



POR QUE OS COMPETIDORES DO SETOR INFORMAL PREJUDICAM MAIS OS EMPREENDEDORES FORMAIS EM ALGUNS PAÍSES?

¹Colin C Williams

RESUMO

Objetivo: avaliar as diferentes explicações oferecidas por teorias concorrentes para os competidores do setor informal serem vistos como prejudicando mais os empreendedores formais em uns países do que em outros.

Background Teórico: diversas teorias explicam as variações entre países como determinadas por: subdesenvolvimento econômico (teoria da modernização); excesso de interferência governamental e impostos elevados (teoria neoliberal); pouca intervenção governamental (teoria da política econômica), ou assimetria entre as leis e regulamentos das instituições formais e as perspectivas dos empreendedores sobre a aceitação da participação deles dentro economia informal (teoria institucional).

Método: para avaliar essas teorias, o método utilizado foi o de análise de dados do *World Bank Enterprise Survey* abrangendo 31 países da América Latina e do Caribe, por meio da análise *probit* de regressão binária.

Principais Resultados: os achados mostram diferenças significativas entre países, variando de 58,1% de empreendedores na Bolívia que percebem a concorrência do setor informal como um importante obstáculo até 11,1% na Dominica. A análise *probit* de regressão binária confirma as teorias da modernização e institucionais, confirma parcialmente a teoria da política econômica, mas refuta a teoria neoliberal.

Contribuição Teórica: o artigo oferece uma discussão das implicações para as teorias e as iniciativas políticas necessárias para reduzir a concorrência do setor informal.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Economia informal. Desenvolvimento econômico. Economia do desenvolvimento. América Latina e Caribe.

Recebido: 24/08/2020 / Aprovado: 07/09/2020
 Editor responsável: Profa. Dra. Vânia Maria Nassif
 Processo de avaliação: Double Blind Review
 Tradutoras: Vânia Maria Jorge Nassif & Rose Mary Almeida Lopes
 Doi: <https://doi.org/10.14211/regepe.v9i4.1981>

¹ University of Sheffield, (Inglaterra). E-mail: C.C.Williams@sheffield.ac.uk Orcid id: <http://orcid.org/0000-0002-3610-1933>



WHY DO INFORMAL SECTOR COMPETITORS HINDER FORMAL ENTREPRENEURS MORE IN SOME COUNTRIES?

Abstract

Objective: the objective of this paper is to evaluate the different explanations provided by competing theories for why informal sector competitors hinder formal entrepreneurs more in some countries than others.

Theoretical background: these theories variously explain such cross-country variations as determined by: economic under-development (modernisation theory); government over-interference and high taxes (neo-liberal theory); too little government intervention (political economy theory), or the asymmetry between the laws and regulations of formal institutions and entrepreneurs' views on the acceptability of participating in the informal economy (institutional theory).

Methods: to evaluate these theories, the chosen method focus on the World Bank Enterprise Survey data of 31 Latin American and Caribbean countries using binary probit regression analysis.

Main results: the findings show significant cross-country differences, ranging from 58.1 per cent of entrepreneurs viewing informal sector competition as a major constraint in Bolivia to 11.1 percent in Dominica. The binary probit regression analysis confirms the modernisation and institutional theories, only partially confirms political economy theory, but refutes neo-liberal theory.

Theoretical contribution: The paper concludes by discussing the implications for theory and the policy initiatives required to reduce informal sector competition.

Keywords: Entrepreneurship. Informal economy. Economic development. Development economics. Latin America and the Caribbean.



¿POR QUÉ LOS COMPETIDORES DEL SECTOR INFORMAL DAÑAN MÁS A LOS EMPRENDEDORES FORMALES EN ALGUNOS PAÍSES?

RESUMEN

Objetivo: evaluar cómo las teorías en competencia explican por qué los competidores en el sector informal están haciendo más daño al emprendimiento formal en algunos países que en otros.

Antecedentes teóricos: las teorías presentan diferentes explicaciones por las variaciones entre países indicando determinantes cómo: subdesarrollo económico (teoría de la modernización); interferencia excesiva del gobierno y altos impuestos (teoría neoliberal); escasa intervención gubernamental (teoría de la política económica), o asimetría entre las leyes y regulaciones de las instituciones formales y las perspectivas de los empresarios sobre la aceptación de su participación en la economía informal (teoría institucional).

Método: para evaluar estas teorías, el método utilizado fue el análisis de datos de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial que cubre 31 países de América Latina y el Caribe, mediante análisis probit de regresión binaria.

Resultados principales: los hallazgos muestran diferencias significativas entre países, que van desde el 58,1% de los emprendedores en Bolivia que perciben la competencia del sector informal como una barrera importante hasta el 11,1% en Dominica. El análisis probit de la regresión binaria confirma las teorías de modernización y la institucional, confirma parcialmente la teoría de la política económica, pero refuta la teoría neoliberal.

Contribución teórica: el artículo ofrece una discusión de las implicaciones de las teorías y iniciativas políticas necesarias para reducir la competencia del sector informal.

Palabras clave: Emprendimiento. Economía informal. Desarrollo económico. La economía del desarrollo. América Latina y el Caribe.



1 INTRODUÇÃO

Negócios do setor informal compreendem todos aqueles que não registram, ou declaram parte ou toda a produção e/ou vendas às autoridades para que incidam sobre elas os impostos, benefícios sociais e/ou leis trabalhistas quando deveriam fazê-lo (Siqueira et al., 2016; Williams et al., 2017). Nos últimos anos, o campo do empreendedorismo tem cada vez mais voltado a sua atenção para esse importante assunto do setor informal do empreendedorismo (por exemplo, Webb et al, 2009; Williams, 2018). De fato, uma recente revisão da literatura das tendências no campo do empreendedorismo identifica o setor de empreendedorismo informal como uma das seis subdisciplinas que constituem o campo de conhecimento do empreendedorismo (Ferreira et al., 2019). A razão para isso é simples. Empreendedorismo do setor informal não é um subconjunto de menor importância de todo o campo de empreendedorismo. No mundo, 2/3 de todas as empresas iniciantes não são registradas (Autio & Fu, 2015), mais da metade das empresas não são registradas (Acs et al., 2013), e uma proporção ainda maior de empresas do setor informal se o incalculável número de empresas formais que sub-reportam suas vendas fosse incluído (Williams, 2018).

Entretanto, a extensão em que o empreendedorismo ocorre no setor informal e os impactos nas empresas formais não é o mesmo em todos os países. Existem diferenças significativas entre eles (Acs et al., 2013; Autio & Fu, 2015; Williams et al., 2017; Williams, 2018). Para explicar as variações entre os diferentes países, quatro perspectivas teóricas concorrentes têm sido propostas. Primeiramente, a teoria da modernização propõe que a escala de competição do setor informal está associada com o subdesenvolvimento econômico: quanto menos desenvolvidas forem as economias, mais elevado é o nível de competição do setor informal (La Porta & Schleifer, 2014). Em segundo lugar, a teoria neoliberal propõe que a concorrência do setor informal é mais expressiva quando os impostos são altos e há excesso de interferências do governo no trabalho e no bem estar social (De Soto, 2001). Em terceiro lugar, a teoria da política econômica afirma, inversamente, que a concorrência do setor informal é maior quando há uma intervenção governamental inadequada (Castells & Portes, 1989), e, finalmente, em quarto lugar, a teoria institucional propõe que a concorrência do setor informal é maior quando há assimetria entre as leis e regulamentos das instituições formais e as regras não escritas socialmente compartilhadas das instituições informais (Windebank & Horodnic, 2017; Webb et al., 2009, 2013, 2014, 2020). Neste artigo, a intenção é avaliá-las como teorias concorrentes para explicar porque os empreendedores formais percebem mais frequentemente a concorrência do setor informal como um importante obstáculo em suas operações em alguns países do que em outros.



Na próxima seção, portanto, essas teorias concorrentes são revisadas a fim de desenvolver um conjunto de proposições que pode ser testado. Então, a terceira seção relata os dados, as variáveis e os métodos utilizados para avaliar essas proposições, ou seja, apresenta a análise *probit* de regressão binária do World Bank Enterprise Survey (WBES) realizado em 31 países da América Latina e Caribe. A quarta seção relata os achados, seguindo-se a quinta e última seção que discute sobre as implicações desses achados para a teoria e a política, bem como as limitações do estudo e da necessidade de futura pesquisa.

Este trabalho contribui para o avanço do campo de conhecimento sobre o setor informal de empreendedorismo de três maneiras. Teoricamente, este artigo avança na compreensão do porquê os empreendedores formais percebem, mais comumente, a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações em alguns países do que em outros. Isso é conseguido testando-se as diferentes lógicas usadas para explicá-las e revelando que estas teorias não devem mais ser vistas como teorias rivais. Em vez disso, há a necessidade de sintetizar essas teorias, para que as razões para as variações entre países possam ser melhor compreendidas. Por sua vez, empiricamente, este artigo relata pela primeira vez os determinantes estruturais econômicos e sociais significativamente associados com as variações na escala da concorrência do setor informal. Terceiro e, finalmente, em termos de implicações políticas, o artigo revela que é necessária uma mudança fundamental na abordagem do setor informal.

2 TEORIZANDO SOBRE A COMPETIÇÃO DO SETOR INFORMAL

Como o empreendedorismo do setor informal tornou-se uma subdisciplina proeminente no campo do empreendedorismo (Ferreira et al., 2019), a literatura sobre o tema tem se expandido rapidamente, especialmente em relação aos seus impactos no ambiente de negócios mais amplo (Afreh et al., 2019; Berdiev et al., 2020; Coletto & Bisschop, 2017; Dana, 2001, 2010, 2013; Ilias et al., 2020; Khan & Quaddus, 2015; Mróz, 2012 Omri, 2020; Ram et al., 2017; Webb et al., 2009, 2013; Williams, 2018). Até agora, foram realizados estudos sobre quais tipos de negócios participam do setor informal (Thai & Turkina, 2014; Williams & Horodnic, 2016; Williams & Martinez-Perez, 2014), se os proprietários são motivados por necessidade e/ou por oportunidades (Maloney, 2004; Perry & Maloney, 2007), a variada extensão em que as empresas operam no setor informal (Autio & Fu, 2015) e como explicar sua prevalência (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014; Siqueira et al., 2016). Aqui, em primeiro lugar, o conhecimento emergente sobre a dimensão do empreendedorismo do setor informal é revisado e, em segundo lugar, a gama de teorias concorrentes para as variações entre países no empreendedorismo informal é empregada.



3 DIMENSÃO DO EMPREENDEDORISMO INFORMAL

Vários estudos estimaram até que ponto os empreendedores participam do setor informal em países específicos (por exemplo, Godfrey & Dyer, 2015; Londres et al., 2014; Yu & Bruton, 2015). Existem também comparações entre países. Por exemplo, uma comparação entre Inglaterra, Rússia e Ucrânia constata que 23%, 96% e 51% dos empreendedores operam no setor informal, respectivamente. No entanto, este achado é baseado em um estudo de apenas 130 empreendedores na Inglaterra, 331 na Ucrânia e 81 na Rússia (Williams, 2008).

Três conjuntos de dados foram usados para realizar comparações mais abrangentes entre países. Em primeiro lugar, há um levantamento da Organização Internacional do Trabalho (OIT) em 47 países (OIT, 2011, 2012). Analisando os 38 países para os quais os dados sobre empreendedores participantes do setor informal está disponível, Williams (2018) mostra que a principal ocupação de 16,6% da força de trabalho não agrícola é como dono de uma empresa que opera no setor informal. Quando as pessoas empregadas por essas empresas do setor informal são incluídas, 31,5% da força de trabalho nesses 38 países ou são proprietárias de empresas do setor informal ou têm sua principal ocupação em empresas do setor informal. Esse número, no entanto, varia de 38,8% na África Subsaariana para 20,6% na Europa e Ásia Central. Portanto, o empreendedorismo informal e o emprego que criam não são desprezíveis.

Em segundo lugar, temos o Global Entrepreneurship Monitor (GEM). A análise de 51 países feita por Dau & Cuervo-Cazurra (2014) mostra que 3,37 empresas informais são criadas anualmente para cada 100 pessoas. Autio & Fu (2015) constatam que 2/3 das empresas iniciantes não registradas tanto em economias em desenvolvimento quanto em transição (onde 0,62 empresas informais em comparação com 0,37 empresas formais são criadas anualmente para cada 100 pessoas) e em países da OCDE (onde 0,62 empresas informais em comparação com 0,43 empresas formais são criadas anualmente para cada 100 pessoas). Essas estimativas são alcançadas pela subtração das estimativas de novas empresas formais do Banco Mundial do número total indicado pelo GEM de novas empresas em cada país. Consequentemente, é necessário cautela.

Finalmente, em terceiro lugar, há a Pesquisa de Empresas do Banco Mundial (World Bank Enterprise Survey - WBES). Nela se pergunta aos empreendedores formais que empregam mais de cinco funcionários se eles iniciaram sem registro, se competem com o setor informal e se a competição do setor informal restringe suas operações. Até agora, esses dados foram raramente utilizados. Uma exceção é um estudo que investigou se empreendedores formais iniciaram sem registro (Williams et al., 2017). No entanto, o estudo



não questiona as razões para as diferenças entre os países. Williams & Kedir (2018) fazem isso e revelam a importância das teorias de modernização, economia política e institucionais para explicar as diferenças entre países. Enquanto isso, os dados do WBES sobre a percepção dos empreendedores formais sobre a concorrência do setor informal tem sido objeto de pouca ou nenhuma análise. Uma vez que este conjunto de dados representa, portanto, um recurso inexplorado, este artigo preenche essa lacuna

4 TEORIZANDO SOBRE A COMPETIÇÃO DO SETOR INFORMAL ENTRE PAÍSES

Reverendo a literatura, existem quatro teorias concorrentes que buscam explicar as variações no empreendedorismo do setor informal entre países. Elas podem ser aplicadas para entender o porquê os empreendedores formais percebem, mais comumente, a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações mais em alguns países do que em outros. Essas teorias consideram que o tamanho do setor informal é determinado pelo: sub-desenvolvimento econômico (teoria da modernização); impostos elevados e excesso de interferência do Estado (teoria neoliberal); inadequada intervenção estatal (teoria da política econômica), ou a assimetria entre as leis e regulamentos das instituições formais e as regras não escritas socialmente compartilhadas das instituições informais (teoria institucionalista).

A maioria dos estudiosos adota uma ou outra dessas teorias, como a teoria da modernização (por exemplo, La Porta & Shleifer, 2008, 2014), teoria neoliberal (por exemplo, De Soto, 1989), teoria da política econômica (por exemplo, Castells & Portes, 1989; Davis, 2006; Eslava, 2010), ou teoria institucional (por exemplo, Webb et al., 2009). No entanto, recentemente, uma pequena parcela da literatura começou a questionar se essas teorias são concorrentes. A revisão das correlações bivariadas entre as condições estruturais associadas com cada teoria e as variações na prevalência do setor informal entre países em toda a União Europeia (Williams, 2014a), Centro-Leste Europeu (Williams, 2015a,c), América Latina (Williams & Youssef, 2013, 2014) e de modo mais amplo no mundo em desenvolvimento (Williams, 2015b), estudos confirmaram a teoria da modernização, da política econômica e a teoria institucional e refutaram a teoria neoliberal. Ao mesmo tempo, análises de regressão multivariada da variação de tamanho do setor informal no Centro-leste Europeu (Williams & Horodnic, 2015a), nos países Bálticos (Williams & Horodnic, 2015b,c) e no Sudeste Europeu (Williams & Horodnic, 2015d) alcançaram os mesmos achados.

Avaliando essas teorias como explicações para as variações entre países na prevalência do empreendedorismo do setor informal, e não o setor informal, estudos que utilizam correlações bivariadas confirmam novamente as teorias de modernização, política econômica e institucional, mas não a teoria neoliberal (Williams, 2014b). Análises de



regressão multivariada realizadas internacionalmente sobre as variações na União Europeia ao examinar se as pequenas empresas que pagam, a seus funcionários formais, um salário adicional não declarado (no envelope) (Williams & Horodnic, 2016) e se os trabalhadores autônomos operam no setor informal (Williams & Martinez-Perez, 2014) e, novamente, alcançaram os mesmos resultados.

Um estudo que avalia as variações entre 142 países com respeito à presença da competição do setor informal revela, novamente, que os mesmos achados se aplicam às teorias da modernização, política econômica e institucional, mas não se aplicam à teoria neoliberal (Williams & Kedir, 2018a). Até agora, porém, poucos estudos avaliaram os impactos da concorrência do setor informal nas empresas formais. Um dos poucos a fazê-lo revela em três países do Sudeste Europeu que a concorrência do setor informal tem um desempenho mais fraco das empresas do setor formal (Williams & Bezeredi, 2018b). Para avançar ainda mais na compreensão dos impactos da concorrência do setor informal no ambiente de negócios formais, este artigo enfatiza se a concorrência do setor informal é vista por empreendedores formais como um obstáculo às suas operações nos países da América Latina e Caribe e como as variações internacionais dessa tendência podem ser explicadas. Para isso, cada teoria é, brevemente, revisada para formular hipóteses que podem ser testadas.

Na teoria da modernização, a crença é que o setor formal moderno está se tornando hegemônico. Empreendedores do setor informal, como vendedores ambulantes, são, portanto, retratados como remanescentes do modo de produção pré-moderno. Sua persistência mostra, assim, o "sub-desenvolvimento" de um país (Geertz, 1963; Gilbert, 1998; Lewis, 1959). Como tal, os empreendedores formais terão maior probabilidade de serem limitados pela competição do setor informal em países economicamente menos desenvolvidos, medidos em termos de PIB per capita (OIT, 2012). Portanto, as seguintes hipóteses podem ser testadas:

Hipóteses da teoria da modernização

(H1): as operações de empreendedores formais terão maior probabilidade de serem limitadas pela concorrência do setor informal em economias menos desenvolvidas.

H1a: as operações dos empreendedores formais terão maior probabilidade a serem limitadas pela concorrência do setor informal em economias menos desenvolvidas, medida em termos de PIB per capita.

H1b: as operações dos empreendedores formais terão maior probabilidade a serem limitadas pela concorrência do setor informal em economias menos desenvolvidas, medida em termos de gastos de consumo das famílias per capita.



Na teoria neoliberal, o setor informal é maior onde existam impostos mais altos e maior interferência do governo na economia e no bem-estar social, resultando em empreendedores que tomam a decisão econômica racional de recorrer ao setor informal para evitar os custos, tempo e esforço de operar formalmente (por exemplo, De Soto, 1989, 2001; Perry & Maloney, 2007; Small Business Council, 2004). Os empreendedores formais, como consequência, terão maior probabilidade de serem limitados em suas operações pela concorrência do setor informal em países com impostos mais altos e com maior interferência do Estado. Para avaliar essa explicação neoliberal, as seguintes hipóteses podem ser testadas:

Hipóteses da teoria neoliberal

(H2): as operações de empreendedores formais serão mais propensas a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países com taxas de impostos mais altas e níveis mais elevados de interferência estatal no mercado.

H2a: as operações de empreendedores formais terão maior probabilidade a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países com alíquotas de impostos mais altas, medida pela relação receita fiscal/PIB.

H2b: as operações de empreendedores formais terão maior probabilidade a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países onde a interferência estatal é maior, medida pelas despesas do governo como percentual do PIB.

Entretanto, a teoria da política econômica afirma que o setor informal resulta, diretamente, da desregulamentação e do crescimento da subcontratação e terceirização que integram o setor informal aos sistemas de produção capitalistas (Aliyev, 2015; Castells & Portes, 1989). Os empreendedores formais são, portanto, mais propensos a serem limitados em suas operações por concorrentes do setor informal em países com intervenção estatal inadequada (Davis, 2006; Eslavo, 2010). Para avaliar essa explicação da teoria da política econômica, podem ser testadas as seguintes hipóteses:

Hipóteses da teoria política econômica

(H3): as operações de empreendedores formais serão mais propensas a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países com níveis mais baixos de intervenção estatal.

H3a: as operações de empreendedores formais serão mais propensas a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países com menores relações entre taxas de impostos e PIB.

Nenhuma das teorias até aqui discutidas explica por que alguns empreendedores de um país se engajam no setor informal e outros não. A teoria institucional soluciona essa questão (Baumol & Blinder, 2008; Norte, 1990). As instituições representam as regras do jogo



que governam e prescrevem comportamentos. Toda sociedade tem, tanto instituições formais (ou seja, leis e regulamentos) que são as regras legais do jogo, bem como instituições informais que são as regras não escritas socialmente compartilhadas, mas aceitáveis (Denzau & North, 1994; Helmke & Levitsky, 2004). O empreendedorismo informal ocorre fora do jogo das regras formais, mas dentro das normas, valores e crenças das instituições informais (Godfrey, 2011; Horodnic, 2018; Horodnic & Williams, 2019, 2020; Kistruck *et al.*, 2015; Siqueira *et al.*, 2016; Webb *et al.*, 2009, 2013, 2014; Welter *et al.*, 2015). Assim, o empreendedorismo informal surge quando há assimetria entre as leis e regulamentos das instituições formais e as normas, valores e crenças das instituições informais (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014; Godfrey, 2015; Sutter *et al.*, 2017; Thai & Turkina, 2014; Vu, 2014; Webb & Ireland, 2015; Williams *et al.*, 2017). Quanto maior o grau de incongruência entre instituições formais e informais, mais competição haverá do setor informal em uma sociedade (Williams & Shahid, 2016). Para testar a teoria institucional, portanto, podem-se avaliar as seguintes hipóteses:

Hipóteses da teoria institucional

(H4): as operações de empreendedores formais serão mais propensas a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países onde há maior assimetria entre as instituições formais e informais.

H4a: as operações de empreendedores formais serão mais propensas a serem limitadas pela concorrência do setor informal em países onde há maior assimetria entre instituições formais e informais, medida em termos de confiança nas instituições estatais.

H4b: as operações de empreendedores formais terão maior probabilidade de serem limitadas pela concorrência do setor informal em países onde há maior assimetria entre instituições formais e informais, medida em termos do nível de corrupção do setor público.

5 DADOS, VARIÁVEIS E MÉTODOS

5.1 Dados

Para avaliar as teorias concorrentes que explicam porque os empreendedores formais mais comumente percebem a concorrência do setor informal como um importante obstáculo em suas operações mais em alguns países do que em outros, utilizam-se os dados do World Bank Enterprise Survey (WBES) obtidos em 31 países da América Latina e do Caribe. Os países são: Antígua & Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Equador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, São Cristóvão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente & Granadinas, Suriname, Trinidad & Tobago, Uruguai e Venezuela.



Para cada país, o WBES relata dados coletados de empresas formais não agrícolas do setor privado com cinco ou mais funcionários usando uma amostra aleatória estratificada. A amostra é estratificada pelo porte da empresa, setor do negócio e região geográfica. Os estratos referentes ao porte da empresa no WBES são assim considerados: de 5-19 (pequeno), 20-99 (médio) e mais de 100 funcionários (grande porte); e os setores são divididos em manufatura, serviços, transporte e construção. São excluídos os setores de serviços públicos, serviços governamentais, saúde e serviços financeiros e, para as maiores economias, os subsetores manufatureiros são usados como estratos adicionais com base no nível de empregos, no valor agregado e no número total de estabelecimentos. As regiões geográficas dentro de um país são estratificadas com base nas cidades/regiões que contêm, coletivamente, a maior parte da atividade econômica.

O quadro amostral é derivado do universo de empresas elegíveis, normalmente obtidas dos órgãos estatísticos do país ou de outra agência governamental, como as autoridades fiscais ou as que autorizam a abertura de empresas. Desde 2006, todas as pesquisas nacionais explicam a origem do quadro amostral.

5.2 Variável dependente

Estudos anteriores entre países de empreendedorismo informal examinam o percentual de empresas não registradas ou o percentual de negócios formais que iniciaram sem registro (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014; Kistruck et al., 2014; Siqueira et al., 2014; Thai & Turkina, 2014; Williams et al., 2017). No entanto, isso exclui os empreendedores formais que não reportam parte de suas vendas. E tampouco fornece qualquer entendimento sobre os negócios do setor informal serem percebidos pelas empresas formais como tendo um impacto danoso sobre elas. Portanto, neste trabalho realiza-se uma análise da perspectiva dos empreendedores formais sobre as práticas dos concorrentes no setor informal serem importante obstáculo em suas operações atuais.

Para isso, utiliza-se uma pergunta do WBES que examina as respostas à seguinte pergunta: "Usando a opção de respostas no cartão: em que grau as práticas dos concorrentes no setor informal, são vistas como obstáculos para as operações atuais desta empresa (não é obstáculo; menor obstáculo; obstáculo moderado; obstáculo grande, obstáculo muito grave)". Devido ao número de respostas em cada categoria e à facilidade de análise, foi construída uma variável fictícia (*dummy*) com o valor de 1 para o caso dos empreendedores formais que relatam ser a concorrência do setor informal um obstáculo maior ou muito grave e o valor de 0 para os demais casos.



5.3 Principais variáveis independentes

Para testar as teorias concorrentes, as variáveis de nível empresarial são usadas como controles e variáveis de nível de país refletem os vários princípios das teorias de modernização, neoliberal, política econômica e institucional **são usadas como variáveis independentes**. Para analisar as hipóteses H1-H4 em relação aos principais determinantes, levam-se em conta e mantêm-se constantes as variáveis de controle de nível empresarial, empregando-se variáveis que têm sido utilizadas em estudos anteriores para avaliar essas hipóteses em relação ao setor informal (discutidas na seção anterior).

Deste modo, para avaliar a hipótese relativas à teoria de modernização (H1), os indicadores utilizados são:

- O *atual PIB per capita* expresso em termos de paridade do poder de compra em termos de dólares internacionais, transformado em logaritmos naturais (Ln). Utilizou-se a base de dados do FMI - The World Economic Outlook - do ano relevante em que a pesquisa foi realizada em cada país.
- As *despesas de consumo das famílias per capita* transformadas em logaritmos naturais, recuperadas da mesma fonte, da mesma forma.

Para testar tanto a teoria neoliberal (H2) quanto a teoria da política econômica (H3) de que demasiada ou muito pouca interferência do Estado influenciam a percepção de que a concorrência do setor informal seja comumente vista como obstáculo pelos empreendedores formais, dois indicadores da extensão da intervenção governamental são usados, a saber:

- *Relação receita fiscal/PIB*, do banco de dados do FMI World Economic Outlook.
- *Despesas do governo como um % do PIB*, do banco de dados do FMI World Economic Outlook.

Para testar a teoria institucional (H4), são utilizados dois indicadores como representantes - proxy - do nível de assimetria entre as instituições formais e informais, a saber:

- *Confiança no sistema judicial*, medida pela porcentagem dos respondentes que acreditam que o sistema judicial é justo, imparcial e não corrupto. Isso se baseia na resposta à seguinte pergunta: "Vou ler algumas declarações que descrevem o sistema judicial e como ele pode afetar os negócios. Para cada declaração, por favor, diga-me se você discorda fortemente, tende a discordar, tende a concordar ou concordar fortemente". Trata-se de uma variável fictícia (dummy) com o valor de 1 atribuído às empresas que concordam e concordam fortemente que "o sistema judicial é justo,



imparcial e não corrupto" e um valor de 0 para aqueles que discordam ou discordam fortemente.

- *Índice composto de corrupção*: uma variável fictícia (dummy) que indica se o empreendedor afirmou que um presente ou pagamento informal era esperado ou solicitado para "conseguir as coisas" em relação à alfândega, impostos, licenças, alvarás, regulamentos e serviços. Atribui-se o valor de 1 se o empreendedor relatou que isso era esperado ou solicitado em um ou mais casos e o valor 0 é atribuído aos casos contrários.

5.4 Outras Variáveis de Controle

Para controlar outras importantes variáveis explicativas que também podem afetar se uma empresa formal testemunha a concorrência do setor informal como um grande obstáculo em suas operações, foram usadas diversas variáveis, majoritariamente de nível empresarial, encontradas em estudos anteriores usando os dados do WBES relacionados à informalidade (Williams & Kedir, 2017; Williams et al., 2017) bem como em outras pesquisas de empreendedorismo e empreendimento no setor informal (Dau & Cuervo-Cazzurra, 2014; Hodosi, 2015; Khan & Quaddus, 2015; Vu, 2014). A Figura 1 apresenta essas variáveis de controle.

Variáveis	Definições
Idade da empresa	Uma variável contínua indicando o número de anos desde a criação da empresa, transformado em logaritmos naturais
Orientação à exportação	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 indicando a proporção de vendas da empresa para o mercado de exportação; e 0 para a participação das vendas para o mercado interno
Propriedade estrangeira	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 indicando se a participação da empresa apropriada por pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras é superior a 49%.
Experiência do Principal Gestor	Uma variável contínua dos anos de experiência que o principal gestor tem no setor
Trabalhadores temporários	Uma variável que mede o número médio de trabalhadores temporários na empresa, transformado em logaritmos naturais
Trabalhadores permanentes em tempo integral	Uma variável contínua do número médio de trabalhadores permanentes em tempo integral na empresa, transformado em logaritmos naturais.
Trabalhadoras em tempo integral	A parcela de trabalhadoras permanentes em tempo integral que são do sexo feminino, transformada em logaritmos naturais.
Envolvimento de mulheres como proprietárias	Uma variável fictícia (muda) com valor 1 indicando se as mulheres estão envolvidas como proprietárias da empresa; e 0 para o caso contrário.



Por Que os Competidores do Setor Informal Prejudicam mais os Empreendedores Formais em Alguns Países?

Certificação de qualidade	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 indicando que a empresa tem uma certificação reconhecida internacionalmente; e 0 para indicar o contrário.
Auditor externo	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 indicando que a empresa tem sua demonstração financeira anual revisada por um auditor externo; e 0 para o caso contrário.
Presença de um site	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 quando a empresa usa um site para atividades relacionadas a negócios; e 0 para o caso contrário.
Uso de e-mail	Uma variável fictícia (dummy) com valor 1 quando a empresa usa e-mail para interagir com clientes e fornecedores; e 0 para o caso contrário.
Tamanho da empresa	Uma variável categórica com valor 1 para pequenas empresas com menos de 20 funcionários, valor 2 para empresas de médio porte entre 20 e 99 funcionários, e valor 3 para grandes empresas com mais de 100 funcionários.

Figura 1 - Variáveis de controle utilizadas na análise: definições.

Fonte: autor

Além disso, *status legal*, *indústrias* e *ano do levantamento* também são controlados na forma de variáveis mudas.

5.5 Métodos

Para avaliar os determinantes das variações das empresas formais que testemunham a concorrência do setor informal nos países da América Latina & Caribe, são empregadas técnicas de estimativa binárias *probit*. Para testar as quatro hipóteses H1-H4, a equação do *probit* usada aqui é:

$$I_i = \alpha_0 + \beta_0 H + \mathbf{X}_i \boldsymbol{\beta}_1 + \varepsilon_i$$

Onde I_i representa as empresas formais que afirmam que a concorrência do setor informal é um grande entrave, α_0 denota um termo constante, H representa as variáveis relacionadas com as diferentes hipóteses H1-H4, \mathbf{X}_i denota um vetor de variáveis exógenas que capturam características de nível empresarial e, o termo de erro ε_i , é normalmente distribuído com média zero e variância constante.

6 RESULTADOS

A constatação é que 37,2% dos empreendedores formais pesquisados nos 31 países da América Latina e do Caribe relatam que a concorrência do setor informal é um grande entrave em suas operações. Consequentemente, quase um em cada quatro empreendedores formais percebe a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações. No entanto, há diferenças entre os países. A Tabela 1 mostra que a proporção de empreendedores formais que percebe a concorrência informal como um grande obstáculo em



suas operações varia entre 11,3% dos empreendedores formais na Dominica e 58,1% na Bolívia.

Tabela 1 Empreendedores do setor formal que afirmam ser a concorrência do setor informal um obstáculo para suas operações, por país

País	%	País	%
Dominica	11.3	Antigua & Barbuda	34.7
St Lucia	14.0	Jamaica	35.0
Panama	14.3	Mexico	35.3
Bahamas	15.0	Costa Rica	35.6
Barbados	18.0	Guatemala	36.1
Venezuela	18.7	El Salvador	37.5
St Vincent & the Grenadines	18.7	Argentina	40.7
Grenada	25.0	Dominican Republic	41.0
Trinidad & Tobago	25.0	Suriname	41.4
Chile	26.7	Brazil	44.1
Honduras	28.6	Colombia	47.4
Guyana	29.6	Peru	47.6
Nicaragua	30.2	Paraguay	50.7
St Kitts and Nevis	32.4	Uruguay	51.8
Belize	33.3	Bolivia	58.1
Ecuador	33.9	Average	37.2

Fonte: cálculos dos autores do conjunto de dados do World Bank Enterprise Survey (WBES)

Para explicar essas diferenças entre países, a Tabela 2 analisa se estas diferenças se devem ao nível de desenvolvimento econômico, como afirma a teoria da modernização, se são relacionadas à demasiada ou muito pouca intervenção estatal, como afirmam as teorias neoliberal e política econômica, respectivamente; ou se é relacionada ao grau de assimetria entre instituições formais e informais, como a teoria institucional afirma.

Antes de avaliar essas teorias, o Modelo 1 da Tabela 3 mostra as estimativas padrão do coeficiente *probit* da probabilidade de um empreendedor formal perceber a concorrência do setor informal como um grande obstáculo de acordo com as variáveis de nível empresarial. Isso revela que a idade da firma tem um efeito positivo e significativo, observando-se que as empresas mais velhas são mais propensas a perceber a concorrência o setor informal como um grande obstáculo, do que as empresas mais jovens. Enquanto isso, as empresas formais orientadas à exportação e de propriedade estrangeira são significativamente menos propensas a perceber a concorrência do setor informal como um grande obstáculo do que as empresas não exportadoras e de proprietários nacionais. Sem dúvida, isso se relaciona ao



fato de que as primeiras são mais propensas a operar em segmentos de mercado relativamente diferentes daquelas empresas do setor informal.

Se o empreendedor formal emprega mais trabalhadoras em tempo integral, é mais provável que ele perceba os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo. Isso é consistente com outras pesquisas (Johnson & Powell, 1994; Zinkhan & Karande, 1991). Quanto à capacidade tecnológica, empreendedores formais e empresas com certificação de qualidade são menos propensos a perceber os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo, enquanto aqueles que usam e-mail são mais propensos a perceber a concorrência no setor informal como um grande obstáculo. Dado que as empresas com certificação de qualidade têm mais acesso à inovação para superar a concorrência do setor informal, isso não surpreende. E, finalmente, e de modo similar a outros estudos (Galiani & Weinschelbaum, 2012; Kanbur, 2015), o tamanho da empresa está negativamente associado à probabilidade de os concorrentes do setor informal serem percebidos como um grande obstáculo. As operações de pequenas empresas são mais propensas a perceber os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo do que as empresas de grande porte.



Tabela 2 Modelo Probit de concorrência do setor informal como um grande obstáculo, 31 países

Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
Constante	-0.810*** (0.135)	0.412*** (0.342)	0.638** (0.275)	-0.508*** (0.185)	-0.963*** (0.151)	-0.959*** (0.153)
Ln (PIB per capita)		-0.154*** (0.036)				
Ln (Despesas de consumo das famílias per capita)			-0.212*** (0.031)			
Relação Receitas Fiscais/PIB				-0.024*** (0.004)		
Despesas do governo como % PIB					0.003 (0.003)	
Corrupção						0.004*** (0.001)
Confiança	-0.264*** (0.036)	-0.235*** (0.036)	-0.211*** (0.041)	-0.209*** (0.043)	-0.268*** (0.036)	-0.255*** (0.038)
Ln (idade da empresa)	0.054** (0.021)	0.054** (0.021)	0.062*** (0.023)	0.023 (0.026)	0.054*** (0.021)	0.054** (0.022)
Orientação à exportação	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)
Propriedade estrangeira	-0.001** (0.020)	-0.001** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.001** (0.000)	-0.001* (0.020)
Experiência do gestor principal	0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.001 (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Ln (trabalhador temporário)	0.029* (0.015)	0.024 (0.015)	0.013 (0.017)	0.038** (0.018)	0.029* (0.015)	0.018 (0.016)
Ln (trabalhador permanente em tempo integral)	0.028 (0.027)	0.032 (0.027)	0.016 (0.029)	0.030 (0.000)	0.028 (0.027)	0.016 (0.029)
Ln (trabalhadora em tempo integral)	0.126*** (0.018)	0.129*** (0.000)	0.147*** (0.020)	0.125*** (0.022)	0.126*** (0.000)	0.138*** (0.019)
Participação feminina como proprietária	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Certificação de qualidade	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
Auditor externo	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.001*** (0.000)
Presença de site	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Uso de E-mail	0.002*** (0.000)	0.002*** (0.000)	0.001** (0.000)	0.002** (0.000)	0.002*** (0.000)	0.001** (0.000)
Empresa de médio porte	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Empresa de grande porte	-0.003*** (0.000)	-0.003*** (0.022)	-0.002* (0.001)	-0.003*** (0.001)	-0.003*** (0.000)	-0.002** (0.001)
Dummies: status legal	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Dummies: Indústrias	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Dummies: ano	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
LR Qui2	341.35	358.06	344.82	325.21	341.44	302.48
Pseudo R2	0.035	0.037	0.043	0.047	0.035	0.035
N	7,213	7,213	5,964	5,063	7,213	6,396

Fonte: cálculos dos autores do conjunto de dados do World Bank Enterprise Survey (WBES).

Os demais modelos adicionam as variáveis-chave associadas a cada explicação teórica a essas variáveis de nível empresarial de maneira faseada para examinar sua influência. Para



avaliar a validade da teoria da modernização, o modelo 2 adiciona o indicador de nível nacional do logaritmo do PIB per capita e mostra uma associação significativamente negativa. Quanto maior o logaritmo do PIB per capita, menor é a probabilidade de que os empreendedores formais percebam os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo (confirmando a H1a). Da mesma forma, o modelo 3 avalia as despesas de consumo das famílias per capita; quanto maior é o logaritmo das despesas de consumo das famílias per capita, menor é a probabilidade de empreendedores formais perceberem os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo (confirmando a H1b). Assim, esses dois modelos confirmam a teoria da modernização (H1). É importante ressaltar que as significâncias e sinais de todas as variáveis de primeiro nível no modelo 1 permanecem as mesmas quando as variáveis de nível país são adicionadas nos modelos 2 e modelo 3. Isso também se aplica a todos os modelos restantes que adicionam variáveis de nível país associadas às outras teorias.

Testando as teorias neoliberal (H2) e política econômica (H3) de que os empreendedores formais são mais propensos a perceber os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo quando há demasiada ou muito pouca intervenção do governo, respectivamente, o modelo 4 examina a relação das receitas fiscais com o PIB e o modelo 5 analisa as despesas do governo como uma porcentagem do PIB. O Modelo 4 revela uma associação significativa negativa entre a relação receitas fiscais/PIB e a probabilidade de os empreendedores formais perceberem os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo (confirmando a H3a, mas refutando a H2a). O Modelo 5 não encontra associação significativa entre as despesas do governo como porcentagem do PIB e a probabilidade de empreendedores formais perceberem os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo às suas operações (refutando tanto a H3a quanto a H2a). O resultado é que a teoria neoliberal é refutada ao passo que a teoria política econômica é apenas parcialmente confirmada.

Para testar se os empreendedores formais são mais propensos a perceber os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo às suas operações, quando há assimetria entre as leis e regulamentos das instituições formais e as normas, valores e crenças dos empreendedores, todos os modelos examinam o nível de confiança dos empreendedores nas instituições formais, medido pelo grau em que eles percebem o sistema judicial como justo, imparcial e não corrupto. Uma forte associação significativa negativa é encontrada entre a confiança nas instituições formais e a probabilidade de empreendedores formais perceberem os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo; quanto menor a confiança nas instituições formais, maior é a probabilidade de que os empreendedores formais percebam os concorrentes do setor informal como um grande



obstáculo (confirmando a H4a). Quando a corrupção é tomada como mais um indicador representante da simetria entre as instituições formais e informais, o modelo 6 revela novamente uma correlação significativa. Quanto maior a probabilidade de um empreendedor afirmar que um presente ou pagamento informal é esperado ou solicitado para conseguir as coisas, maior é a probabilidade de um empreendedor formal perceber os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo em suas operações (confirmando a H4b). O resultado é uma correlação significativa entre a assimetria institucional e a probabilidade de a concorrência do setor informal ser percebida como prejudicando significativamente as operações dos empreendedores formais (confirmando H4).

7 DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

Examinando os dados do WBES de 31 países da América Latina e do Caribe, coletados entre 2006 e 2010, 37,2% dos empreendedores formais percebem a concorrência no setor informal como um grande obstáculo em suas operações. Todavia, isso varia entre os países, variando de 11,3% das empresas formais na Dominica a 58,1% na Bolívia. Para explicar essas variações entre países, a análise de regressão *probit* revela a predominância do subdesenvolvimento econômico e a assimetria institucional como explicações para essas diferenças entre países, na medida em que os empreendedores formais percebem os concorrentes do setor informal como um grande obstáculo para suas operações. Portanto, aqui, discutem-se as implicações teóricas e políticas.

Em termos de avanços teóricos, esses achados mostram a importância de não usar teorias únicas para explicar as diferenças entre países. Em vez disso, para explicar mais plenamente as variações entre os países no grau em que os empreendedores formais percebem a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações, é necessário combinar predominantemente as teorias de modernização e a institucional. A propensão dos empreendedores formais se perceberem restringidos em suas operações por concorrentes do setor informal é maior em países onde há menor nível de desenvolvimento econômico e maior nível de assimetria institucional. Ao contrário dos debates em grande parte da literatura contemporânea, não é propriamente se há demasiada ou muito pouca intervenção governamental, como argumentam as teorias neoliberais e da política econômica, respectivamente. Em vez disso, se trata da simetria entre as leis e regulamentos introduzidas e as normas, valores e crenças dos empreendedores. Se forem, e houver simetria institucional, então a concorrência dos negócios do setor informal será menos percebida como um obstáculo pelos empreendedores formais. Quanto maior o nível de assimetria institucional, maior é a probabilidade de que as operações de empreendedores formais sejam prejudicadas pela concorrência do setor informal.



Essa constatação tem implicações na política. Convencionalmente, a abordagem política dominante dos governos tem sido a de reforçar as autoridades na aplicação das leis, como as administrações fiscais e as inspetorias trabalhistas, para garantir que o custo de ser pego e punido seja maior do que as vantagens de participar no setor informal (Allingham & Sandmo, 1972). Em grande parte, isso é conseguido usando punições que aumentam os custos e a probabilidade de ser pego aumentando as multas e/ou percepção ou probabilidade real de detecção. Além disso, recentemente, tem se dado mais atenção para alterar a relação custo/benefício, melhorando os benefícios da formalização usando 'cenouras' (incentivos) para incentivar o empreendedorismo do setor formal (Mathias et al., 2014).

No entanto, essas iniciativas políticas simplesmente lidam com os efeitos. Elas não abordam os determinantes do nível de concorrência do setor informal. Os empreendedores formais só serão menos prejudicados pela concorrência do setor informal se houver maior nível de desenvolvimento econômico e maior simetria entre as leis e regulamentos introduzidos pelas instituições formais e as normas, valores e crenças dos empreendedores.

Consequentemente, além do desenvolvimento econômico, é preciso enfrentar o nível de assimetria institucional. Por um lado, podem ser feitas tentativas de mudar as normas, valores e crenças dos empreendedores, buscando iniciativas de educação e conscientização sobre os benefícios da formalidade e as desvantagens da informalidade. No entanto, em muitos países, é improvável que as normas, valores e crenças dos empreendedores sobre a aceitação da informalidade mude, a menos que também hajam mudanças nas instituições formais. Por outro lado, também são necessárias mudanças nas instituições formais. Isso requer, em primeiro lugar, maior equidade processual para que os empreendedores acreditem que estão pagando sua parte justamente em comparação com outros (Molero & Pujol, 2012); em segundo lugar, maior justiça processual para que os empreendedores acreditem que estão sendo tratados pelas autoridades de forma responsável, respeitosa e imparcial (Murphy, 2005); e, finalmente, em terceiro lugar, maior justiça redistributiva para que os empreendedores se vejam recebendo os bens e serviços que merecem pelos impostos que pagam (Kirchhässner, 2010).

Apesar de identificar esses determinantes do porquê os empreendedores formais comumente percebem a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações mais em alguns países do que em outros, existem limitações às conclusões deste estudo, e são necessárias ressalvas. Uma primeira limitação é que o setor informal só é analisado segundo a percepção dos empreendedores formais dos concorrentes do setor informal como um grande obstáculo às suas operações. O problema é que os significados da "concorrência do setor informal" e "um grande obstáculo" não foram definidos. Os empreendedores podem, assim, interpretar de diferentes formas o que é 'informal' (por



exemplo, se está registrado, se uma parte das vendas é não declarada), especialmente em diferentes países. Assim como os empreendedores também podem definir "um grande " de diferentes maneiras. Em segundo lugar, esta pesquisa do WBES avalia apenas empreendedores formais que empregam cinco ou mais funcionários. Microempresas e microempreendedores individuais (por conta própria) são excluídos. Dado que, neste artigo, as empresas menores se revelam mais propensas a perceberem a concorrência do setor informal como um grande obstáculo, o grau em que a concorrência do setor informal identificado aqui é um obstáculo pode ter sido subestimado. Por conseguinte, futuras pesquisas entre países devem incluir microempresas e microempreendedores individuais.

No entanto, apesar dessas limitações, foram feitos avanços teóricos na compreensão do impacto do setor informal, explicando as variações entre países no grau em que os empreendedores formais percebem a concorrência do setor informal como um grande obstáculo às suas operações. O estudo revela predominantemente que não se trata de identificar se há ou não demasiada ou muito pouca intervenção estatal, como argumentam, respectivamente, as teorias neoliberais e da política econômica. Em vez disso, se trata de verificar se as leis e regulamentos introduzidos estão em simetria com as normas, valores e crenças dos empreendedores, juntamente com o nível de desenvolvimento econômico, que influenciam se os empreendedores formais percebem a concorrência no setor informal como um grande obstáculo às suas operações. Se isso agora resultar em governos que prestem maior atenção a esses determinantes estruturais, em vez de simplesmente usar "varas" e "cenouras" (punições e incentivos) para enfrentar os efeitos, então este artigo terá cumprido sua intenção.

REFERENCES

Acs, Z., Desai, S., Stenholm, P., & Wuebker, R. (2013). Institutions and the rate of formal and informal entrepreneurship across countries. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 33(15), 1-15.

Afreh, B, Rodgers, P., Vershinina, N., & Williams, C.C. (2019). Varieties of Context and Informal Entrepreneurship: the mundane and lively entrepreneurial practice among migrant youths in rural Ghana. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(5), 996-1013. <https://doi.org/10.1108/IJEER-02-2018-0109>

Aliyev, H. (2015). Post-Soviet informality: towards theory-building. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 35(3-4),182-198.

Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-38.

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.



Baumol, W. J., & Blinder, A. S. (2008). *Macroeconomics: principles and policy*. Cincinnati, OH: South-Western Publishing.

Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2020). Cross-Country Evidence of Corruption Spillovers To Formal And Informal Entrepreneurship. *Contemporary Economic Policy*, 38(1), 48-66.

Castells, M., & Portes, A. (1989). World underneath: the origins, dynamics and effects of the in-formal economy. In A. Portes, M. Castells, & L.A. Benton (Eds.) *The Informal Economy: studies in advanced and less developing countries* (pp. 1-19). Baltimore, John Hopkins University Press.

Coletto, D., & Bisschop, L. (2017). Waste pickers in the informal economy of the Global South: included or excluded? *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(5/6),280-294.

Dana, L-P. (2001). A US entrepreneur in Moscow. *Entrepreneurship & Innovation*, 2(1),51-58.

Dana, L-P. (2010). *When Economies Change Hands: A Survey of Entrepreneurship in the Emerging Markets of Europe from the Balkans to the Baltic States*. Oxford: Routledge.

Dana, L-P. (2013). Informal economy, entrepreneurship, and policy implications. In M.T.T. Thai, & Turkina, E. (Eds.). *Entrepreneurship in the Informal Economy: Models, Approaches and Prospects for Economic Development* (pp. 260-268). London: Routledge.

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.

Davis, M. (2006). *Planet of Slums*. London: Verso.

De Castro, J. O., Khavul, S., & Bruton, G. D. (2014). Shades of grey: how do informal firms navigate between macro and meso institutional environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1),75-94.

De Soto, H. (1989). *The Other Path: the economic answer to terrorism*. London, Harper and Row.

De Soto, H. (2001). *The Mystery of Capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. London, Black Swan.

Denzau, A. T.& North, D. (1994). Shared mental models: ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1),3-31.

Ferreira, J. M., Fernandes, C .I., & Kraus, S. (2019). Entrepreneurship research: mapping intellectual structures and research trends. *Review of Management Science*, 13(1),181-205.

Galiani, S., & Weinschelbaum, F. (2012). Modeling informality formally: households and firms. *Economic Inquiry*, 50(3),821-838.

Geertz, C. (1963). *Old Societies and New States: The quest for modernity in Asia and Africa*. New York, NY: Free Press of Glencoe.

Gilbert, A. (1998). *The Latin American City*. London: Latin American Bureau.

Godfrey, P. C. (2011). Toward a theory of the informal economy. *Academy of Management Annals*, 5(1),231-277.



Godfrey, P.C. (2015). Introduction: why the informal economy matters to management. In P.C. Godfrey (Ed.). *Management, Society, and the Informal Economy* (pp. 1-20). London: Routledge.

Godfrey, P. C. & Dyer, G. (2015). Subsistence entrepreneurs and formal institutions: semi-formal governance among Ghanaian entrepreneurs. In P.C. Godfrey (Ed.). *Management, Society, and the Informal Economy* (pp. 142-160). London: Routledge.

Helmke, G., & Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: a research agenda. *Perspectives on Politics*, 2(6), 725-740.

Hodosi, A. (2015). Perceptions of irregular immigrants' participation in undeclared work in the United Kingdom from a social trust perspective. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 35(5/6), 375-389.

Horodnic, I. (2018). Tax morale and institutional theory: a systematic review. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 38(9/10), 868–886.

Horodnic, I., & Williams, C. C. (2019). Evaluating policy approaches for tackling informal entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 26(4), 595–611.

Horodnic, I., & Williams, C.C. (2020). Tackling undeclared work in the European Union: beyond the rational economic actor approach. *Policy Studies*, <https://doi.org/10.1080/01442872.2019.1649384>

Ilyas, A., Hassan, R. A., Khan, W. A., bin Abang Abdurahman, A. Z., & Fahim, S. M. (2020). Important Determinants of Informal Entrepreneurs. *Journal of Talent Development and Excellence*, 12(3s), 2697-2714.

ILO (2011). *Statistical update on employment in the informal economy*. Geneva: International Labour Organisation.

ILO (2012). *Statistical update on employment in the informal economy*. Geneva: International Labour Organisation.

Johnson, J. E. V., & Powell, P. L. (1994). Decision making, risk and gender: are managers different? *British Journal of Management*, 5(2), 123–138.

Khan, E. A., & Quaddus, M. (2015). Examining the influence of business environment on socioeconomic performance of informal microenterprises: content analysis and partial least square approach. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 35(3/4), 273-288.

Kanbur, R. (2015). *Informality: causes, consequences and policy responses*. London: Discussion paper No. 10509, Centre for Economic Policy Research (CEPR).

Kirchgässner, G. (2010). *Tax Morale, Tax Evasion and the Shadow Economy*. St Gallen: Discussion Paper no 2010-17, Department of Economics, University of St. Gallen, St. Gallen, Switzerland.

Kistruck, G. M., Webb, J. W., Sutter, C. J., & Bailey, A. V. G. (2015). The double-edged sword of legitimacy in base-of-the-pyramid markets. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 436-451.

La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The Unofficial Economy and Economic Development. *Brookings Papers on Economic Activity*, 47(1), 123-135.



La Porta, R. & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3),109-126.

Lewis, A. (1959). *The Theory of Economic Growth*. London: Allen and Unwin.

London, T., Esper, H., Grogan-Kaylor, G., & Kistruck, G.M. (2014). Connecting poverty to purchase in informal markets. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1),37-55.

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

Mathias, B. D., Lux, S., Crook, T. R., Autry, C., & Zaretzki, R. (2014). Competing against the unknown: the impact of enabling and constraining institutions on the informal economy. *Journal of Business Ethics*, 127(2),251-264.

Molero, J. C., & Pujol, F. (2012). Walking inside the potential tax evader's mind: tax morale does matter. *Journal of Business Ethics*, 105(2),151-162.

Mróz, B. (2012). Entrepreneurship in the shadow faces and variations of Poland's informal economy. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 5(3),197-211.

Murphy, K. (2005). Regulating more effectively: the relationship between procedural justice, legitimacy, and tax non-compliance. *Journal of Law and Society*, 32(4), 562-589.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

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.

Perry, G. E., & Maloney, W.F. (2007). Overview - informality: exit and exclusion. In G. E. Perry, W. F. Maloney, O. S. Arias, P. Fajnzylber, A. D. Mason, & J. Saavedra-Chanduvi (Eds.). *Informality: exit and exclusion* (pp. 1-20). Washington DC: World Bank.

Ram, M., Edwards, P., Jones, T., & Villaries-Varela, M. (2017). From the informal economy to the meaning of informality: developing theory on firms and their workers. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(7/8),361-373.

Siqueira, A. C., Webb, J., & Bruton, G. (2016). Informal entrepreneurship and industry conditions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(1), 177-200.

Slavnic, Z. (2010). Political economy of informalisation. *European Societies*, 12(1),3-23.

Small Business Council (2004). *Small business in the informal economy: making the transition to the formal economy*. London: Small Business Council.

Sutter, C., Webb, J.W., Kistruck, G., Ketchen, D.J., & Ireland, R.D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4),420-442.

Thai, M.T.T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4),490-510.

Vu, T.T. (2014). Institutional incongruence and the informal economy: an empirical analysis. Paper presented at the European Public Choice Society meeting, Cambridge. Available at: <http://www.econ.cam.ac.uk/epcs2014/openconf/modules/request.php?module=oc_program&action=summary.php&id=54> (last accessed 6 January 2017).



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

Webb, J. W., & Ireland, R. D. (2015). Laying the foundation for a theory of informal adjustments. In P.C. Godfrey (Ed.). *Management, Society, and the Informal Economy* (pp. 21-41). London: Routledge.

Webb, J. W., Bruton, G., Tihanyi, L., & Ireland, R. D. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 598-614.

Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492-510.

Webb, J. W., Ireland, R. D., & Ketchen, D. J. (2014). Towards a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 1-15.

Welter, F., Smallbone, D., & Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the jigsaw puzzle. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27(5/6), 292-306.

Williams, C. C. (2008). Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9(3), 157-166.

Williams, C. C. (2014a). *Confronting the shadow economy: evaluating tax compliance and behavior policies*. Cheltenham: Edward Elgar.

Williams, C. C. (2014b). Explaining cross-national variations in the commonality of informal sector entrepreneurship: an exploratory analysis of 38 emerging economies. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 27(2), 191-212.

Williams, C. C. (2015a). Explaining cross-national variations in the informalization of employment: some lessons from Central and Eastern Europe. *European Societies*, 17(4), 492-512.

Williams, C. C. (2015b). Tackling informal employment in developing and transition economies: a critical evaluation of the neo-liberal approach. *International Journal of Business and Globalisation*, 14(3), 251-270.

Williams, C. C. (2015c). Explaining the informal economy: an exploratory evaluation of competing perspectives. *Relations Industrielles/Industrial Relations*, 70(4), 741-765.

Williams, C. C. (2018). *Entrepreneurship in the Informal Sector: an institutional perspective*. London: Routledge.

Williams, C. C., & Horodnic, I. (2015a). Evaluating the prevalence of the undeclared economy in Central and Eastern Europe: an institutional asymmetry perspective. *European Journal of Industrial Relations*, 21(4), 389-406.

Williams, C. C., & Horodnic, I. (2015b). Explaining and tackling the shadow economy in Estonia, Latvia and Lithuania: a tax morale approach. *Journal of Baltic Economics*, 15(2), 81-98.

Williams, C. C., & Horodnic, I. (2015c). Explaining the prevalence of the informal economy in the Baltics: an institutional asymmetry perspective. *European Spatial Research and Policy*, 22(2), 127-144.



Williams, C. C., & Horodnic, I. (2015d). Tackling the informal economy in South East Europe: an institutional approach. *Journal of South East European and Black Sea Studies*, 15(4),519-539.

Williams, C. C., & Horodnic, I. (2016). Beyond the marginalization thesis: evaluating participation in informal sector entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 28(2/3),234-254.

Williams, C. C., & Kedir, A. (2017). Starting-up unregistered and firm performance in Turkey. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3),797–817.

Williams, C. C., & Kedir, A. (2018). Explaining cross-national variations in the prevalence of informal sector entrepreneurship: lessons from a survey of 142 countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(1),1-22.

Williams, C. C., & Martinez-Perez, A. (2014). Do small business start-ups test-trade in the informal economy? evidence from a UK small business survey. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 22(1),1-16.

Williams, C. C., & Shahid, M. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalisation of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(1/2),1-25.

Williams, C. C., & Youssef, Y. (2013). Evaluating the gender variations in informal sector entrepreneurship: some lessons from Brazil. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18(1),1-16.

Williams, C. C., & Youssef, Y. (2014). Classifying Latin American economies: a degree of informalisation approach. *International Journal of Business Administration*, 5(3),73–85.

Williams, C. C., Martinez-Perez, A., & Kedir, A. (2017). Informal entrepreneurship in developing economies: the impacts of starting up unregistered on firm performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5),773-779.

Windebank, J., & Horodnic, I. (2017). Explaining participation in undeclared work in France: lessons for policy evaluation. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(3-4), 203-217.

World Bank (2017). *World development indicators*, Washington DC: World Bank. Available at: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (last accessed 10 January 2019).

Yu, X., & Bruton, G. (2015). Informal firms in China: what do we know and where does the research go. In P.C. Godfrey (Ed.). *Management, society, and the informal economy* (pp. 161-182). London: Routledge.

Zinkhan, G. M., & Karande, K. W. (1991). Cultural and gender differences in risk-taking behavior among American and Spanish decision makers. *Journal of Social Psychology*, 131(5),741–742.