

INFORMALIDADE E MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO: UMA ANÁLISE SOBRE O IMPACTO DA FIGURA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

Vagner Lopes Dalvi e Gercione Dionizio Silva¹

Resumo

O artigo apresenta uma análise acerca da informalidade no mercado de trabalho brasileiro sob a ótica do impacto da Lei Complementar nº 128, de dezembro de 2008, a qual instituiu a figura do Microempreendedor Individual (MEI). Com base na estimação do modelo econométrico estruturado com dados em painel, buscou-se determinar o impacto do MEI em promover o registro de empreendimentos no CNPJ e a redução na taxa de informalidade no Brasil. Os resultados estabeleceram novas evidências empíricas sobre o sucesso do programa no incentivo à formalização, além de indicar outras importantes variáveis de análise para estudo, como a relação positiva do analfabetismo, da desigualdade e do desemprego sobre os aspectos da informalidade.

Palavras Chave: Economia do Trabalho, Microempreendedor, Informalidade.

Classificação JEL: J46

Sessão Temática: Mercado de trabalho e bem-estar

Abstract

The article presents an analysis of informality in the Brazilian labor market from the perspective of the impact of Complementary Law nº 128, from December 2008, which established the figure of the Individual Microentrepreneur (MEI). Based on the estimation of an econometric model structured with panel data, the study sought to determine the impact of MEI in promoting business registration in the CNPJ (National Register of Legal Entities) and reducing informality rates in Brazil. The results provided new empirical evidence of the program's success in encouraging formalization, as well as indicating other important variables for analysis, such as the positive relationship between illiteracy, inequality, unemployment, and informality aspects.

Keywords: Labor Economics, Microentrepreneurship, Informality.

JEL Code: J46

Thematic Session: Labor market and well-being.

1. Introdução

A informalidade é um fenômeno amplamente identificado em economias ao redor do mundo, principalmente em referência a países em desenvolvimento (OIT, 2018). Em resposta às barreiras legais e burocráticas do mercado formal, a informalidade apresenta-se como via de oportunidade de integração do

¹ FUCAPE Business Scholl, vlopesdalvi@gmail.com e gercione@fucape.br

trabalhador ao mercado, propulsionando o crescimento de economias desreguladas e com baixa seguridade trabalhista (DE SOTO, 1989).

As diversas buscas pela conceituação da informalidade no mercado de trabalho (DE SOTO, 1989; MALONEY, 2004; SCHENEIDER e ENSTE, 2000) enfrentaram recorrentes desafios para definição estrita do tema, afinal a economia informal caracteriza-se por noções cujas fronteiras sociais e econômicas encontram-se em constante movimento. Dessa forma, utiliza-se como referência à definição de setor informal o conceito apresentado pela OIT (1993), a qual, de acordo com Mesa et al (2017), definiu, por meio de um ponto de vista operacional, o setor informal em: a) unidade econômica de trabalhadores por conta própria, utilizando força de trabalho familiar, e b) unidade de pequeno tamanho relativo que usa trabalho assalariado. Adiciona, Dalberto e Cirino (2018) que em 2002 a OIT afirmou ser uma característica fundamental do setor informal o não reconhecimento do negócio pelas instituições legais e reguladoras do país. Nessa linha de raciocínio, observa-se a informalidade como termo associado à qualificação de atividades geradoras de riqueza fora do alcance regulamentar do Estado.

Desde o início da década de 1980, o mercado de trabalho brasileiro caracteriza-se por uma elevada proporção de trabalhadores sem contrato formal de trabalho; em 1981, os trabalhadores sem carteira de trabalho assinada já representavam cerca de 28% da população ocupada (PNAD/1981). Em análise recente, a taxa de informalidade mostra-se em crescimento, tendo o trimestre até agosto de 2022 marcado pela estimativa de 39,7% do mercado de trabalho (PNAD/2022). Assim, o país alcançou um recorde de 39,3 milhões de trabalhadores atuando na informalidade e, em relação ao mesmo período do ano anterior, o contingente de trabalhadores informais cresceu 5,6% — 2,1 milhões de pessoas. Notadamente, ressalta-se a persistência do mercado informal na realidade profissional brasileira, caracterizando condições de vulnerabilidade e risco à estrutura produtiva nacional.

A combinação de diferentes políticas e contextos macroeconômicos afetou o comportamento de diversas variáveis do mercado de trabalho brasileiro, implicando rupturas no padrão histórico (RAMOS, 2002). Na atualidade, a condição de informalidade das atividades brasileiras é determinada de um lado por políticas públicas que priorizam a continuidade da estabilização econômica e, de outro, pelas transformações estruturais intensificadas de forma diferenciada tanto em âmbito global, internacional quanto regional, e que resultam em formas também diversas de inserção do trabalho (KON, 1999).

Adiante, dentro dos desdobramentos mercadológicos, a informalidade é destacada pela sua heterogeneidade e complexibilidade, mostrando-se flexível, extinguindo e expandindo determinadas atividades, modificando, portanto, sua composição e suas relações (CACCIAMALI, 2007). Dessa forma, o fenômeno da informalidade marca presença desde o seu extremo, a qual aborda empresas em funcionamento sem registros jurídicos e financeiros, até em processos infiltrados dentro do próprio mercado formal aplicados como estratégia de benefício próprio (JOHNSON, KAUFFMAN E SHLEIFER, 1997).

Sob tal prisma, Hernando De Soto (1989, 2000) aborda o empreendedorismo informal como um reservatório de energia empresarial inexplorada pelo mercado, tendo as regulamentações governamentais como controle à contribuição econômica, uma vez que a ausência do registro formal, mesmo que estratégica, impede a expansão da performance da empresa e do alcance à benefícios em serviços financeiros. De acordo com a teoria dual, o setor informal é um setor estagnado, improdutivo e absorve principalmente indivíduos que não conseguiram emprego no setor formal (CAMPOS, 1975; HARRIS & TODARO, 1970; LEWIS, 1954; RAUCH, 1991).

Ademais, o acesso aos mercados de crédito é frequentemente citado como um incentivo potencial à formalidade, de modo que em países com alto desenvolvimento do setor financeiro, maior é o custo de oportunidade da informalidade. Em contraponto, o interesse em reduzir custos de insumos e mão de obra, pelo desvio da tributação, aumentando a competitividade das grandes empresas capitalistas, promove aspectos de vantagem à informalidade (CHEN; ROEVER; SKINNER, 2016).

Assim, o mercado de trabalho enfrenta realidades paralelas distintas, de um lado a formalidade, reconhecida pela regularização do trabalho e acesso aos benefícios garantidos, e de outro a informalidade, associada à atuação à margem da legislação. Logo, o descompasso desenvolvimentista entre os cenários trabalhistas agrega condições de instabilidade tanto em perspectiva do mercado quanto do indivíduo, de forma a agregar sequelas à prosperidade nacional. Dessa maneira, reconhece-se a desassociação entre o crescimento econômico do país e seu desenvolvimento social, afinal, a sustentabilidade de um mercado não regularizado e não fiscalizado, abre espaço para a propagação de atos infracionais, afetando diretamente as dinâmicas do mercado e da sociedade (JAPPE, 2006).

Portanto, diante do cenário de precarização do mercado, salienta-se a necessidade de reconfigurar as formas de trabalho em prol do desenvolvimento socioeconômico nacional. Como afirma Costa (2010a, p. 187), “a informalidade é um problema social, portanto, de interesse público”.

Diante das lacunas da formalização, emergiu a Lei Complementar n° 123, de 14 de dezembro de 2006, tratando do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, contendo exigências de enquadramento e benefícios, delimitando e promovendo a regulamentação das atividades empreendedoras no território nacional. Dessa maneira, novas alterações no projeto legislativo deram a oportunidade aos milhões de brasileiros informais regularizarem suas atividades usufruindo de benefícios tratados em lei. Em concordância a esse cenário, a Lei Complementar n.º 128, de 19/12/2008, criou a figura do microempreendedor individual - MEI, com o intuito de transformar o trabalhador informal em Empreendedor Individual.

O Microempreendedor Individual (MEI), segundo o SEBRAE (2021), é um profissional autônomo que pode se formalizar como pequeno empresário. Atualmente, no ano de 2023, o Microempreendedor Individual atinge teto de faturamento anual de R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais) para enquadramento na personalidade jurídica.

Sendo assim, o MEI ascende como ferramenta de incentivo ao registo empresarial, com intuito de contribuir para a seguridade social e o desenvolvimento econômico. Portanto, o presente artigo tem como objetivo analisar o impacto da figura jurídica MEI no mercado de trabalho informal brasileiro.

Em concordância com o projeto público destacado, espera-se validar a hipótese de contribuição do MEI no processo de redução da informalidade no território nacional, além do incentivo ao desempenho econômico regional.

Para conduzir o estudo, predispõe-se uma revisão teórica acerca do tema, com intuito de embasar a construção analítica da pesquisa em função de um modelo econométrico construído a partir de dados empilhados em painel. Para maior robustez e estruturação do modelo, restringiu-se o espaço amostral dos dados coletados aos anos entre 2012 a 2020.

Destarte, se compreende a potencial contribuição do presente artigo à literatura acadêmica nacional, aproximando a construção teórica sobre a política pública em análise ao seu impacto no mercado brasileiro. Ademais, o estudo concretiza-se como ferramenta crítica às diretrizes da figura jurídica MEI ao ponto em que delata seu nível de eficiência no combate à informalidade. Por fim, busca-se contribuir para o planejamento de políticas públicas estratégicas em combate à assimetria informacional gerada pelo mercado de trabalho informal.

2. Referencial teórico

2.1. Mercado de trabalho e informalidade

Os negócios informais empregam uma parcela considerável do mercado de trabalho, estando sujeitos a variações transnacionais para a determinação de proporção sobre sua presença em cada país, associando-se a índices como: PIB per capita, corrupção do setor público, taxas de impostos, nível de contribuições sociais

e pobreza (WILLIAMS, 2013). Além disso, observa-se a informalidade mais prevalente em economias onde há maior índice de pobreza e menor proteção dos trabalhadores (NIKOLOSKI ET AL., 2017), enquanto o aumento das despesas em benefícios sociais apresenta efeito oposto, reduzindo atividades não declaradas (FRANIC, 2019).

Sob perspectiva legalista, o setor informal desenvolve-se frente à introdução de microempresários na clandestinidade em busca da preservação de seus interesses, evitando, assim, a regulamentação do governo (MALONEY, 1999, 2004). Já sob visão estruturalista, o setor informal destaca-se como ferramenta para atender às necessidades de redução nos custos de produção através de ambientes sem sindicatos e com regulamentação limitada (PORTES & SASSEN-KOOB, 1987). Dessa forma, em viés central dessas teorias, nota-se implicitamente a segmentação do setor informal composta por aqueles que ingressam no setor “involuntariamente” por necessidade ou adequação e aqueles que ingressam voluntariamente com intuito de obterem vantagem comparativa (GUNTHER & LAUNOY, 2012).

Adiante, teorias emergentes apresentam razões para a alta prevalência de empresas informais em países em desenvolvimento, bem como as relações entre o registro formal e o desempenho das empresas. Tais teorias incluem a perspectiva institucional (WILLIAMS E OUTROS, 2017) e a organizacional (ASSENOVA & SORENSON, 2017), indicando outras variáveis de impacto à construção do setor informal.

Nessa linha de raciocínio, a teoria institucional postula que as empresas aderem ao conjunto de regras e normas do ambiente institucional para garantir posição e legitimidade na sociedade (BRUTON ET AL., 2010). As empresas, portanto, optaram por operar formalmente, dentro das regras legais, como forma de garantir sua legitimidade e reconhecimento do mercado (WILLIAMS E OUTROS, 2017). As empresas informais, por outro lado, optam por operar informalmente devido a várias imperfeições e fraquezas, tais como: deficiências institucionais (por exemplo, falta de direitos de propriedade, infra-estrutura básica e segurança social); ineficiências regulatórias que agem como barreiras de entrada (por exemplo, processos de registro complicados e requisitos fiscais punitivos); incertezas institucionais formais que podem surgir de mudanças tecnológicas e sociais; fragilidades institucionais e instabilidade (WILLIAMS E OUTROS, 2017).

Desse modo, a teoria institucional estabelece bases para a teoria organizacional, a qual enfatiza a importância da legitimidade no mercado. Em fundamento dessa teoria, o fato de registrar uma empresa é uma etapa crítica no estabelecimento de confiança, algo essencial para a aceitação de um empreendimento (ALDRICH & FIOLE, 1994). O status ilegítimo das empresas informais sinaliza uma rotina interna falha dentro do sistema que trabalha contra a organização (ASSENOVA & SORENSON, 2017). Logo, entidades expostas à irregularidade podem ser percebidas por credores e investidores como entidades de risco, levando à relutância em investir seu dinheiro nelas (WELLALAGE & LOCKE, 2016).

De acordo com Rand e Torm (2012), à medida que a proporção de trabalhadores com contratos aumenta nas empresas formais, o mesmo ocorre com o desempenho da empresa. Entretanto, no caso de empresas informais, o status ilegítimo da firma induz a contratação de trabalhadores ocasionais, geralmente não recrutando e retendo trabalhadores de alta qualidade (ASSENOVA & SORENSON, 2017). Dessa forma, o mercado consumidor tende a relutar pela contratação de produto/serviço de negócios informais devido ao medo de que possam estar consumindo produtos inferiores (RAND & TORM, 2012).

Em frente, a ilegitimidade agregada ao status da informalidade torna difícil para os proprietários de firmas não reguladas exercerem plenamente os direitos de propriedade sobre seu capital e produtos (LOAYZA, 1996). O fato de os contratos relativos às suas atividades não poderem ser executados judicialmente gera incertezas, limitando seu valor e utilidade, e aumentando os custos de monitoramento e transação para as empresas informais. De acordo com Loayza (1996), em um esforço para evitar ser detectado, as empresas informais podem operar de forma ineficiente, impedindo-as de alocar a combinação ideal de trabalho e capital e obter economias de escala.

Por outro lado, as empresas que operam informalmente podem maximizar os rendimentos ao evitar os custos associados à formalização e manutenção da formalidade, como o custo de registro, o pagamento de salários-mínimos e o oferecimento de proteção social aos trabalhadores (LOAYZA, 1996). Além disso, essas empresas tornam-se *free-riders* (caroneiros) nos serviços públicos prestados por meio de contribuições dos contribuintes formais (ASSENOVA & SORENSON, 2017; DE SOTO, 1989; FRIEDMAN ET AL., 2000; LOAYZA ET AL., 2005).

Conforme argumentado por Johnson, Kauffman e Shleifer (1997), a elisão fiscal por empresas informais prejudica a arrecadação de impostos do governo e, portanto, o fornecimento de bens públicos, o que torna menos atraente ingressar no setor formal para acessar os bens públicos. A preocupação de Levy (2008) com os custos fiscais da informalidade e as distorções decorrentes do tratamento tributário diferenciado dos setores formal e informal também aponta para os altos custos da formalidade em relação aos benefícios, que mantêm o setor informal grande.

Portanto, teoricamente, o efeito da formalidade no desempenho da empresa pode ser ambíguo, pois depende se os custos da informalidade superam os benefícios da informalidade.

Em foco à revisão da literatura acadêmica, observa-se que mesmo quando os governos empreendem ações políticas e reformas para promover a formalização - como redução do custo da formalização (DE GIORGI & RAHMAN, 2013; GALIANI, MELÉNDEZ) isenção de pagamento de impostos por um ano (GALIANI ET AL., 2017), inspeção (DE ANDRADE GUSTAVO, MIRIAM E DAVID, 2016), pagamentos de incentivos (DE MEL, MCKENZIE E WOODRUFF, 2013), ou ainda a concessão de benefícios adicionais de formalização (BENHASSINE, MCKENZIE, POULIQUEN E SANTINI, 2016), apenas uma pequena parcela dos negócios formalizam-se. De modo geral, para a maioria das empresas, os benefícios da formalização são considerados limitados (BENHASSINE ET AL., 2016; DE ANDRADE GUSTAVO E OUTROS, 2016; DE MEL E OUTROS, 2013).

Adiante, alguns estudos constatam que o registro da empresa tem efeitos negativos sobre o desempenho da empresa. Usando dados de painel de comerciantes no subsetor de milho do Malawi, Kankwamba e Kornher (2020) evidenciaram que o registro formal dos comerciantes participantes estava associado a quatro vezes menos lucro. Resultados semelhantes foram relatados por Williams e outros. (2017) sob investigação de dados da Índia, os quais descobriram que as empresas formais que atrasaram o registro tiveram um crescimento anual de vendas 9,2% maior em comparação com aquelas que se registraram desde o início.

Fajnzylber et ai. (2011), ao contrário, constataram que as microempresas que operam formalmente no Brasil ganham entre 45% e 49% a mais do que as microempresas informais. Rand e Torm (2012) também encontraram associação positiva entre registro formal e lucros e investimentos no Vietnã. Usando dados do painel McCaig e Nanowski (2019) descobriram que a formalização estava associada a um aumento de 9% no lucro no Vietnã após o controle da tendência diferencial. Ademais, Demenet et ai. (2015) relatam resultados mistos de que, embora a formalização tenha aumentado o lucro líquido de empresas maiores em 17%, não melhorou significativamente o desempenho de trabalhadores autônomos no Vietnã.

2.2. Microempreendedor Individual (MEI)

Com intuito de diminuir as consequências ocasionadas pela atividade informal na economia, são imprescindíveis ações que sejam direcionadas ao combate da informalidade no país (SOUZA, 2010).

Em primeiro plano, vale pontuar que o conceito de informalidade depende das noções de diretrizes de cada Estado, de modo, que se compreende sua forma pelo contraponto ao que é determinado como formal. Nesse sentido, assume-se que no Brasil o trabalho informal é identificado pela ausência de registro de vínculo trabalhista regular: a carteira de trabalho, para pessoas físicas.

A atividade informal está conectada às etapas da produtividade, trocas de bens e serviços, que são organizados pelo mercado e confrontados com as leis fiscais, comerciais e trabalhistas (JULIÃO, 2011). Nesse contexto, nasce a figura do microempreendedor individual em 2008, possibilitando trabalhadores informais que disponham de algum tipo de empreendimento, terem a chance de dar início a sua empresa e finalmente sair da informalidade (AQUINO et al., 2012).

Adiante, de acordo com as informações disponibilizadas pelo portal do microempreendedor, o microempreendedor individual é caracterizado como um indivíduo que exerce atividade por conta própria e opta por formalizar-se como um pequeno empresário. Nessa linha de raciocínio, destaca-se a promulgação da Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como Lei Geral das Microempresas, uma estratégia governamental para fomentar uma competição mais equitativa entre as empresas nacionais. A referida legislação visa estimular o crescimento e a concorrência saudável, bem como buscar melhorias na distribuição de renda, equidade de condições para os cidadãos, impulso à geração de empregos, redução da economia informal e promoção da estabilidade econômica. Posteriormente, com intuito de combater de forma mais incisiva a informalidade laboral, foi estabelecida a figura jurídica do microempreendedor individual, por meio da promulgação da Lei Complementar nº 128/2008 (SEBRAE, 2013).

Além de outros benefícios decorrentes da formalização pela figura jurídica MEI, o trabalhador informal passou a poder ter registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), a ser enquadrado no regime de tributação Simples Nacional no qual fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL), recolhendo mensalmente R\$ 67,00 sendo comércio ou indústria, ou R\$ 71,00 sendo prestação de serviços e R\$ 72,00, comércio e serviço. A formalização também permite que o empreendedor possua conta bancária, tenha acesso a linhas de crédito, emissão de notas fiscais, isenção de taxas de registro e emissão de alvará pela internet, além de contar com a cobertura previdenciária pelo Instituto Nacional de Seguro Social (INSS).

Atualmente (2023), o Microempreendedor Individual atinge teto de faturamento anual de 81 mil reais para enquadramento na personalidade jurídica. Ademais, tramita Projeto de Lei Complementar (PLP 108/2021), no congresso nacional, que visa expandir o limite de faturamento para 144 mil reais.

A implementação do programa de Microempreendedor Individual (MEI) revelou-se um catalisador fundamental para a criação de novos empreendimentos, bem como para a regularização de um amplo contingente de cidadãos brasileiros previamente engajados em atividades informais. Além de se almejar a simplificação e a redução da burocracia, essa política visa primordialmente fomentar o avanço socioeconômico de maneira eficaz, ao mesmo tempo em que destaca a viabilidade de estabelecer um negócio e enfatiza as vantagens e benefícios subjacentes à formalização como microempreendedor individual (ARAÚJO, 2014).

Tabela 1: Vantagens de ser MEI segundo o portal do empreendedor

Vantagens	Explicação
1. Isenção de impostos	Tem isenção de tributos federais e paga um valor baixo em tributos estaduais e municipais.
2. Emissão de nota fiscal	O CNPJ possibilita a emissão de notas fiscais nas vendas e prestação de serviços.
3. Direito previdenciário	Ao se formalizar o empreendedor passa a ter direito a aposentadoria por idade, auxílio-doença e salário maternidade.
4. Facilidade na obtenção de empréstimo	Com a formalização, os microempreendedores conseguem facilmente obter um crédito no banco, na modalidade do micro empréstimo.
5. Serviços gratuitos disponíveis	Possui acesso gratuito de assessoria contábil, orientação do Sebrae por meio de visitas
6. Abertura de Conta Empresarial	Poder movimentar as receitas do negócio em uma conta da empresa.
7. Geração de CNPJ	Poder formalizar o negócio.

Fonte: Nascimento, Fonseca, Nunes Ferreira; 2019

3. Metodologia

3.1. Abordagem metodológica

Conforme destacado, buscou-se no presente artigo determinar o efeito do número de microempreendedores individuais registrados (MEIs) na taxa de informalidade brasileira (Mercado Informal). Essa análise foi realizada para as 26 unidades federativas mais o distrito federal, no período de 2012 a 2020.

Para essa análise, foi utilizado um modelo de regressão com dados em painel, haja vista que, como abordou Gujarati (2011), trata-se de dados especiais combinados nos quais a mesma unidade de corte transversal (neste caso, Unidade Federativa) é examinada no decorrer do tempo. Segundo Marques (2000), a principal vantagem associada à adoção de modelos de dados em painel reside no controle da heterogeneidade individual, maior quantidade de informações, redução da colinearidade entre as variáveis, um aumento no número de graus de liberdade disponíveis para análise e uma maior eficiência na estimação dos parâmetros.

Nessa linha de raciocínio, os modelos a serem estimado consideram a seguinte especificação:

$$\begin{aligned} PerSemRegistro_{it} = & \alpha_i + \beta_1 \text{Log}(TotalMei)_{it} + \beta_2 VaServi.per_{it} + \beta_3 SemInstrução.per_{it} + \\ & + \beta_4 TxDesocup_{it} + \beta_5 Gini_{it} + \beta_6 \text{Ln}(Pib.cap)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Inform_{it} = & \alpha_i + \beta_1 \text{Log}(TotalMei)_{it} + \beta_2 VaServi.per_{it} + \beta_3 SemInstrução.per_{it} + \\ & + \beta_4 TxDesocup_{it} + \beta_5 Gini_{it} + \beta_6 \text{Ln}(Pib.cap)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2) \end{aligned}$$

Em que: *PerSemRegistro* representa o percentual de empreendimento não registrado no CNPJ; *Inform* representa a taxa de informalidade; α_i representa os efeitos fixos de cada (*it*) e o β são os coeficientes a serem estimados. ; *TotalMei* representa a quantidade total de registros de MEI; *VaServi.per* representa a o percentual de valor agregado ao setor de serviço; *SemInstrução.per* representa o percentual de pessoas sem instrução; *TxDesocup* representa a taxa de desocupação; *Gini* representa o índice Gini, *lnPib.cap* representa o PIB per capita e ε , o termo erro.

Nessa lógica, a variável dependente no primeiro modelo (1) associa-se ao conceito de informalidade reconhecido pelos órgãos internacionais, promovendo uma análise incisiva quando ao campo do empreendedorismo. Assim, a variável citada condiz com o percentual de pessoas de 14 anos ou mais de idade ocupadas na semana de referência, da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC) anual, como empregador sem registro do empreendimento no CNPJ no trabalho principal.

Em frente, a variável de interesse do segundo modelo (2), em sentido amplo e em concordância com a categorização nacional, assume a informalidade nas mais diversas relações trabalhistas. Destarte, utilizou-se a taxa de informalidade como proxy para a mensuração do mercado informal, sendo a taxa desenvolvida pela Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio (PNAD) até 2015, a qual, posteriormente, foi substituída pela metodologia da PNADC. Dessa forma, vale destacar a mudança de classificação e referência da variável em cada recorte temporal, de 2002 a 2015 os indivíduos classificados como informais pertencem às seguintes categorias: outros empregados sem carteira; trabalhador doméstico sem carteira; conta- própria e não remunerado; enquanto a partir do ano de 2016, as condições de ocupação classificadas como informais passaram a ser: empregado no setor privado sem carteira de trabalho assinada; trabalhador doméstico sem carteira de trabalho assinada; empregado no setor público sem carteira de trabalho assinada; conta-própria e trabalhador familiar auxiliar.

Seguindo para as variáveis explicativas, destaca-se, em primeiro lugar, o número total de registro de MEI, fazendo referência à mensuração da política pública central em análise, a qual, espera-se estimar seu

impacto no mercado de trabalho informal e, assim, verificar seu impacto negativo frente à variável explicada. Afinal, em concordância com a literatura (CORSEUIL, NERI E ULYSSEA, 2013), espera-se que quanto maior o número de figuras jurídicas de MEI, menor será a taxa de informalidade e o número de empreendimentos sem CNPJ. A respeito do número total de registro de MEI, a coleta de dados teve-se através da Receita Federal – Estatística do Simples Nacional (SINAC)

Ademais, cabe ressaltar que as outras variáveis independentes associadas à taxa de desocupação, índice de Gini, escolaridade e cenário econômico, foram escolhidas devido a sua presença na literatura da informalidade, pois apesar de não serem o foco central desta pesquisa tornam o modelo mais completo, evitando vieses de estimação, como efeitos indesejados sobre os erros-padrão e, conseqüentemente, sobre a representatividade das variáveis escolhidas.

Adiante, o percentual de valor agregado ao setor de serviço e a taxa de desocupação, a qual representa a porcentagem de pessoas na força de trabalho que estão desempregadas, associam-se sobre a mesma ótica sobre o impacto no mercado informal. Afinal, o significado do setor serviços como absorvedor de mão-de-obra expulsa dos demais setores econômicos é uma importante característica a ser averiguada na análise da economia informal. Melo et al (1998) afirmam que a proporção da mão-de-obra contratada com carteira de trabalho nos serviços é extremamente reduzida, mal chegando a 25% — taxa de participação só superior às da construção civil e agropecuária — enquanto há uma elevada proporção de trabalhadores por conta própria e sem carteira, sugerindo alto grau de informalidade das relações de trabalho no setor. Dessa forma, espera-se o impacto positivo tanto do percentual do valor agregado ao serviço quando da taxa de desocupação sobre o mercado informal.

A variável Gini trata-se de um indicador utilizado para mensurar a desigualdade, nesse caso, das unidades federativas. O coeficiente é um valor que varia entre 0 e 1, em que quanto mais próximo de 0, menor a desigualdade e quanto mais próximo de 1, maior a desigualdade (alcançando o valor “1” a desigualdade seria absoluta). Logo, em concordância com todo o estudo, deduz-se que quando maior o nível de desigualdade, maior a informalidade.

Por fim, se adicionou ao modelo o PIB per capta, representando a renda média por habitante, variável a qual delimita o crescimento da economia nacional e acompanha sua influência no mercado informal.

Em quadro geral, as variáveis consideradas para estimação do modelo e os sinais esperados das relações entre as variáveis independentes e a dependente podem ser observadas na Tabela 2 a seguir:

Tabela 2 - Informações sobre as variáveis escolhidas para o modelo.

Variável	Definição	Sinal esperado	Fonte
<i>SemRegistro</i>	Empreendimento não registrado no CNPJ	.	PNADC anual
<i>Inform</i>	Taxa de informalidade	.	PNADC anual
<i>Log(TotalMei)</i>	Total de registros de MEI	Negativo	Receita da Fazenda
<i>VaServi.per</i>	Percentual de valor agregado ao setor de serviço	Positivo	IBGE
<i>SemInstrucao.per</i>	Percentual de pessoas sem instrução	Positivo	PNADC anual
<i>TxDesocup</i>	Taxa de desocupação	Positivo	PNADC anual
<i>Gini</i>	Índice Gini	Positivo	PNADC anual
<i>Log(Pib.cap)</i>	PIB per capta	Positivo/ Negativo	IBGE

Fonte: Elaboração própria do autor.

3. 2. Tratamento e testes

Para tratamento adequado dos dados coletados, apresenta-se testes a serem aplicados, visando a robustez e ausência de viés no modelo.

Vale ressaltar que todas as variáveis compostas por séries monetárias foram devidamente deflacionadas, utilizando como base o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) de cada ano, em referência aos dados mais recentes disponíveis na pesquisa, ou seja, referentes ao ano de 2020. Esse procedimento foi adotado com o objetivo de controlar os efeitos das variações da moeda ao longo do período analisado. Dados referentes às métricas de cálculo retiradas do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor – SNIPC.

Primeiramente, como afirmado por Gujarati e Porter (2011), o fenômeno de multicolinearidade refere-se à existência de uma relação linear perfeita ou aproximada entre uma ou mais variáveis explicativas em um modelo de regressão. A multicolinearidade pode afetar tanto as variáveis que estão perfeitamente inter-relacionadas quanto aquelas que apresentam apenas correlações significativas. Uma abordagem comumente utilizada para detectar a presença de multicolinearidade é o cálculo do Fator de Inflação da Variância (FIV). Esse fator é útil para avaliar o aumento da colinearidade de um regressor com relação aos outros regressores do modelo. À medida que a colinearidade entre as variáveis independentes aumenta, espera-se um aumento correspondente nos valores do FIV.

Neste estudo em particular, a presença de multicolinearidade será investigada por meio da estimativa do FIV para cada uma das variáveis explicativas utilizadas no modelo de regressão. Essa análise permitirá avaliar a extensão da inter-relação entre as variáveis independentes e seus efeitos sobre os resultados do modelo.

Para a análise da normalidade utilizando-se o *skewness and kurtosis normality test (sktest)*, o qual é similar em espírito ao teste Jarque-Bera na estimação da normalidade através da assimetria e curtose, mas o sktest contém ajustamentos para o tamanho da amostra (MARCHENKO e GENTON, 2010). Assim como o teste de Jarque-Bera, as hipóteses a serem testadas são: H0: o erro do modelo de regressão linear possui distribuição normal, contra H1: o erro do modelo de regressão linear possui distribuição não normal na família de Pearson.

Por fim, consta-se que a operacionalização e tratamento dos dados foram realizados por meio do software estatístico Stata – Data Analysis and Statistical Software versão 17.

4. Resultados

Nesta seção são apresentados os resultados obtidos na estimação do modelo econométrico com dados em painel, assim como a apresentação dos testes realizados para verificar a qualidade do modelo estimado. Na Tabela 3 estão expostas as estatísticas descritivas referentes às variáveis escolhidas para a estimação do modelo.

Tabela 3 - Estatísticas descritivas das variáveis.

Variable	Média	Desvio-padrão	Min	Q1	Mediana	Q3	Max	Observações
Percentual de empresas sem registro	0,854	0,077	0,677	0,801	0,884	0,917	0,963	216
Taxa de informalidade	44,568	10,291	25,2	37,113	45,35	52,8	65	144
Índice Gini	0,516	0,040	0,408	0,487	0,521	0,545	0,601	234
Número total de MEI	242.968,7	399.382,3	5.815	49.745	105.132,5	247.07	3.058.932	234
Taxa de desocupação	10,327	3,545	2,900	7,725	9,725	12,925	20,375	243
Percentual de valor adicionado do serviço	0,466	0,068	0,285	0,412	0,464	0,510	0,686	243

PIB per capita	25,985	14,132	88,968	16,416	21,060	32,067	90,925	243
Percentual de pessoas sem instrução	0,135	0,029	0,073	0,116	0,136	0,157	0,202	216

Fonte: Elaboração própria por meio do Software estatístico Stata/SE 17.

Dessa forma, avaliando a tabela 3, observa-se interessantes características da amostra, as quais ilustram, através de dados, aspectos gerais da composição do mercado de trabalho brasileiro.

Em relação ao percentual de empresas sem registro, nota-se um alarmante dado denunciado pela média dessa variável: o número de empregadores sem registro no CNPJ representa, em média, 85,4% do total de empregadores. Logo, se deduz a grande presença da informalidade no campo do empreendedorismo brasileiro, promovendo indícios de concordância com a literatura acadêmica, a qual aborda a permanência de atividades comerciais de modo irregular e ilegal, por agregar benefícios, como o não pagamento de impostos e as poucas barreiras de entrada (FRANCO, 2007; GAIGER & CORREA, 2010).

De mesmo modo, como o esperado, a taxa de informalidade apresenta média de 44,57%, evidenciando a significativa presença de informalidade nos mais diversos níveis de relação de trabalho, não sendo exclusivo ao campo do empreendedorismo.

Ademias, destaca-se o alto desvio-padrão do número de MEIs, indicando uma dispersão dos registros de microempreendedores individuais entre as unidades federativas. Sobre o percentual de valor adicionado do setor de serviço, percebe-se grande presença do setor na economia brasileira, afinal, apresenta média de 46,4%

A taxa de desocupação e o Índice Gini compõem um cenário desmotivador acerca da realidade nacional, afinal, representam médias de, respectivamente, 10,33% e 0,516, evidenciando a presença de desemprego e o alto nível de desigualdade. Vale destacar suas máximas chegando a, respectivamente, 20,37% e 0,601 em determinadas unidades federativas.

Cita-se, ainda, que a média do percentual de pessoas sem instrução ultrapassa a média do percentual de pessoas graduadas, associando-se, assim, às baixas taxas de escolaridade do território nacional e pautando o analfabetismo como um dos grandes desafios ainda enfrentado pelo país.

Adiante, avalia-se a matriz de correlação das variáveis agregadas aos modelos (Tabela 4):

Tabela 4 – Matriz de correlação entre as variáveis

Variáveis	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1) - Empresa sem registro	1,000							
(2) - Taxa de inform	0,908***	1,000						
(3) - Log (Total MEIs)	-0,574***	-0,434***	1,000					
(4) - Valor Adic. Serviços	-0,091	-0,038	0,072	1,000				
(5) - Sem instrução	0,343***	0,457***	-0,147	-0,008	1,000			
(6) - Taxa de desocupação	0,376***	0,421***	0,033	-0,058	-0,415***	1,000		
(7) - Índice de Gini	0,488***	0,368***	-0,204***	-0,131**	-0,264***	0,556***	1,000	
(8) - Log (PIB)	-0,807	-0,845***	0,474***	-0,022	-0,567***	-0,143**	0,215	1,000

Nota: p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01.

Fonte: Elaboração própria por meio do Software estatístico Stata/SE 17.

Consoante a categorização desenvolvida por Callegari-Jacques (2009), em análise aos coeficientes de correlação significativos a 90%, 95% e 99% de confiança, nota-se, majoritariamente, a presença de

correlações de nível fraco e moderado ($\text{corr} < 0,8$), as quais não identificam problema de endogeneidade atribuída à mensuração do modelo.

Adiante, a partir da análise do FIV (Fator de Inflação da Variável), não se observou violação da premissa do modelo clássico, evidenciando que os modelos não apresentam problema de multicolinearidade. Ademais, aplicado o testes de normalidade, constatou-se, à nível de significância de 0,01, que os dados seguem uma distribuição normal.

A seguir, constatando estruturação adequada do modelo, apresenta-se, na Tabela 5, os resultados estimativos das regressões (1) e (2).

Tabela 5: Resultado da estimação dos modelos (1) e (2)

Variáveis	Sem Registro (1)		Taxa de Informalidade (2)	
	Coefficiente	desvio-padrão	Coefficiente	desvio padrão
Log(Total MEIs)	-0,015***	0,002	-0,512*	0,305
Valor Adic. Serviços	0,023	0,033	-8,275	5,373
Analfabetismo	0,548***	0,119	106,035***	21,765
Taxa de desocupação	0,004***	0,001	0,008	0,217
Índice de Gini	0,489***	0,072	61,913***	13,819
Log (PIB)	-0,077***	0,006	-15,004***	1,464
Constante	0,883***	0,055	53,314***	10,639
Observações	200		112	
R ²	0,821		0,845	
p-valor	0,000		0,000	
VIF	1,94		2,00	

Nota: Modelo estimado pelo método pooled com controle de ano.

Nota: $p < 0,1$; $**p < 0,05$; $***p < 0,01$.

Fonte: Elaboração própria por meio do Software estatístico Stata/SE 17.

Com base nos resultados apresentados na Tabela 5, identifica-se que na especificação 1, condicionado pela análise da informalidade associada a empreendimento sem registro no CNPJ, todas as variáveis apresentadas são significativas com 99% de confiança, exceto o percentual de valor adicionado pelo setor de serviço. Ademais, o R^2 indica que 79, 10% do comportamento da variável dependente é explicado pelo modelo construído.

Em foco à análise da especificação 2, o modelo explica 48,31% do comportamento da variável de interesse, no caso a taxa de informalidade, tendo como únicas variáveis não significativas, em até 90% de confiança, o valor adicionado pelo setor de serviço e a taxa de desocupação.

Em linhas gerais, as estimativas geradas são condizentes com as expectativas delimitadas. De acordo com o resultado, a quantidade total de registros de microempreendedores individuais afeta negativamente o percentual de empreendimentos sem registro no CNPJ, demonstrando indicativo de que o programa impactou efetivamente a formalização dos trabalhadores brasileiros.

Nesse contexto, observa-se o incentivo ao registro formal dos negócios sustentado pela simplificação e redução dos custos monetários, principal atratividade promovida pela figura jurídica do Microempreendedor Individual. Esse resultado pode estar associado aos benefícios imediatos gerados pela inscrição no CNPJ, conforme o Portal do Microempreendedor Individual (2016), possibilitando a abertura de conta bancária, solicitação de empréstimos e cadastros com fornecedores atacadistas e distribuidores.

A economia informal é composta por diversos setores e há a dificuldade por parte do Estado em promover políticas públicas que atinjam todas as áreas onde esses empreendedores atuam (HIRATA; MACHADO, 2008). No entanto, constatou-se que a expansão do programa MEI influencia negativamente a taxa de informalidade, de modo a apresentar evidências que permitam indicar o impacto eficiente da política pública na redução da informalidade nos mais diversos níveis trabalhistas.

Em seguida, como o esperado, a variável relacionada ao percentual de pessoas sem instrução afeta positivamente o percentual de empreendimentos sem registro do CNPJ e a taxa de informalidade. Essa observação sustenta-se com outras pesquisas da área, a qual aproximam as análises dos efeitos do analfabetismo sobre a informalidade (SABÓIA E SABÓIA, 2004), inferindo que quanto menor a escolaridade, mais próximos estão os trabalhadores do mercado de trabalho informal.

Considerando o comportamento da taxa de desocupação, validou-se a hipótese assumida de que o fenômeno do desemprego impacta positivamente o setor do empreendedorismo informal. Afinal, devido às adversidades encontradas na integração ao mercado de trabalho, decorrentes tanto da falta de qualificação da mão de obra como da escassez de oportunidades de emprego estáveis, emergem os empreendedores por necessidade, os quais representam indivíduos que optaram por estabelecer seus próprios empreendimentos, assumindo, assim, a condição de trabalhadores autônomos ou por conta própria (HESPANHA, 2009; SOUZA, 2012). Logo, observa-se indícios de que a falta de opções no mercado de trabalho assalariado leva os indivíduos a optarem pela atividade empreendedora como uma fonte alternativa de renda. Nessa perspectiva, o desemprego pode atuar como um impulsionador para a iniciativa empreendedora (OLADELE; AKEKE; OLADUNJOYE, 2011).

Em seguida, a interpretação do Índice Gini evidencia o impacto da desigualdade no crescimento do setor informal, afinal, a alta desigualdade de renda pode gerar um ciclo de exclusão econômica, no qual uma parcela significativa da população fica à margem das oportunidades formais de emprego, sendo compelidos a recorrer ao setor informal como meio de subsistência. Além disso, a desigualdade também pode moldar o ambiente macroeconômico e institucional, afetando o grau de formalização do mercado de trabalho. Como observado em países com elevados níveis de desigualdade, a incapacidade do Estado de fornecer serviços sociais abrangentes pode dificultar a transição do setor informal para o formal, pois os trabalhadores podem perceber poucos incentivos para regularizar suas atividades (BENHASSINE ET AL., 2016; DE ANDRADE GUSTAVO E OUTROS, 2016; DE MEL E OUTROS, 2013).

Por fim à análise de variáveis desse modelo, o PIB per capita assumiu efeito negativo sobre o percentual de empreendimentos sem registro formal, revelando uma interessante abordagem, a qual revela o desenvolvimento do setor formal a partir do crescimento da renda média observada no país. Essa associação entre o PIB per capita e o percentual de empreendimentos sem registro formal pode ser explicada por diversos fatores interconectados. Primeiramente, um aumento no PIB per capita geralmente indica um crescimento econômico mais robusto, o que pode criar um ambiente mais favorável para o surgimento de novos negócios e o fortalecimento dos já existentes. Ademais, outro aspecto relevante é a melhoria do ambiente de negócios que tende a acompanhar o crescimento econômico, afinal com o desenvolvimento e a estabilização da economia, é comum que as instituições governamentais adotem políticas e regulamentações mais claras e favoráveis aos empreendedores.

5. Considerações Finais

O presente artigo promoveu uma análise acerca da informalidade no mercado de trabalho brasileiro sob a ótica do impacto da Lei Complementar nº 128, de dezembro de 2008, a qual instituiu a figura do Microempreendedor Individual (MEI). Destaca-se a aplicação de método empírico desenvolvido em duas vertentes de percepção sobre o conceito de informalidade, deduzindo, assim, amplitude de avaliação do estudo.

Pontua-se, a princípio, a notoriedade de urgência quanto ao enfrentamento da falta de acesso à formalidade registral, abordando tanto aspectos econômicos quanto culturais (SANTOS, 2002b, p. 27). Dessa maneira, de acordo com Cacciamali (2000), o surgimento do MEI trouxe uma solução eficaz e ágil para regularizar diversos empreendimentos que antes eram paralisados devido à burocracia excessiva e aos custos elevados envolvidos.

Destarte, conforme o esperado, constatou-se evidências empíricas de sucesso do programa MEI na redução de empreendimentos sem registro no CNPJ e na redução da taxa de informalidade no mercado laboral brasileiro.

Vale destacar, ainda, a importância da consideração do impacto de outras variáveis inerentes à construção do mercado de trabalho, como a escolaridade, a desigualdade e o desemprego, as quais evidenciam a informalidade como subproduto das barreiras econômicas e sociais do país. Nesse sentido, mesmo apresentando medidas cautelares ao fenômeno, infere-se a essencialidade de políticas públicas direcionadas a transformações nos pilares do mercado de trabalho brasileiro.

Por fim, sugere-se, para pesquisas futuras, a orientação de investigações empíricas acerca dos dados estruturais que compõem o fenômeno da informalidade, de modo a contribuir para o desenvolvimento de novos programas especializados nas demandas sociais ou, até mesmo, contribuir para a estruturação de novas diretrizes da figura jurídica MEI, ampliando o impacto dos seus resultados.

Referências

- Assenova, V. A., & Sorenson, O. (2017). Legitimacy and the benefits of firm formalization, *Organization Science*, 28/5: 804–818. INFORMS.
- Benhassine, N., McKenzie, D., Pouliquen, V., & Santini, M. (2016). Can Enhancing the Benefits of Formalization Induce Informal Firms to Become Formal? Experimental Evidence from Benin (Working Paper). Washington, DC: World Bank.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Cacciamali, M. C. (2000). Globalização e processo de informalidade. *Economia e sociedade*, 9(1), 153-174.
- CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. *Microeconometrics using Stata*. College Station: Stata Press, 2009.
- CORSEUIL, C. H.; NERI, M. C.; ULYSEEA, G. L. Uma análise exploratória dos efeitos da política de formalização dos microempreendedores individuais. *Mercado de trabalho*, ano 18, p. 31-41, fev. 2013.
- COSTA, M. S. Relações de trabalho e os regimes contemporâneos de emprego na Espanha e no Brasil: um breve paralelo. *Organizações & Sociedade*, v. 17, n. 54, p. 499-525, 2010a.
- De Andrade Gustavo, H., Miriam, B., & David, M. (2016). ‘A Helping Hand or the Long Arm of the Law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms’, *World Bank Economic Review*, 30/1: 24–54.
- De Giorgi, G., & Rahman, A. (2013). ‘SME’s registration: Evidence from an RCT in Bangladesh’, *Economics Letters*, 120/3: 573–8. Elsevier.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). ‘The Demand for, and Consequences of, Formalization among Informal Firms in Sri Lanka’, *American Economic Journal: Applied Economics*, 5/2: 122–50. American Economic Association.
- DE SOTO, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper and Row.
- DE SOTO, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books
- Demenet, A., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2015). Do informal businesses gain from registration and how? Panel Data evidence from Vietnam. *World Development*.
- Fajnzylber, P., Maloney, W., & Montes-Rojas, G. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94, 262–276

- Galiani, S., Meléndez, M., & Ahumada, C. N. (2017). On the effect of the costs of operating formally: New experimental evidence. *Labour Economics, Field experiments in labor economics and social policies*, 45, 143–157
- GREENE, W. (2012) *Econometric Analysis*. 7th Edition, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- GUJARATI, Damodar; PORTER, Dawn. *Econometria Básica*. 5. ed. [S. l.: s. n.], 2011
- Günther, I., & Launov, A. (2012). Informal employment in developing countries: Opportunity or last resort? *Journal of Development Economics*.
- HIRATA, G. I.; MACHADO, A. F. Conceito de informalidade/formalidade e uma proposta de tipologia. *Econômica*, V. 10, N. 1, p. 123-143, 2008.
- JACQUOT, S., SIERRA, A.; TADIE, J. Informalité politique, pouvoirs et envers des espaces urbains. *Espace Politique*, n. 29, 2016.
- JOHNSON, Simon, Daniel Kaufmann, and Andrei Shleifer. 1997. “The Unofficial Economy in Transition.” *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Kankwamba, H., & Kornher, L. (2020). Business registration and firm performance: a case of maize traders in Malawi, *Development in Practice*, 30/7: 850–861. Routledge.
- LIMA, T. B.; CAVALCANTE, K. O.; COSTA, M. S. Informalidade: escolha ou falta de opção? Um estudo no Mercado Terceirão de João Pessoa/PB. In: ENCONTRO DE GESTÃO DE PESSOAS E RELAÇÕES DE TRABALHO, 3., 2011, João Pessoa. *Anais eletrônicos...* João Pessoa: ANPAD, 2011.
- Loayza, N. V. (1996). The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45: 129–162. North-Holland.
- Maloney, W. (1999). Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico, *The World Bank Economic Review*, 13/2: 275–302. World Bank Group
- MANZATO, A. J; SANTOS, A.B. A Elaboração de Questionário na Pesquisa Quantitativa. Departamento de Ciências e computação e Estatística- IBILCE UNERC 2008.
- MARCHENKO, Y. V., e GENTON M. G.. A suite of commands for fitting the skew-normal and skew-t models. *Stata Journal*. v.10, p.507–539, 2010.
- MARQUES, L. D. Modelos dinâmicos com dados em painel: revisão da literatura. *Série Working Papers do Centro de Estudos Macroeconômicos e Previsão (CEMPRE) da Faculdade de Economia do Porto, Portugal*, n. 100, 2000.
- McCaig, B., & Nanowski, J. (2019). Business formalisation in Vietnam, *The Journal of Development Studies*, 55/5: 805–821. Routledge.
- MELO, H., ROCHA, F., FERRAZ, G., DI SABBATO, A., DWECK, R. O setor serviços no Brasil: uma visão global — 1985/1995. *A Economia Brasileira em Perspectiva 1998*, Rio de Janeiro: IPEA, v. 2, 1998.
- OECD IMF ILO & CIS-STAT (2002). *Measuring the non-observed economy: A handbook*. Paris: OECD.
- OLADELE, P. O.; AKEKE, N. I.; OLADUNJOYE, O. Entrepreneurship development: a panacea for unemployment reduction in Nigeria. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, v. 2, n. 4, p. 251-256, 2011.
- OLIVEIRA, F. *Crítica à razão dualista: o ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2005
- Portes, A., & Sassen-Koob, S. (1987). Making it underground: Comparative material on the informal sector in western market economies, *American Journal of Sociology*, 93/1: 30–61. University of Chicago Press.
- PRADO, M., 2011. Government policy in the formal and informal sectors. *Eur. Econ. Rev.* 55 (8), 1120–1136
- Rand, J., & Torm, N. (2012). The benefits of formalization: Evidence from Vietnamese manufacturing SMEs, *World Development*, 40/5: 983–998. Elsevier.
- SABOIA, JOÃO; SABOIA, ANA LÚCIA. *CARACTERIZAÇÃO DO SETOR INFORMAL A PARTIR DOS DADOS DO CENSO DEMOGRÁFICO DO BRASIL DE 2000*, RIO DE JANEIRO, 2004.
- Wellalage, N. H., & Locke, S. (2016). Informality and credit constraints: evidence from Sub-Saharan African MSEs, *Applied Economics*, 48/29: 2756–2770. Routledge



Williams, C. C., Martinez-Perez, A., & Kedir, A. M. (2017). Informal entrepreneurship in developing economies: The impacts of starting up unregistered on firm performance, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41/5: 773–799. SAGE Publications Inc. DOI: 10.1111/etap.12238.