. Não é que eu não goste das pessoas, mas entendo que, dependendo da mentalidade delas, não posso passar muito tempo ao lado de algumas. Neste momento, sei o que quero e preciso estar cercada pelas influências certas para atingir minhas metas." (E13)

"Vivemos uma recessão, enfrentando dificuldades diárias que surgem constantemente. No entanto, nossos próprios pensamentos podem nos levar a lugares perigosos, impulsionando-nos a desistir ou a tomar decisões equivocadas baseadas na adversidade do momento [...] É importante reconhecer que é apenas uma fase, e tomar decisões definitivas em momentos de dificuldade pode trazer mais prejuízos do que soluções." (E16)

Ademais, os problemas de saúde e o bem-estar das empreendedoras, frequentemente negligenciados, também afetam sua produtividade. A falta de suporte formal e a precariedade das condições de trabalho refletem uma realidade em que as empreendedoras informais enfrentam dificuldades adicionais, como dores físicas e recuperação de cirurgias, sem o devido apoio institucional. Isso é corroborado por Mamun et al., (2019), que ressaltam como as condições de trabalho informais estão frequentemente associadas à falta de uma rede de apoio adequada, o que agrava a precariedade do trabalho informal.

A resistência à formalização é outro aspecto relevante, como identificado por Thai & Turkina, (2014) e Ejaz et al., (2023). Muitos empreendedores não percebem as vantagens da formalização, considerando a burocracia (La Porta & Shleifer, 2014), os impostos e a desconfiança nas políticas públicas como fatores que desestimulam a legalização de seus negócios (Williams et al., 2020). De acordo com (Sadaf, 2024), a formalização é vista, frequentemente, como um obstáculo financeiro e administrativo, em vez de uma oportunidade de crescimento e acesso a benefícios, o que perpetua a informalidade e limita o acesso a recursos que poderiam apoiar o desenvolvimento desses negócios.

“A burocracia foi o que mais me desanimou. Eu até cheguei a pesquisar e ver como funcionava, mas era tanta coisa que acabei deixando pra depois. Fui adiando, o tempo foi passando, e, no fim, acho que desisti mesmo.” (E04)

“Lidar com taxas e impostos, provavelmente não conseguiria manter meu negócio funcionando [...] vejo isso na experiência da minha mãe, que também evitou criar um CNPJ justamente por causa dos custos que surgem depois [...] não é só abrir um CNPJ, você precisa assumir todas as responsabilidades que vêm junto” (E05)

“Eu tenho medo de faltar alguma coisa para minha família [...] sei que o valor é baixo, mas tenho outras prioridades” (E12)

Na visão dos gestores públicos, os motivos para os trabalhadores por conta própria não formalizarem, são:

“Existe um medo, principalmente de perder o Bolsa Família ou algum outro auxílio do governo, porque, ao abrir o MEI, o benefício é cancelado imediatamente. Muitas pessoas têm esse direito adquirido e, por isso, evitam formalizar.” (G01)

“Não tem interesse em seguir carreira ou realmente investir em abrir um negócio, faz o curso para ocupar o tempo [...] Algumas pessoas têm outros motivos, como perceber que não era o que queriam de verdade. Há várias razões pelas quais muitos não seguem nessa direção. Algumas famílias, por exemplo, desencorajam, e outros têm medo de abrir um CNPJ e enfrentar as responsabilidades que vêm com isso.” (G02)

“Percebo que, muitas vezes, a falta de formalização está ligada ao medo. As pessoas têm receio, seja por experiências traumáticas no passado, problemas com o setor financeiro, órgãos como a Receita Federal, ou até situações como cair na malha fina. Já vi casos em que o medo está relacionado à possibilidade de o dinheiro da empresa gerar restrições ligadas à conta física do empreendedor. Esse tipo de bloqueio acaba impedindo uma eventual abertura de empresa, mesmo quando isso não deveria ser um motivo para evitar a formalização.” (G03)

Por fim, o cenário mercadológico também impõe desafios significativos, como a concorrência desleal, que muitas vezes força os empreendedores a operar com preços abaixo do custo para garantir algum volume de vendas. Essas condições, conforme apontado por (Marques et al., 2018), são reflexos da falta de capacitação e de apoio institucional para pequenos negócios,

o que torna difícil a adaptação e a inovação, essenciais para a sobrevivência no mercado competitivo.

"É necessário estar constantemente inovando, pois o que hoje é tendência pode deixar de ser em 30 ou 60 dias. Por isso, sempre busco criar receitas novas, atendendo às demandas do mercado [...] preciso adaptar tudo o que faço para atender aos perfis de consumidores. Não posso me limitar a um único público; é importante expandir. É desafiador, mas funciona." (E04)

"Os colegas de profissão muitas vezes, não realizam a precificação adequada dos produtos. Para chegar a um preço final justo, é necessário considerar todo o processo de precificação, incluindo insumos, embalagens e outros custos [...] no entanto, há quem opte por oferecer valores mais baixos para atrair mais clientes [...] essa dinâmica cria uma competição que, por vezes, pode ser considerada desleal." (E14)

Diante desses desafios, é evidente a necessidade de políticas públicas mais eficazes que ofereçam capacitação, suporte técnico e financeiro, além de incentivos à formalização, como sugerem os estudos de Benites et al., (2021); Muhammad et al., (2021) e Souza, (2019). Essas medidas podem ajudar a mitigar as dificuldades enfrentadas pelas empreendedoras informais e promover sua inclusão no mercado formal, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social das comunidades em que operam.

4.5 Fatores da não formalização

As empreendedoras informais, como por exemplo, E01, E05, E07, E10, E13 mencionam que não identificaram a necessidade de formalização devido ao tipo de atendimento que prestam (APÊNDICE E).

Os fragmentos das falas ilustram esta situação.

"Até o momento, tenho atendido a domicílio, o que não exige que eu tenha uma empresa formalizada. Dessa forma, assumo menos responsabilidades financeiras, como o pagamento de impostos, e consigo continuar realizando o trabalho que já faço." (E01)

"Não enxerguei uma necessidade imediata para formalizar o negócio e ter um CNPJ. Embora não seja um empreendimento de grande porte, que justificasse a formalização como MEI [...] a

legislação também não exige isso de mim, então acabei deixando a formalização de lado por enquanto.” (E05)

“Não achei necessário formalizar o negócio. Foi algo que fui levando de maneira mais espontânea, e deu certo assim. Trabalhar em casa me permite fazer meu planejamento de forma tranquila, e durante todo esse tempo, não senti a necessidade de buscar a formalização.” (E07)

“Por enquanto, não tenho a intenção de formalizar, pois ainda não sei como lidar com esses processos. Preciso estudar mais sobre o assunto e me organizar melhor. Tenho um espaço em casa onde faço as coisas, mas penso em criar um cantinho específico para depois lidar com a parte burocrática” (E10)

“Na realidade, eu nunca tinha pensado nisso. Não entendia o que significava ter um CNPJ ou um MEI [...] o que me motivava a não buscar essa formalização era a falta de conhecimento.” (E13)

No caso de atendimentos domiciliares, muitos não percebem a vantagem de registrar formalmente seus negócios, considerando que operam de forma autônoma e sem a necessidade de interagir com outros agentes econômicos ou com um número significativo de clientes. De acordo com Sadaf, (2024) e Muhammad et al., (2021), essa falta de percepção sobre os benefícios da formalização é comum em microempreendedores que atuam em contextos de baixa visibilidade ou sem interações frequentes com o sistema formal de mercado. Os empreendedores informais frequentemente não veem a formalização como algo que traga vantagens imediatas, como acesso a crédito ou benefícios sociais, o que reflete diretamente nas decisões desses empreendedores de manter seus negócios informais (Carranza et al., 2018). Essa ausência de formalização está diretamente ligada às características do setor informal, onde há uma predominância de baixa escala produtiva e limitada separação entre capital e trabalho. Essas condições criam um ambiente onde a formalização pode parecer desnecessária ou até mesmo onerosa para os empreendedores (Nogueira, 2017).

A burocracia foi identificada como uma barreira significativa para a formalização em vários relatos, como nos casos de E04 e E11.

“A burocracia foi um grande obstáculo para mim. Eu cheguei a tentar entender como formalizar o negócio, mas era tanta coisa para fazer que acabei deixando de lado. O tempo foi passando e, sinceramente, desisti. Não sei como está hoje, mas há alguns anos, parecia ser um processo tão complicado.” (E04)

“Na época, eu não me preocupava com a parte burocrática. A minha necessidade era simplesmente fazer o que precisava ser feito, levar o negócio adiante. A parte burocrática, como a questão do registro e outros detalhes, eu acabei deixando de lado.” (E11)

Estas empreendedoras destacam que a formalização envolve um processo complicado, com exigências que consomem tempo e recursos. Esse fator está diretamente relacionado à literatura de (Ribeiro & Plonski, 2020) e (Thai & Turkina, 2014), que apontam que a complexidade do processo burocrático é um dos principais desestímulos à formalização, especialmente para pequenos negócios informais. Para essas empreendedoras, a formalização é vista como um obstáculo desnecessário diante dos baixos custos operacionais e da simplicidade de manter o negócio informal. O setor informal frequentemente enfrenta dificuldades de organização e acesso a recursos que facilitem a formalização, sendo a burocracia um obstáculo significativo (Nogueira, 2017). A informalidade, em muitos casos, é percebida como uma alternativa prática diante das exigências do sistema formal.

Diversas empreendedoras indicam a falta de recursos financeiros como um impeditivo para a formalização (E03, E06).

“Eu não formalizei o meu negócio porque, no momento, precisei de dinheiro mais rápido. Quando voltei a trabalhar no regime CLT, consegui uma fonte de renda mais imediata. Sei que, para ter um negócio, é necessário tempo para construir uma clientela e, enquanto isso, a renda extra levaria mais tempo para se consolidar. Por isso, priorizei a estabilidade financeira a curto prazo, sem me preocupar em formalizar o negócio nesse momento.” (E03)

“Eu não consegui focar na formalização do meu negócio porque estava mais preocupada com as despesas operacionais, como comprar os insumos e garantir que o negócio funcionasse. Não tenho CNPJ, compro as coisas no cartão ou à vista, sem a necessidade de formalizar. A correria e a dúvida sobre a viabilidade me fizeram deixar isso de lado. No entanto, já se passaram 4, 5 anos e, até agora, o negócio tem dado certo, graças a Deus.” (E06)

A falta de capital para investir no negócio e o medo de assumir custos com impostos e taxas, como relatado por E8, são desafios recorrentes. Mamun et al., (2019) e OIT, (2009) apontam que a falta de recursos financeiros é uma das principais razões pelas quais os empreendedores informais escolhem não formalizar seus negócios, pois temem que a carga tributária e os custos operacionais elevados possam comprometer a sustentabilidade do negócio. O relatório (GEM, 2023) também aponta que, em muitos casos, o custo da formalização é percebido como desproporcional ao tamanho e à escala do negócio informal, especialmente em empreendimentos de pequeno porte.

O medo e a insegurança, como ilustrado por E06 e E16, também são barreiras relevantes.

“Ficava nessa dúvida, pensando: "Será que este ano vai dar certo? E o próximo?" Então, comecei a segurar um pouco as coisas. Como eram três sócios no começo e houve várias complicações, acabei ficando com as dívidas deles. Fui pagando uma por uma, o que acabou impactando na parte financeira e na cotação das minhas decisões. Mas hoje, eu resolvi que não quero mais sócios. Meu único sócio agora é Deus.” (E06)

“Meu negócio já havia sido formalizado, com MEI, mas depois de todas as controvérsias que enfrentei e das dificuldades no período da pandemia em que as coisas não estavam indo bem, acabei parando com a formalização [...]. A verdade é que não dá para confiar nas coisas que vêm do governo. Embora eu veja boas intenções, não acredito, infelizmente. [...] a experiência me mostrou que a confiança no sistema não tem valido a pena [...] não tem dado certo acreditar nos discursos do governo ou nas promessas que fazem.” (E16)

A insegurança em relação à viabilidade do negócio, seja pela falta de confiança no sucesso futuro (E06) ou pela desconfiança nas políticas públicas, como no caso de E16, que enfrentou dificuldades após o fechamento de seu negócio durante a pandemia, conforme estudos de Benites et al., (2021); Souza et al., (2020). Muitos empreendedores informais, especialmente os que já enfrentaram dificuldades com a formalização no passado, têm receios de que o processo não traga benefícios reais, o que é um reflexo de sua desconfiança nas políticas governamentais de apoio aos pequenos negócios Marques et al., (2018) e Sadaf, (2024).

Em outros casos (E05, E07, E15), as empreendedoras não veem necessidade de formalizar seus negócios porque não têm interesse em expandir ou contratar funcionários. Elas optam por uma operação mais simples e controlada, sem a intenção de crescer ou profissionalizar o negócio.

Essa perspectiva está alinhada com a ideia apresentada por (Karki & Xheneti, 2018), que sugerem que empreendedores informais que não têm planos de expansão muitas vezes não consideram a formalização como algo vantajoso, já que ela implica custos adicionais com impostos e obrigações legais, além da necessidade de mais estrutura e organização.

“Não enxerguei uma necessidade clara de formalizar e ter um CNPJ. Meu negócio é pequeno, não chega ao ponto de justificar a abertura de um MEI, por exemplo. Por isso, acabei deixando essa questão de lado.” (E05)

“Não achei necessário [...] fui deixando desse jeito e acabou dando certo. Por isso, não me preocupei em buscar a formalização. Trabalho em casa, faço meu próprio planejamento, e, até hoje, não senti a necessidade de formalizar.” (E07)

“Atualmente, eu acho um pouco complicado formalizar o negócio, principalmente por preferir trabalhar sozinha. A formalização, que exigiria talvez uma estrutura maior e até a contratação de alguém, não parece viável para mim no momento. Estou conseguindo administrar tudo de forma independente, o que me permite manter o controle total sobre o que faço, sem as cobranças e desgastes que podem surgir ao ter alguém trabalhando comigo. Se, no futuro, eu sentir que é necessário abrir uma empresa e contratar pessoas, posso até considerar essa possibilidade. Mas, por enquanto, prefiro evitar essa responsabilidade adicional e seguir como estou, sem formalizar o negócio.” (E15)

Nogueira (2017) destaca que muitas unidades do setor informal são marcadas pela precariedade financeira, dificultando investimentos em formalização e em outras melhorias estruturais. A falta de recursos força as empreendedoras a priorizarem a sobrevivência imediata, postergando ou abandonando a ideia de formalizar seus negócios.

A experiência negativa com a formalização também se destaca, como no caso de E09, que teve o CPF bloqueado e enfrentou o bloqueio de bens devido à formalização de um CNPJ.

“Quando eu trabalhava com meu irmão, emprestei o meu nome para a empresa. No início, foi muito bom, consegui até ganhar um carro, tive muitas conquistas. Mas depois, a empresa começou a ter problemas financeiros e a dever aos funcionários, e o nome foi utilizado em processos judiciais. Isso não envolveu diretamente meu irmão, mas sim o meu nome, o que acabou prejudicando muito minha situação. Para limpar meu nome, tive que buscar outro emprego e passei a ter restrições financeiras. Depois disso, percebi que não poderia mais ter

nada em meu nome, já que eu precisava seguir um caminho diferente. Embora eu tenha pessoas de confiança para me ajudar, isso me impediu de formalizar meu negócio.” (E09)

Discutido por (Ejaz et al., 2023; RME, 2023) em como as experiências passadas, como falências, bloqueios de bens ou a percepção de que a formalização não trouxe benefícios, podem contribuir para a resistência à formalização. Essas empreendedoras, que já tentaram regularizar suas atividades anteriormente, muitas vezes têm receio de repetir essa experiência e, portanto, preferem continuar no mercado informal. Esses relatos reforçam a análise de Nogueira (2017), que aponta a fragilidade dos negócios informais frente a dificuldades econômicas e legais, muitas vezes levando ao abandono da formalização devido a experiências negativas ou desconfiança em relação às políticas públicas.

Abaixo, apresentam-se as principais razões identificadas por empreendedores que, apesar de atuarem no mercado, não se formalizaram. Essas razões foram categorizadas com base nas respostas obtidas, visando compreender os obstáculos mais comuns e as dificuldades enfrentadas por esses indivíduos, conforme a Tabela 9.

Tabela 9: Razões para as empreendedoras não formalizarem

Razões para não formalizarem	
Falta de Necessidade Percebida	
Atendimento Domiciliar / Negócio de Pequeno Porte:	
E01	Não enxergou a necessidade devido ao atendimento domiciliar.
E07	Não identificou necessidade devido ao atendimento em casa.
E08	Não percebeu necessidade por ser um pequeno negócio sem funcionários.
E10	Avaliou que o modelo informal foi suficiente para o sucesso do negócio.
E13	Não viu necessidade, dado o trabalho realizado em casa.
Dificuldades Relacionadas à Burocracia	
Percepção de Obstáculo ou Complexidade:	
E04	Considera a burocracia um obstáculo, pesquisou sobre a formalização, mas falta tempo.
E11	Enxerga a burocracia como um desafio.
E16	Desconfia das políticas governamentais após a falência do negócio durante a pandemia.
Falta de Tempo e Recursos	
Impossibilidade de Conciliar Trabalho e Formalização:	
E03	Necessitaria de capital para investir no negócio e divide-se entre trabalho formal (CLT) e informal.
E05	Relata falta de recursos financeiros e dificuldade com a idade.
E14	Não conseguiu se organizar para retomar os pagamentos do MEI.
Insegurança e Falta de Confiança	
Medo de Não Ser Viável ou de Incorrer em Custos:	
E06	Sentiu insegurança sobre a viabilidade do negócio.
E09	Enfrentou restrições por ter o CPF bloqueado, e passou por bloqueio de bens.
E15	Sente insegurança em formalizar o negócio e não deseja contratar funcionários.
Falta de Conhecimento ou Aconselhamento Contrário	
Desinformação sobre o Processo ou Aconselhamento Legal:	
E12	Não percebe vantagem em formalizar o negócio e foi aconselhada por advogada de que a formalização não seria viável.

E13	Não tinha conhecimento prévio sobre o CNPJ.
Experiências Precedentes	
Histórico de Tentativas ou Desistências:	
E06	Já possuía CNPJ em outra empresa, mas não viu necessidade na nova situação.
E14	Já contribuiu como MEI, mas não conseguiu retomar a regularização

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

A análise das razões que levam os empreendedores a não formalizarem seus negócios revela um conjunto diversificado de desafios e percepções. Enquanto alguns destacam a falta de necessidade, como no caso de negócios domiciliares ou de pequeno porte, outras mencionam obstáculos relacionados à burocracia, insegurança financeira e falta de tempo. Além disso, o desconhecimento sobre os benefícios da formalização e experiências anteriores negativas também se mostram como barreiras significativas (Minniti & Nardone, 2007).

Esses fatores apontam para a necessidade de estratégias mais eficazes de orientação e apoio para a formalização, que possam diminuir as dificuldades enfrentadas por esses empreendedores e incentivar a transição para um modelo de negócios mais formal e sustentável (Minniti & Nardone, 2007).

A Figura 6 representa uma síntese dos principais achados relacionados à trajetória, dificuldades enfrentadas e os fatores para não formalizarem nas narrativas.

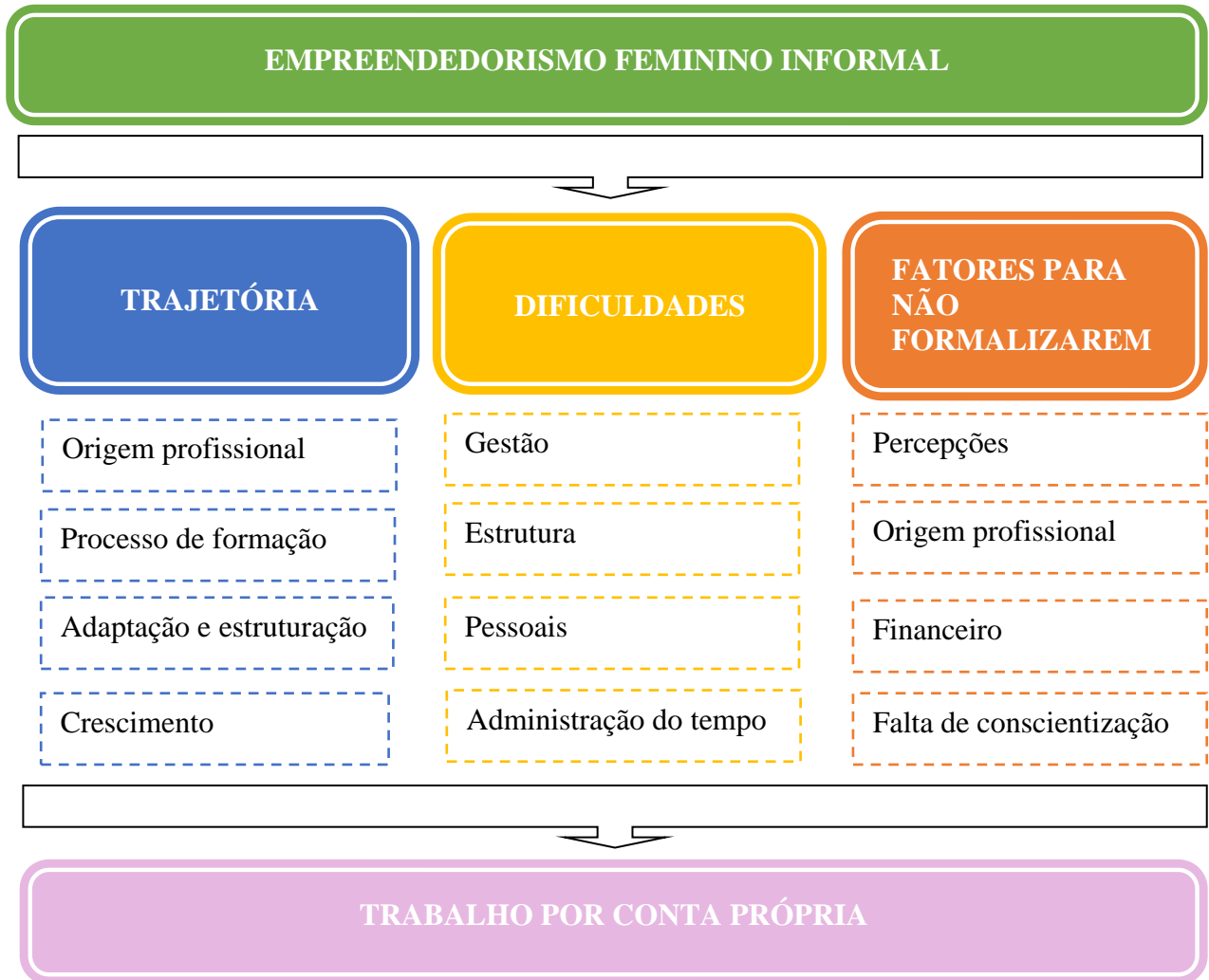


Figura 6: Framework da trajetória, dificuldades e fatores para não formalizarem

Fonte: Dados da pesquisa (2024) com base nas narrativas das entrevistadas

A análise das entrevistas com as empreendedoras informais revelou fatores relacionados à forma como elas iniciaram seus negócios e enfrentam as dificuldades diárias. A maioria das participantes começou a empreender por necessidade, movida por desafios financeiros, familiares ou pela busca por maior autonomia. Essas observações estão em consonância com a literatura sobre empreendedorismo informal feminino, como a de Tvrzká de Gouvêa et al., (2013), que destaca que muitas mulheres entram no mercado informal como uma resposta a dificuldades econômicas e sociais. A busca por maior liberdade financeira e a capacidade de conciliar responsabilidades familiares são fatores determinantes para a decisão de iniciar um negócio fora da formalidade, como demonstrado pelas empreendedoras que afirmaram atuar por conta própria para complementar a renda familiar ou alcançar a independência. Nessa linha, De Soto (1989)

argumenta que, para muitas empreendedoras informais, o desejo de evitar o sistema formal está relacionado à flexibilidade que o modelo informal oferece, sendo uma solução viável frente às dificuldades econômicas e sociais.

Os desafios enfrentados pelas empreendedoras informais, como a falta de recursos financeiros, dificuldades na gestão de estoque e o tempo excessivo gasto com deslocamentos, são problemas recorrentes observados nas entrevistas e alinhados com as pesquisas de Sutter et al., (2019), que afirmam que os empreendedores informais frequentemente operam com recursos limitados e enfrentam dificuldades logísticas que impactam o crescimento e a sustentabilidade dos negócios. Nas entrevistas, diversas participantes relataram a falta de fornecedores locais ou dificuldades em organizar as finanças do negócio, o que é um reflexo claro das limitações enfrentadas no setor informal, onde o acesso a crédito e à formação empresarial adequada é mais restrito. Nogueira (2017) também aborda a precariedade das condições no mercado informal, destacando a escassez de recursos e infraestrutura como desafios que limitam a capacidade de crescimento e a competitividade das pequenas empresas informais.

A falta de formalização dos negócios, apesar das dificuldades encontradas, é um fenômeno amplamente discutido na literatura. A maioria das empreendedoras entrevistadas alegou que a burocracia, os custos associados à formalização e a falta de tempo foram as principais barreiras para regularizar seus empreendimentos (Maloney, 2004; Williams & Martinez, 2014). Muitas empreendedoras informais percebem a formalização como um processo oneroso e desnecessário, uma vez que o modelo informal oferece flexibilidade e baixos custos operacionais. A ideia de que formalizar implica em um aumento da carga tributária e de obrigações fiscais é uma preocupação comum entre as mulheres empreendedoras, como apontado também por Soares (2014), que destacam que as dificuldades burocráticas muitas vezes desencorajam a transição para o mercado formal. Nogueira (2017) também reflete sobre a resistência à formalização, apontando que muitas empreendedoras do setor informal, principalmente aquelas com operações pequenas, veem a formalização como um obstáculo que envolve custos adicionais, sem retorno imediato, o que perpetua a informalidade.

Outro aspecto importante identificado nas entrevistas foi a forma como as empreendedoras informais equilibram o trabalho com as responsabilidades domésticas e familiares. Muitas das participantes relataram que o empreendedorismo informal lhes oferece flexibilidade para conciliar suas atividades empresariais com a vida familiar, especialmente com

filhos pequenos. Esse fato reflete as conclusões de Ejaz et al. (2023), que indicam que o empreendedorismo feminino, particularmente no contexto informal, é muitas vezes uma solução para equilibrar o trabalho e as responsabilidades familiares, uma vez que permite maior controle sobre o horário e as atividades diárias. As empreendedoras entrevistadas demonstraram uma capacidade significativa de adaptação e gerenciamento de tempo, utilizando estratégias como a divisão de tarefas com familiares ou a organização das atividades fora do horário comercial. Essa flexibilidade é uma característica central do trabalho por conta própria, como discutido por Nogueira (2017), que aponta que muitos empreendedores informais optam por esse modelo justamente pela possibilidade de organizar o tempo de acordo com as demandas pessoais e familiares.

As entrevistas revelaram uma grande resiliência e criatividade por parte das empreendedoras informais, que, apesar das dificuldades, encontraram maneiras de superar obstáculos e continuar seus negócios. Muitas delas investiram tempo em cursos de capacitação e utilizaram redes sociais e plataformas online para divulgar seus produtos e alcançar mais clientes, o que confirma a importância de recursos informais e soluções inovadoras no contexto do empreendedorismo feminino. Isso está em consonância com as observações de Schumpeter (1985), que argumenta que o empreendedorismo informal muitas vezes depende da inovação e da capacidade de adaptação frente a um ambiente econômico e institucional desafiador. A persistência e a busca por alternativas para superar as limitações estruturais do mercado informal refletem o espírito empreendedor das participantes, que, apesar da informalidade, demonstram uma abordagem proativa e estratégica para o crescimento de seus negócios. Diante das limitações do setor informal, os empreendedores dependem da criatividade e da inovação para se manterem competitivos e alcançarem o sucesso (Webb, 2009).

A pesquisa buscou explorar as razões pelas quais muitas empreendedoras informais optam por manter seus negócios fora do sistema formal, bem como os desafios e as motivações que sustentam essa escolha. Os resultados obtidos revelam um panorama diversificado de percepções e experiências que moldam a decisão de não formalizar os negócios.

Primeiramente, destaca-se que a falta de necessidade percebida de formalizar o negócio, especialmente em modelos de operação domésticos ou de pequeno porte, é uma das principais razões para a escolha da informalidade. Muitas empreendedoras consideram que o custo e a burocracia envolvidos na formalização não justificam os benefícios imediatos, uma vez que o

modelo informal oferece flexibilidade e menores encargos tributários, fatores valorizados especialmente por aquelas que buscam equilibrar as atividades empresariais com responsabilidades familiares. Esse cenário está em consonância com a argumentação de autores como Nogueira (2017) e Tvrzká de Gouvêa et al. (2013), que destacam a flexibilidade e a autonomia do empreendedorismo informal, frequentemente motivados pela necessidade de conciliar a vida pessoal e profissional.

Outro ponto relevante que emerge da pesquisa é a insegurança relacionada à formalização, muitas vezes associada a experiências negativas passadas, como problemas financeiros ou legais, que geraram um bloqueio de bens ou restrições pessoais. Essas vivências negativas, conforme relatado por algumas participantes, contribuem para um receio generalizado de que a formalização acarrete mais custos e responsabilidades, sem um retorno claro e imediato, o que reforça a resistência à transição para o mercado formal. De acordo com Nogueira (2017) e Ejaz et al. (2023), essas experiências passadas de falências ou bloqueios financeiros geram uma percepção negativa da formalização, o que leva muitas empreendedoras a preferirem seguir com seus negócios de forma não regulamentada, mantendo o controle total sobre as operações e evitando riscos adicionais.

Além disso, a pesquisa indicou que a burocracia e a falta de tempo são obstáculos para a formalização. Muitas empreendedoras mencionaram a dificuldade de conciliar o tempo necessário para regularizar a empresa com suas atividades diárias, o que torna a formalização uma tarefa ainda mais desafiadora. A falta de recursos financeiros também se apresentou como uma barreira para a transição, já que a formalização requer investimentos iniciais e constantes, como custos com impostos e encargos, o que muitas vezes é inviável para quem já enfrenta dificuldades financeiras, conforme apontado por autores como Maloney (2004) e Williams & Martinez (2014).

Por fim, é notável que muitas das empreendedoras entrevistadas, apesar de operarem no mercado informal, demonstram uma grande capacidade de resiliência e inovação. A utilização de redes sociais e plataformas online para divulgar os produtos, bem como a busca por capacitação, são exemplos da adaptabilidade e criatividade das empreendedoras informais. Essas ações refletem a capacidade do setor informal de se sustentar e até crescer, mesmo diante de limitações estruturais, o que está em consonância com as ideias de Schumpeter (1985) sobre a importância da inovação e da adaptabilidade no empreendedorismo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos achados desta pesquisa, é possível identificar algumas direções para investigações futuras que poderiam ampliar o entendimento sobre o empreendedorismo informal feminino. Primeiramente, seria interessante explorar de forma mais aprofundada os aspectos culturais e sociais que influenciam a resistência à formalização, particularmente no contexto de diferentes regiões ou segmentos de mercado. A pesquisa de campo poderia investigar como fatores como educação, apoio social e acesso a redes de apoio influenciam a decisão de formalizar ou não um negócio.

Outra linha de pesquisa relevante seria a análise das políticas públicas de incentivo à formalização e o impacto dessas políticas no comportamento dos empreendedores informais. Investigar a eficácia de programas de capacitação, isenções fiscais ou apoio financeiro, como forma de reduzir as barreiras percebidas, poderia oferecer insights que contribuirão para a formulação de políticas mais eficazes.

O estudo realizado contribui para uma compreensão mais ampla das dinâmicas do empreendedorismo informal feminino, ressaltando os desafios estruturais, as barreiras burocráticas e as estratégias criativas utilizadas por essas empreendedoras. Contudo, as futuras pesquisas podem aprofundar aspectos ainda não explorados, como a influência das políticas públicas e a eficácia de programas de capacitação, que têm o potencial de transformar a realidade das empreendedoras informais. Por outro lado, seria interessante buscar alternativas que ofereçam suporte direto às mulheres que trabalham por conta própria, ajudando-as a superar desafios e a alcançar maior estabilidade em seus negócios."

REFERÊNCIAS

- 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>
- Arum, R., & Müller, W. (Eds.). (2009). The reemergence of self-employment: A comparative study of self-employment dynamics and social inequality. *Princeton University Press*.
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67–94. <https://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0>
- Bardin, L. (2011). *Análise de Conteúdo* (70o ed).
- Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). 2 How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), 65–107. <https://doi.org/10.5465/19416520903053598>
- Benites, M., González-Díaz, R. R., Acevedo-Duque, Á., Becerra-Pérez, L. A., & Tristanco Cediel, G. (2021). Latin American Microentrepreneurs: Trajectories and Meanings about Informal Work. *Sustainability*, 13(10), 5449. <https://doi.org/10.3390/su13105449>
- Bosma, N., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelly, D., Guerrero, M., & Schott, T. (2021). *Relatório Global do Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021*. a Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.

- Bruton, G. D., Ireland, R. D., & Ketchen, D. J. (2012). Toward a Research Agenda on the Informal Economy. *Academy of Management Perspectives*, 26(3), 1–11. <https://doi.org/10.5465/amp.2012.0079>
- 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*.
- Caliskan, K., & Lounsbury, M. (2022). Entrepreneurialism as Discourse: Toward a Critical Research Agenda. Em R. N. Eberhart, M. Lounsbury, & H. E. Aldrich (Orgs.), *Research in the Sociology of Organizations* (p. 43–53). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S0733-558X20220000081003>
- Carranza, E., Dhakal, C., & Love, I. (2018). *Female entrepreneurs: how and why are they different? Jobs Working Paper; No. 20*. © World Bank, Washington, DC. <http://hdl.handle.net/10986/31004> License: CC BY 3.0 IGO
- Carvalho, L. S. (2021). *Mulheres e trabalho informal no Brasil: desigualdades e resistências*. Rio de Janeiro: Editora PUC-Rio.
- 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>
- Cieřlik, 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>
- Coffman CD and Sunny SA (2021) Reconceptualizing necessity and opportunity entrepreneurship: a needs-based view of entrepreneurial motivation. *Academy of Management Review* 46(4): 823–825.

- 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>
- Creswell, J. W. & Poth, C. N. (2016). *Qualitative Inquiry & Research Design*. Choosing Among Five Approaches. SAGE Publications, Inc. 2455. Teller Road. Thousand Oaks, California 91320.
- Creswell J. W. (2015). *A Concise Introduction to Mixed Methods Research*. Thousand Oaks, CA: Sage; 2015.
- Creswell, J. W. (2010). Mapping the developing landscape of mixed methods research. *The Sage handbook of mixed methods in social & behavioral research*, 45–68.
- Cunha, M. I. P. da. (2006). Formalidade e informalidade: Questões e perspectivas. *Etnográfica*, 10(2), 219-231.
- Darbi, W. P. K., Hall, C. M., & Knott, P. (2018). The informal sector: A review and agenda for management research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 301–324. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12131>
- Dau, L. A., & Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 668–686. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.05.002>
- 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.
- Deng W, Liang Q, Zhang SX, et al. (2023b) Beyond survival: necessity-based female entrepreneurship as a catalyst for job creation through dual legitimacy. *Asia Pacific Journal of Management*, ahead-of-print. DOI: 10.1007/s10490-023-0993webb0-4.

- De Soto, H (1989). *The Other Path*. London: Harper and Row.
- 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>
- Duffy, R. D., Blustein, D. L., Diemer, M. A., & Autin, K. L. (2016). The Psychology of Working Theory. *Journal of Counseling Psychology*, 63(2), 127–148.
<https://doi.org/10.1037/cou0000140>
- Ejaz, L., Grinevich, V., & Karatas-Ozkan, M. (2023). Women's informal entrepreneurship through the lens of institutional voids and institutional logics. *Gender, Work & Organization*, gwao.12968. <https://doi.org/10.1111/gwao.12968>
- 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/S1415-98482009000200007>
- Ferreira, J. M., & Nogueira, E. E. S. (2013). Mulheres e suas histórias: Razão, sensibilidade e subjetividade no empreendedorismo feminino. *Revista de Administração Contemporânea*, 17(4), 398–417. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552013000400002>
- Ferrín, M. (2023). Self-Employed Women in Europe: Lack of Opportunity or Forced by Necessity? *Work, Employment and Society*, 37(3), 625–644.
<https://doi.org/10.1177/09500170211035316>
- Flick, U. (2013). *Introdução à metodologia de pesquisa: Um guia para iniciantes*. Porto Alegre: Penso.
- Flick, U. (2009). *An introduction to qualitative research* (4th ed.). SAGE Publications.

- Flores, J. G. (1994). *Análisis de datos cualitativos: Aplicaciones a la investigación educativa*. Barcelona: LTC, PPU S.A.
- Franck, A. K. (2012). Factors motivating women's informal micro-entrepreneurship: Experiences from Penang, Malaysia. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(1), 65–78. <https://doi.org/10.1108/17566261211202981>
- Freytag, A., & Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. In *Springer* (pp. 157-170). Berlin and Heidelberg.
- GEM, B. G. (2014). *Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil* [Relatório Executivo 2023]. Recuperado de https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/gem%202014_rel%C3%B3rio%20executivo.pdf
- GEM, B. G. (2023). *Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil* [Relatório Executivo 2023]. Recuperado de <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/03/Relatorio-Executivo-GEM-BR-2023-2024-Diagramacao-v5.pdf>
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2023). Opportunity and/or Necessity Entrepreneurship? The Impact of the Socio-Economic Characteristics of Entrepreneurs. *Sustainability*, 15(14), 10786. <https://doi.org/10.3390/su151410786>
- Gimenez-Jimenez, D., Calabrò, A., & Urbano, D. (2020). The neglected role of formal and informal institutions in women's entrepreneurship: A multi-level analysis. *Journal of International Entrepreneurship*, 18(2), 196–226. <https://doi.org/10.1007/s10843-020-00270-8>
- 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>

- Gomes, M. Z., & Santana, W. (2004). *Empreendedorismo feminino e o conflito trabalho-família*. *Revista de Administração*, 39(4), 347-357. Disponível em <https://www.scielo.br/j/rausp/a/rtJ73mSzCyQDcD4ZxBGGbjD/?format=pdf&lang=pt>
- Gómez, M. C. P. (2011). Significados asociados al futuro laboral: Entre la formalidad y la informalidad. *Pensamiento Psicológico*, 9(16), 107-124.
- González-Díaz, R. R., Acevedo-Duque, Á., Salazar-Sepúlveda, G., & Castillo, D. (2021). Contributions of Subjective Well-Being and Good Living to the Contemporary Development of the Notion of Sustainable Human Development. *Sustainability*, 13(6), 3298. <https://doi.org/10.3390/su13063298>
- Guirado, C., Valdeperas, N., Tulla, A. F., Sendra, L., Badia, A., Evard, C., Cebollada, À., Espluga, J., Pallarès, I., & Vera, A. (2017). Social farming in Catalonia: Rural local development, employment opportunities and empowerment for people at risk of social exclusion. *Journal of Rural Studies*, 56, 180–197. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.09.015>
- Hughes, K. D., Jennings, J. E., Brush, C. G., Carter, S., & Welter, F. (2012). Extending women's entrepreneurship research in new directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3), 429–442. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00405.x>
- 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
- 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_parte1.pdf

Instituto de Pesquisa Aplicada (IPEA). (2024). *Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)*.

Recuperado de <https://www.ipea.gov.br/ods/index.html>

Instituto Rede Mulher Empreendedora. (2023). *Pesquisa IRME 2023: Perfil das mulheres empreendedoras no Brasil*. Recuperado de <https://rme.net.br/77-das-mulheres-comecaram-a-empreender-depois-da-maternidade-de-acordo-com-a-pesquisa-irme-2023/>

Rede Mulher Empreendedora. (2019). *Empreendedoras e seus negócios: Relatório de pesquisa 2019*. Recuperado de https://rme.net.br/wp-content/uploads/2019/06/1519750080Empreendedoras_e_seus_negcios.pdf

Karki, S. T., & Xheneti, M. (2018). *Jornal Internacional de Sociologia e Política Social Formalizando mulheres empresárias em Kathmandu, Nepal – Caminho para o empoderamento?*

Kirkwood, J. (2009). Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*, 24(5), 346–364. <https://doi.org/10.1108/17542410910968805>

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.

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>

Levy, S. (2008). *Good intentions, bad outcomes: Social policy, informality, and economic growth in Mexico*. Brookings Institution Press.

Loayza, N. V. (2016). Informality in the Process of Development and Growth. *The World Economy*, 39(12), 1856–1916. <https://doi.org/10.1111/twec.12480>

- 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>
- Magalhães, J. (2001). Relações de trabalho no Brasil: O movimento auto gestor como resposta à globalização da economia e seus reflexos no mercado de trabalho. *Revista Urutagua*. Universidade Estadual de Maringá.
- Maloney, W (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159–78.
- Mamun, A. A., Fazal, S. A., & Zainol, N. R. (2019). Economic Vulnerability, Entrepreneurial Competencies, and Performance of Informal Micro-Enterprises. *Journal of Poverty*, 23(5), 415–436. <https://doi.org/10.1080/10875549.2019.1587676>
- Marques, C., Leal, C., Ferreira, J., & Ratten, V. (2018). The formal-informal dilemma for women micro-entrepreneurs: Evidence from Brazil. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 14(5), 665–685. <https://doi.org/10.1108/JEC-03-2016-0008>
- Mendes, T., Braga, V., Correia, A., & Silva, C. (2023). Linking corporate social responsibility, cooperation and innovation: The triple bottom line perspective. *Innovation & Management Review*, 20(3), 244–280. <https://doi.org/10.1108/INMR-03-2021-0039>
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). The role of gender in the entrepreneurial process. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(4), 381-397. <https://doi.org/10.1007/s11301-007-0022-2>
- Muhammad, S., Kong, X., Saqib, S. E., & Beutell, N. J. (2021). Entrepreneurial Income and Wellbeing: Women’s Informal Entrepreneurship in a Developing Context. *Sustainability*, 13(18), 10262. <https://doi.org/10.3390/su131810262>

- Muñoz-Mora, J. C., Aparicio, S., Martinez-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>
- 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>
- Nogueira Pinheiro De Oliveira, E., Braz De Aquino, C. A., & Simão Nascimento, J. (2022). Informais, empreendedores ou precarizados? A trajetória de trabalhadores de comida de rua. *Actualidades en Psicología*, 36(132), 58–71. <https://doi.org/10.15517/ap.v36i132.43532>
- Nogueira, M. A. *Trabalho informal no Brasil: desafios e perspectivas no contexto atual*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2018.
- Nogueira, M. O. (2017). *Um pirilampo 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.
- Noronha, E. G. (2003). “Informal”, ilegal, injusto: Percepções do mercado de trabalho no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 18(53), 111–129. <https://doi.org/10.1590/S0102-69092003000300007>
- Omri, A. (2020). Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies: The roles of governance and the financial sector. *Journal of Business Research*, 108, 277–290. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.027>
- 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-brasil/documents/publication/wcms_714564.pdf

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-brasil/documents/publication/wcms_229714.pdf

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-informal>

Organização das Nações Unidas (ONU). (2015). *Transformando nosso mundo: a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável*. Nova Iorque: ONU. Disponível em: <https://brasil.un.org/pt-br/91863-agenda-2030>. Acesso em: 24 jan. 2025.

Oliveira, B. A., Paiva, V. V., & Ramos, A. C. S. (2022). *Empreendedorismo feminino: Os desafios enfrentados e as estratégias adotadas por empreendedoras no município de João Pessoa – PB*. *Cadernos de Gestão e Empreendedorismo*, 10(1), 30-44. Disponível em <https://periodicos.uff.br/cge/article/download/55109/32912/195487>

Oliveira, M. R. (2022). *Trabalho informal no Brasil: desafios e oportunidades nas regiões periféricas*. Fortaleza: Editora UFC.

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.

Oliveira, M., & Silva, J. (2017). Empreendedorismo feminino: Razão do empreendimento. *Revista Científica UNIESP*. Disponível em https://uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20170602115149.pdf

Oliveira, F. R. (2003). *Informalidade e exclusão social: uma abordagem crítica sobre o mercado de trabalho no Brasil*. São Paulo: Cortez.

- Pacheco, D. F., Dean, T. J., & Payne, D. S. (2010). Escaping the green prison: Entrepreneurship and the creation of opportunities for sustainable development. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 464–480. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.07.006>
- Porfírio, J. A., Felício, J. A., Rodrigues, R. M., & Carrilho, T. (2024). Exploring migrant entrepreneurship and innovation in ultraperipheral regions: An investigation on opportunity and necessity-driven entrepreneurship. *Journal of Innovation & Knowledge*, 9(4), 100573. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100573>
- Prefeitura Municipal de Santa Isabel (PMSI). (2024). *História de Santa Isabel*. Recuperado de <https://portal.santaisabel.sp.gov.br/nossa-cidade/>
- Ribeiro, A. T. V. B., & Plonski, G. A. (2020). Educação Empreendedora: O que dizem os artigos mais relevantes? Proposição de uma revisão de literatura e panorama de pesquisa. *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*, 9(1), 10–41. <https://doi.org/10.14211/regepe.v9i1.1633>
- Rothenberg, A. D., Gaduh, A., Burger, N. E., Chazali, C., Tjandraningsih, I., Radikun, R., Sutera, C., & Weilant, S. (2016). Rethinking Indonesia's Informal Sector. *World Development*, 80, 96–113. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.11.005>
- 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>
- Salvi, E., Belz, F.-M., & Bacq, S. (2023). Informal Entrepreneurship: An Integrative Review and Future Research Agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47(2), 265–303. <https://doi.org/10.1177/10422587221115365>
- 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>
- 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. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/2588>
- Sarreal, E. R. (2019). *Motives of Entrepreneurs in Entering the Informal Economy using the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Data*.
- SEBRAE. (2022). *Empreendedorismo feminino: Análise dos principais desafios e oportunidades para as mulheres empreendedoras no Brasil*. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em <https://agenciasebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/03/Pesquisa-Emp-Feminino-2022.pdf>
- Silva, L., & Pereira, R. (2009). *Empreendedorismo feminino: Oportunidade ou necessidade?*. Anais do Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia (SEGeT). Disponível em https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos09/412_Empreendedorismo_Feminino_Seget.pdf
- Silva, J. P. (2023). *Informalidade e desigualdades regionais no Brasil: um olhar para o Norte e Nordeste*. Recife: Editora UFPE.
- Silva, L. R., Sousa, R. M., Escobar, M. A. R., & Florêncio, M. N. S. (2022). *Estudo de um grupo de mulheres empreendedoras na cidade de São Braz – PI*. Anais do VIII Congresso Internacional de Pesquisa, Ensino e Extensão, 8(1). Disponível em <https://smart.institutoidv.org/2024/pdvg/uploads/742.pdf>
- Siqueira, ACO, JW Webb and GD Bruton (2016). Informal entrepreneurship and industry conditions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(1), 177–200.

- Schumpeter, J. (1985). O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. In *A teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Nova Cultural.
- 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.
- Soares, E. F. (2014). O comportamento empreendedor no mercado informal (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS. Recuperado de <http://repositorio.ufsm.br/handle/1/17264>
- 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>
- 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.ccsa.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)).
- Strobino, M. R. de C., & Teixeira, R. M. (2014). Empreendedorismo feminino e o conflito trabalho-família: Estudo de multicasos no comércio de material de construção da cidade de Curitiba. *Revista de Administração*, 49(1), 59–76. <https://doi.org/10.5700/rausp1131>
- Subramani, J. (2020). Concept of Entrepreneurs and Entrepreneurship- A Critical Review. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 5(5), 177–179.
- 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>

- Svoboda, J., Komárek, M., & Chromý, P. (2023). Institutional thickness of a shrinkage region with discontinuous development in a border periphery in Czechia. *Geografie*, 128(2), 153–177. <https://doi.org/10.37040/geografie.2023.005>
- Sydow, A., Cannatelli, B. L., Giudici, A., & Molteni, M. (2022). Entrepreneurial Workaround Practices in Severe Institutional Voids: Evidence From Kenya. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(2), 331–367. <https://doi.org/10.1177/1042258720929891>
- Sýkora, T., Raška, P., “Associate Professor, Department of Geography, Faculty of Science, Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem, Ústí nad Labem, Czech Republic”, Koutský, J., & “Associate Professor, Department of Regional Development and Public Administration, Faculty of Social and Economic Studies, Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem, Ústí nad Labem, Czech Republic”. (2022). Streamlining Informal Institutions for Local Strategic Planning and Development in a Post-Socialist Central-European Setting. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 67 E, 142–163. <https://doi.org/10.24193/tras.67E.8>
- Telles, R., Rocha, J. S. L. da, Siqueira, J. P. L. de, Hourneaux Junior, F., & Cardoso, S. R. (2016). Formalidade ou informalidade? Análise sobre os fatores presentes na decisão do microempreendedor brasileiro. *Revista Alcance*, 23(2), 189. <https://doi.org/10.14210/alcance.v23n2.p189-213>
- Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490–510. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.005>

- Toscano-Hernández, A. (2020). Análisis y evaluación de la sostenibilidad empresarial: Herramientas de apoyo a la toma de decisiones y la medición del rendimiento en pymes. *Sustainability*, 12(10), 1–15. Recuperado de <https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/f4aa41e1-d0d1-4f63-a9fe-2d607f29fa48>yo a la toma de decisiones y la medición del rendimiento en pymes. *Sustainability*.
- 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>
- 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>
- Turkson, F. E., Amissah, E., & Gyeke-Dako, A. (2022). The role of formal and informal finance in the informal sector in Ghana. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(3), 333–356. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1724002>
- Tvrzká de Gouvêa, A. B. C., Silveira, A., & Machado, H. P. V. (2013). Mulheres Empreendedoras: Compreensões do Empreendedorismo e do Exercício do Papel Desempenhado por Homens e Mulheres em Organizações. *REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 2(2), 32. <https://doi.org/10.14211/regepe.v2i2.60>
- Urban, B. (2020). Entrepreneurial alertness, self-efficacy and social entrepreneurship intentions. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(3), 489–507. <https://doi.org/10.1108/JSBED-08-2019-0285>

- Vadnjal, M., Vadnjal, J., & Bernik Dermol, A. (2020). Proposal of a new research construct in female entrepreneurship. *Management*, 25, 63–80. <https://doi.org/10.30924/mjcmi.25.s.6>
- 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>
- 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/>
- Vergara, S. C. (2012). *Métodos de coleta de dados no campo* (2ª ed.). São Paulo: Atlas.
- 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>
- Webb, J.W., Tihanyi, L., Ireland, D.R., Sirmon, D.G., 2009. You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Acad. Manag. Rev.* 34 (3), 492–510.
- Weiss, T., Eberhart, R., Lounsbury, M., Nelson, A., Rindova, V., Meyer, J., Bromley, P., Atkins, R., Ruebottom, T., Jennings, J., Jennings, D., Toubiana, M., Shantz, A. S., Khorasani, N., Wadhwani, D., Tucker, H., Kirsch, D., Goldfarb, B., Aldrich, H., & Aldrich, D. (2023). The Social Effects of Entrepreneurship on Society and Some Potential Remedies: Four Provocations. *Journal of Management Inquiry*, 32(4), 251–277. <https://doi.org/10.1177/10564926231181555>
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D. B., & Gartner, W. B. (2017). Daily entrepreneurship – A call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(3), 311–321. <https://doi.org/10.1111/etap.12258>
- 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>

Williams, C. C., Kadir, A. M., & Löffler, E. (2016). *Informal employment in developing countries: Implications and policy responses*. International Labour Organization.

Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 361–378. 4o

Williams, C., & Martínez, Á. (2014). Is the informal economy an incubator for new business creation? A gender perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 20(1), 4–19. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-05-2013-0075>

Yáñez-Araque, B., Sánchez-Infante Hernández, J. P., Gutiérrez-Broncano, S., & Jiménez-Estévez, P. (2021). Corporate social responsibility in micro-, small- and medium-sized enterprises: Multigroup analysis of family vs. nonfamily firms. *Journal of Business Research*, 124, 581–592. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.023>

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

Essa pesquisa tem por objetivo investigar como o empreendedor informal impacta na dinâmica socioeconômica do desenvolvimento local. Elas devem representar suas experiências e suas vivências nos seus negócios informais.

Dados demográficos:				
1. Gênero: () Masc. () Fem.				
2. Idade: _____				
3. Estado Civil: _____				
4. Escolaridade: _____				
5. Ramo de atuação: _____				
6. Você tem sócios? _____				
7. Quem são? _____				
8. Tem	funcionários?	Se	sim,	quantos?

9. Como são remunerados? _____				
10. O seu trabalho fica em Santa Isabel? _____				
12. Desde quando você está trabalhando com esta atividade? _____				
13. Tem outra atividade além desta? _____				

Esboço do Roteiro da entrevista

Negócio	Autor/ano
1. Como você teve a ideia e começou esse negócio?	Smith (1994) e Souza (2019) OIT (2002) e (2018)
2. Qual é a sua motivação para empreender?	
3. Pode me contar um pouco sobre a sua experiência como empreendedor?	
4. Em que momento surgiu a necessidade de desenvolver esse negócio?	
5. O que você fazia antes de empreender esse negócio?	
6. Alguém te ajudou, te deu um conselho ou opinião para abrir esse negócio?	
7. Quais são as dificuldades que você encontra no seu dia a dia? Que outras dificuldades você encontra? Dê exemplo.	

8.Como você lida com essas dificuldades?	
9.Poderia compartilhar algumas experiências?	
10.Em que o seu negócio contribui com as pessoas?	
Empreendedorismo informal	
1.Em sua opinião, quais são os benefícios de ser um empreendedor?	Dau & Cuervo-Cazurra (2014) Salvi et al. (2023)
2.Qual é a sua função papel dentro do negócio?	
3. Você trabalha super bem, mas o que você acha que ainda precisa melhorar?	
4.Que tipo de impacto seu negócio gera?	
Empreendedorismo informal e desenvolvimento local	
1.Como você percebe se tem alguma mudança na comunidade como resultado do seu negócio?	
2.Como o seu negócio contribui com Santa Isabel?	
3.Quem são seus clientes?	
4.O que os seus clientes acham do seu negócio?	
5.O que você pensa do seu futuro? Como você vê o futuro do seu negócio?	
6.Você fez o curso do Sebrae? Conseguiu ir até o fim?	
7.Foi bom? Em que ele te ajudou?	
8.O que mudou na sua vida/seu negócio após a participação no curso de empreendedorismo do Sebrae?	
9.Você pode me contar em detalhes por que decidiu não formalizar seu negócio?	

APÊNDICE C – TRAJETÓRIA DAS EMPREENDEDORAS QUE TRABALHAM POR CONTA PRÓPRIA

Empreendedoras	Idade	Trajetória	Ramo de atuação
E1	39	“Eu trabalhei muito tempo numa fábrica de costura, lugar fechado [...] fui trabalhar em uma loja como costureira [...] fiz um curso de designer de sobancelhas. Fui trabalhar por conta própria, eu faço meu 13º, férias, ganho bem mais do que se estivesse na CLT, como designer de sobancelhas.”	Designer de sobancelhas
E2	38	“Eu trabalhei vendendo produtos uns 10 anos atrás [...] Então, comecei a trabalhar somente aos finais de semana [...] juntei um valor para investir e comecei a trabalhar por conta própria vendendo roupas, bijuterias, acessórios e brinquedos.”	Vendedora de roupas, acessórios e brinquedos
E3	33	“Eu trabalhava na área da logística, fui desligada da empresa na pandemia [...] fiz um curso sobre depilação com cera. Comecei atendendo parentes e hoje atendo poucas pessoas [...] após o trabalho formal como recepcionista.”	Depiladora com cera
E4	45	“Eu comecei quando eu me separei do pai do meu filho mais velho [...] sem nenhuma experiência de mercado, fiz trufas para vender [...] no início das vendas foi difícil, fiz um curso de bolos e doces [...] continuei e o negócio começou a fluir. Atualmente, faço doces bolos e salgados para venda.”	Confeiteira
E5	18	“Com 13 anos tive a ideia de começar algo que me trouxesse uma renda [...] influenciada pelos meus pais que trabalham por conta própria, vendi pulseiras e desenhos [...] fiz o curso de empreendedorismo, aprendi a precificar e oferecer meu serviço, atualmente, faço pinturas personalizadas em paredes de lojas, escolas, ou quarto de crianças.”	Decoração artística
E6	37	“Sempre pensei em trabalhar por conta própria, conversei com minha mãe para abrir algo na garagem da casa dela [...] coloquei um carrinho de churrasco emprestado do meu tio e uma chapa pequena [...] fiz um curso de manipulação de alimentos, atualmente abrimos uma hamburgueria.”	Hamburgueria
E7	54	“Depois que me separei, fui morar na casa dos meus pais, junto com meus dois filhos [...] fiz o curso de manicure, a princípio para fazer as minhas unhas, comecei a treinar na família [...] após, decidi colocar uma plaquinha em frente de casa e atender na sala de casa.”	Manicure
E8	47	“Tive alergia a produtos químicos, como tinta para cabelo, cremes para o rosto [...] fiz um curso sobre ervas medicinais, aprendi a fazer cremes naturais para o rosto e cabelos [...] as amigas e os familiares encomendaram os cremes [...] atualmente trabalho por conta própria fazendo por encomenda todos os cremes 100% naturais.”	Cremes estéticos naturais
E9	38	“Eu trabalhei 15 anos com o meu irmão [...], tivemos que passar por um processo de falência [...] minha mãe que é professora de piano começou a me indicar para as meninas que ela não conseguia atender por falta de horário [...] atualmente dou minhas aulas de música.”	Professora de piano
E10	44	“Depois que me separei, precisei aprender a fazer algo para completar a pensão e o salário que recebo como cozinheira [...] o amor por cozinhar me fez ter vontade de vender doces e salgados [...] meu filho mais novo pediu para tentar vender na escola e atualmente faço para vender em alguns	Confeitaria

		lugares e sob encomenda também.”	
E11	52	“A partir do momento que eu tive a minha filha, eu fiquei em casa para cuidar dela, mas, precisava de algo que me ajudasse financeiramente e que fosse uma terapia [...] encontrei na costura, no crochê e no tricô a minha realização. Hoje eu tenho a minha marca, e só faço os produtos sob encomenda.”	Costureira
E12	52	“Quando eu me casei, me mudei para o centro da cidade, trabalhei fazendo faxina [...] comecei a mexer nas minhas unhas [...] uma amiga me sugeriu que eu fizesse um curso de manicure [...] algumas amigas começaram a fazer a unha comigo, parei um tempo quando meus filhos nasceram, voltando logo depois para complementar a renda familiar.”	Manicure
E13	44	“Eu vim de uma família que passava muita dificuldade financeira, meu pai tinha uma visão empreendedora [...] ele fazia pudim, sonho e eu ia na feira para vender com 8/9 anos [...] aos anos 14 anos, minha mãe me colocou para fazer um curso de manicure [...] aprendi bem, me apaixonei pela profissão e estou atuando até hoje.”	Manicure e consultora de beleza
E14	29	“Eu sempre trabalhei, desde os 12 anos [...] me casei, precisei voltar a trabalhar, vendi peças íntimas, fiz unha, sobrancelha, depilação, até que comecei a trabalhar com minha grande paixão que é a confeitaria, na qual estou até hoje.”	Confeitaria
E15	45	“Na verdade, eu sempre gostei de mexer com unha. Meu primeiro curso de manicure foi aos 13 anos. Trabalhei num emprego formal [...] e por não estar contente, pedi a demissão e por incentivo do meu marido comecei a fazer unha na sala de casa.”	Manicure e Designer de sobrancelhas
E16	58	“Eu trabalhei por conta própria na área alimentícia e com pet shopping [...] pós-covid eu precisei me reinventar no mercado. Comecei a trabalhar por conta própria e atualmente vendo shampoos, máscaras para cabelo, cutelarias para os salões de cabeleireiros.”	Vendedora de produtos para salões de beleza

Fonte: Elaborado pela autora, 2024.

APÊNDICE D – DIFICULDADES E COMO LIDAM COM ELAS

Empr	Dificuldades	Como lida com as dificuldades
E1	Cancelamento de clientes em cima da hora. Tempo excessivo gasto com deslocamento. Dificuldade em encontrar materiais na cidade.	Realiza os atendimentos de sobancelha em locais próximos para otimizar o deslocamento. Adquiriu um veículo para facilitar a locomoção. Realiza compras de insumos e produtos por meio de plataformas online.
E2	Excesso de estoque sem giro. Identificar as preferências dos consumidores. Necessidade de trocar de fornecedor. Gerenciar o tempo de forma eficaz.	Divulga os produtos à venda postando fotos no Instagram ou em grupos de vendas. Adquire produtos principalmente sob encomenda para evitar estoque parado. Compartilha as tarefas domésticas com outros membros da família.
E3	Dificuldades na gestão financeira (clientes insistem em definir os preços). Falta de divulgação adequada do negócio. Clientes exigem atendimento em horários específicos.	Utiliza o diálogo e a paciência para lidar com situações diversas, adaptando-se quando necessário. Atribui à sorte e à gratidão o fato de possuir uma clientela tranquila e colaborativa.
E4	Atrair novos clientes. Necessidade de inovar nos produtos. Insumos com preços elevados.	Realiza pesquisa de preços para otimizar os custos de operação. Harmoniza as demandas familiares e empresariais como forma de promover inovações no negócio.
E5	Gestão do tempo Escassez de recursos financeiros	Utilizava planilhas para organizar e planejar as atividades. Praticava economia e recorria ao apoio financeiro dos pais quando necessário.
E6	Organização do tempo para a aquisição de mercadorias. Dificuldade em conciliar trabalho formal (CLT) e empreendedorismo.	Conta com um veículo próprio para auxiliar nas atividades do negócio. Divide as tarefas entre os membros da família ou da equipe.
E7	Sentir dores corporais frequentes.	Realiza alongamentos e atividades físicas para melhorar o bem-estar físico.
E8	Organização do tempo para produção e entrega de produtos. Carência de estratégias de divulgação.	Aguarda o filho dormir para produzir os itens do negócio. Promove apenas os produtos que já estão disponíveis em estoque.
E9	Equilibrar o tempo entre trabalho e vida pessoal. Tendência a absorver os problemas dos clientes. Recuperação de cirurgia para remoção de um tumor cerebral.	Planeja sua rotina e busca segui-la de forma disciplinada. Dedica tempo para cuidados pessoais, equilibrando a vida familiar e empresarial.
E10	Relata não enfrentar dificuldades. Afirma saber administrar bem tempo e dinheiro.	Afirma não perceber grandes dificuldades em sua atuação.
E11	Busca maior valorização de seus produtos. Encerramento das atividades de empresa fornecedora. Administração eficaz do tempo.	Dedica-se ao planejamento de suas atividades diárias. Produce os itens exclusivamente sob encomenda.
E12	Instabilidade financeira do cônjuge. Necessidade de organizar o tempo adequadamente.	Participa de sessões de terapia como apoio emocional e psicológico. Prioriza a gestão financeira do núcleo familiar para manter

	Enfrenta crises de ansiedade.	o equilíbrio econômico.
E13	Trabalhar após o divórcio. Gerenciar o impacto emocional do trabalho. Desenvolver disciplina e constância no trabalho. Vendeu o carro, resultando na ausência de transporte próprio.	Participa de sessões de terapia como apoio emocional e psicológico. Participa de cursos como forma de se manter mentalmente ativa. Faz uso de transporte público gratuito disponibilizado pela cidade.
E14	Escassez de fornecedores na cidade. Tempo excessivo gasto para adquirir materiais em outro município. Concorrência desleal (preços abaixo do custo para aumentar vendas).	Utiliza o carro e planeja compras por períodos específicos para otimizar o tempo. Adapta receitas para diversificar os produtos oferecidos. Busca constantemente novos fornecedores para melhorar a qualidade e os custos.
E15	Deslocar-se até o cliente. Atuar em um mercado que demanda constante inovação.	Esforça-se para manter a organização e evitar atrasos. Participa regularmente de cursos e congressos relacionados à sua área de atuação.
E16	Propensão a desistir facilmente. Percepção de pessimismo em relação às próprias capacidades. Esforço para alcançar metas de vendas.	Planeja detalhadamente as atividades do dia. Mantém a persistência como princípio para alcançar seus objetivos.

APÊNDICE E – FATORES PARA NÃO SE FORMALIZAREM

Empr	Fatores para não se formalizarem
E1	Não enxergou necessidade devido o atendimento ser domiciliar
E2	Gerencia um pequeno negócio que comercializa réplicas de produtos, não permitidos em lojas físicas.
E3	Necessitaria de capital para investir no negócio; devido à falta de tempo, divide-se entre trabalho formal (CLT) e atuação informal como depiladora com cera.
E4	Considera a burocracia um obstáculo. Pesquisou sobre a formalização há muito tempo. Relata falta de tempo para formalizar.
E5	Relata falta de recursos financeiros. A idade foi uma barreira impeditiva. Não percebeu necessidade por realizar atendimento domiciliar.
E6	Já possuía CNPJ em outra empresa anteriormente. Não viu necessidade por realizar todas as compras via cartão pessoal. Atualmente, trabalha com vínculo CLT. Sente insegurança sobre a viabilidade do negócio.
E7	Não identificou necessidade devido ao atendimento em casa. Realiza o próprio planejamento. Adaptou-se à forma atual de trabalho.
E8	Não deseja arcar com impostos. Não percebeu necessidade, considerando que se trata de um pequeno negócio sem funcionários.
E9	Cedeu o nome para o irmão abrir um CNPJ. Enfrentou restrições por ter o CPF bloqueado. Passou pelo bloqueio de bens relacionados ao CPF.
E10	Trabalha atualmente com vínculo CLT. Não identificou necessidade de formalização. Avaliou que o modelo informal foi suficiente para o sucesso do negócio.
E11	Enxerga a burocracia como um desafio. Não viu necessidade por atuar em casa.
E12	Não percebe vantagem em formalizar o negócio. Não considera a aposentadoria como benefício relevante. Foi aconselhada por advogada de que a formalização não seria viável.
E13	Não tinha conhecimento prévio sobre CNPJ. Não viu necessidade, dado o trabalho realizado em casa.
E14	Já contribuiu como MEI enquanto vendedora de perfumes, mas há muito tempo. Não conseguiu se organizar para retomar os pagamentos do MEI.
E15	Sente insegurança em formalizar o negócio. Não tem interesse em expandir o negócio. Não deseja contratar funcionários.
E16	Pagou MEI antes da pandemia. O negócio faliu durante a pandemia. Desconfia das políticas governamentais.