

<http://dx.doi.org/10.48099/1982-2537/2023v17n1p3954>

Necessidade ou oportunidade? Motivações que levaram os MEIs, localizados no estado de Mato Grosso à formalização*

Need or opportunity? Motivations that led the MEIs, located in the state of Mato Grosso to formalization

Lucas Sebalhos

Universidade do Estado de Mato Grosso

lucassebalhos@gmail.com

Juliana V. Vieira Mattiello Silva

Universidade do Estado de Mato Grosso

julianamattiello@unemat.br

Weily Toro Machado

Universidade do Estado de Mato Grosso

weily@unemat.br

Aldo Cesar da Silva Ortiz

Universidade do Estado de Mato Grosso

aldo@unemat.br

Resumo: Considera-se empreendedor por necessidade aquele que teve seu negócio efetivado por falta de outras possibilidades para a geração de renda e de ocupação; e considera-se empreendedor por oportunidade aquele que iniciou seu negócio por ter identificado uma oportunidade de negócio viável no ambiente em que atua (GEM, 2018). Nesse contexto, o presente artigo tem por objetivo analisar as motivações que levaram os MEIs localizados no Mato Grosso à formalização. Tal estudo classifica-se em pesquisa quantitativa e descritiva, com realização de *survey*, dispondo de coleta de dados obtidos por meio de questionário aplicado por contato telefônico pelos pesquisadores, totalizando 78 empreendedores individuais entrevistados. Os dados foram tratados através das seguintes técnicas estatísticas: estatística descritiva e *conjoint analysis*. Os resultados encontrados, no que se refere às motivações, apresentaram a maior parte dos MEIs com escolhas de característica de oportunidade. No caso, *ter seu próprio negócio/ser independente financeiramente* foi a característica mais votada. Em relação ao método, 75,64% dos empreendedores informaram “por oportunidade”, ou seja, ambos os métodos chegaram à conclusão de que os empreendedores entrevistados, em sua maioria, foram levados à formalização pela oportunidade. Esse resultado vai de encontro com a proposição do estudo que o MEI se caracterizava como empreendedor por necessidade.

Palavras-chave: Empreendedor por necessidade. Empreendedor por oportunidade. Motivação.

Abstract: It is considered entrepreneur by necessity those who had their business carried out due to the lack of other possibilities for generating income and occupation; and entrepreneur by opportunity those who have started up their business by having identified a viable business opportunity in the environment in which they operate (GEM, 2018). Considering this context,

* Recebido em 03 de julho de 2020, aprovado em 04 de abril de 2023, publicado em 28 de julho de 2023.

this article aims at analyzing the motivations that led the MEIs of Mato Grosso to formalization. This study is classified on quantitative and descriptive research, with a *survey*, having obtained data through a questionnaire applied via telephone contact by the researchers, totalizing 78 individual entrepreneurs interviewed. The data were treated through the following statistical techniques: descriptive statistics and *conjoint analysis*. The results found, with regard to motivations, showed most of the MEIs with choices of characteristics of opportunity. That is, *having their own business/being financially independent* was the most voted feature. Regarding the method, 75,64% of the entrepreneurs informed “by opportunity”, that is, both methods came to the conclusion that the interviewed entrepreneurs, in their majority, were taken to formalization by opportunity. This result is in line with the proposal of the study that MEI was characterized as an entrepreneur by necessity.

Keywords: Entrepreneur by necessity. Entrepreneur by opportunity. Motivation.

1 Introdução

O empreendedorismo, definido pela Global Entrepreneurship Monitor (2018) como qualquer tentativa de criação de um novo negócio, somente começou a ganhar força no Brasil a partir dos anos 90, quando houve a abertura da economia no país (GEM, 2010). Em 2018, cerca de 38% da população do país estava dirigindo determinada atividade empreendedora, seja na criação ou aprimoramento de um novo negócio, ou na conservação de um já existente (GEM, 2018).

Na literatura existente, discute-se sobre a separação do empreendedorismo em dois perfis: os empreendedores por necessidade e os empreendedores por oportunidade. Dornelas (2018) define empreendedor por necessidade como aquele que inicia um negócio por falta de alternativa ou, ainda, pela sobrevivência. Já o empreendedor por oportunidade é definido como aquele que busca oportunidade para o crescimento, com características inovadoras, criativas e determinadas vezes de risco.

Impulsionados pela necessidade ou pela oportunidade, os empreendedores buscam renda por meio de seus empreendimentos; o primeiro, por necessidade, trata-se do indivíduo que atravessa alguma dificuldade e percebe no empreendedorismo a única saída para seus problemas, sendo eles: desemprego, falta de alternativa para suprir as necessidades individuais ou familiares, divórcio, insegurança no atual emprego, entre outros. Já no empreendedorismo por oportunidade, tem-se um observador atento à identificação de ensejos, aberturas, brechas e ocasiões que poderão gerar o benefício de um negócio rentável (NOBRE, 2012; GIACOMINI ET AL. 2016).

Complementarmente, destaca-se que a figura do empreendedor apresenta-se com outras duas características paralelas: empreendedor formal e empreendedor informal. Williams, Martinez-Pérez e Kedir (2017) definem o empreendedor informal como o “fora das prescrições institucionais formais”, mas dentro das normas, valores e crenças das instituições; e o empreendedor formal aquele revestido de legalidade jurídica.

Assim, este trabalho justifica-se pela contribuição gerada por meio das informações oportunizadas sobre a motivação dos Microempreendedores Individuais na busca da formalização. O exemplo do trabalho de Gondim, Rosa e Pimenta (2018) buscou verificar a relação entre o desemprego e a evolução do registro de Microempreendedor Individual (MEI) e de Micro e Pequenas Empresas (MPE) na região da Bacia de Campos e nas regiões circunvizinhas. O desemprego é caracterizado um dos fatores de se empreender por necessidade (GIACOMINI et al., 2016). Sendo assim, a hipótese que norteia é de que o público que abarca os MEIs advém de fatores que podem caracterizá-los como empreendedores por necessidade.

Portanto, identificando as motivações é possível definir políticas públicas que possam contribuir para o desenvolvimento do negócio.

Em complemento às justificativas apresentadas, este estudo contribui com a literatura do Microempreendedor Individual, especialmente, na compreensão da formação do seu perfil e nas variáveis contempladas nas características desse empreendedor. O GEM (2018) menciona que “empreendedores por oportunidade são aqueles que criam uma empresa para explorar uma oportunidade de negócio percebida e empreendedores por necessidade são aqueles que são instados a iniciar seu próprio negócio na ausência de outras opções de carreira”. Diante dessa definição, o Microempreendedor Individual apresenta características de oportunidade e/ou necessidade.

Portanto, esta pesquisa tem como intuito analisar as motivações que levaram os MEIs à formalização, identificando a motivação em necessidade ou oportunidade. Dessa maneira, a pesquisa é norteadada pela seguinte questão: Quais as motivações que levaram os MEIs à formalização?

Após as considerações iniciais do trabalho, e com o intuito de atingir o objetivo proposto, apresenta-se, na sequência, o referencial teórico, a metodologia utilizada, a análise dos dados e, por último, as considerações finais e as referências.

2. Revisão da Literatura

2.1 Empreendedor Informal

No começo do século XX, o mercado iniciou o desenvolvimento de trabalho, no sentido moderno, tendo como predominância a produção de bens e serviços. Nas três primeiras décadas, o trabalho era livre, tendo em vista que as leis e os contratos coletivos eram quase irrisórios (LAMOUNIER, 1986). No entanto, no decorrer da década de 1930 a 1940, conforme Noronha (2003, p. 3), “o corporativismo de Estado de Vargas estabeleceu um amplo código de leis do trabalho, o qual marcou o mercado nacional por todo o século”. Desde então, a “formalidade” e a “informalidade” passaram a ser abrangidas.

Entretanto, há muitos conceitos acerca do setor informal, não havendo uma definição única sobre o assunto (GERXHANI, 2004). Sendo assim, apresenta abordagens respaldadas no Brasil, relativas ao fenômeno do trabalho informal, conforme pode-se verificar no quadro 1.

Quadro 01 - Abordagens sobre o trabalho informal

ABORDAGENS ECONÔMICAS	ABORDAGENS SOCIOLÓGICAS E/OU NORMATIVAS
<p>VELHA INFORMALIDADE (SUBEMPREGO)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trata-se de uma abordagem tipicamente econômica, pois toma o investimento como a variável principal. Objetiva explicar a “informalidade” de uma economia em transição, que gera desempregados, subempregados ou empregados “informais” nos centros urbanos industrializados, muitos deles recém-migrados de áreas rurais. • A “informalidade” é entendida como <i>negativa ou neutra</i> por ser um fenômeno típico de sociedades em transição, o qual será solucionado com o próprio desenvolvimento. 	<p>INFORMALIDADE POBRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inclui diversos tipos de trabalhos “pobres” sob o mesmo conceito, sendo, portanto, mais empírica que a “velha informalidade”. • A abordagem deriva (1) das antigas tentativas da OIT de criar conceitos capazes de incluir as “informalidades” dos vários países e (2) das tentativas de se adaptar a tese da “velha informalidade” aos novos trabalhos precários. • Julgam a “informalidade” <i>negativa</i>.
<p>INFORMALIDADE NEOCLÁSSICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afirma que a informalidade é o resultado natural da ação de empresas em busca da maximização de suas rendas em países com custos indiretos elevados da força de trabalho, impostos por lei, ou rígidos acordos coletivos. • <i>Mainstream</i> econômico internacional. 	<p>INFORMALIDADE JURÍDICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assemelha-se à variante neoclássica pelo foco na regulação do trabalho, mas pode ser considerada seu espelho negativo por entender o excesso de liberdade do mercado na regulação das relações de trabalho como destruidor das intervenções legais necessárias à garantia de condições mínimas para a

<ul style="list-style-type: none"> • A “informalidade” é vista como <i>positiva</i> por ser o meio pelo qual o mercado corrige os efeitos negativos de normas rígidas do mercado de trabalho. 	<p>sedimentação de contratos do trabalho (entendido como um contrato entre desiguais) socialmente justos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abordagem típica de profissionais da área jurídica e cientistas políticos, <i>especialmente em países com relações de trabalho de tradição corporativista, neocorporativista ou legislada.</i> • Vê a “informalidade” de maneira <i>negativa</i>.
<p>NOVA INFORMALIDADE</p> <ul style="list-style-type: none"> • A informalidade é o resultado natural de mudanças no processo de trabalho, de novas concepções organizacionais e novos tipos de trabalho, sem tempo ou espaço fixos, gerados pela sociedade pós-fordista ou pós-industrial. • Escola regulacionista, analistas das sociedades pós-industriais ou da pós-modernidade. • Vê a “informalidade como <i>relativamente neutra</i>”, pois embora cause problemas sociais no curto prazo (<i>negativo</i>), representa uma mudança estrutural nos padrões de trabalho. 	<p>INFORMALIDADE DA GLOBALIZAÇÃO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afirma que a realidade não mudou, isto é, que a natureza e as características do trabalho permanecem essencialmente as mesmas; e que as mudanças ocorreram devido ao aumento da competição internacional, estimulada pelo credo neoliberal, que levou ao crescimento do desemprego e de trabalhos precários e instáveis. • Sociólogos críticos da globalização e marxistas. • Vê a “informalidade” de forma negativa.

FONTE: Noronha (2003)

O quadro 1 contribui para compreender os conceitos de informalidade em duas perspectivas: econômicas e sociológicas. É possível observar que, nas explicações mencionadas pelo autor, a característica da informalidade é vista como ideias “negativas”. Justificando o referido trabalho em caracterizar a motivação dos MEIs.

Para Williams et al. (2017), “o empreendedorismo informal é visto como um empreendimento que ocorre fora das prescrições institucionais formais, mas dentro das normas, valores e crenças das instituições informais”, nesse mesmo sentido, Nassif, Ghobril e Amaral (2009) reiteram que a informalidade não é uma atividade propriamente ilegal, pois o empreendedorismo sem a lei não se caracteriza como ilícito, haja vista que só deixa de seguir parâmetros formalmente legais.

Por conseguinte, é válido destacar que o Sebrae – SC (2017) notabiliza que a lei complementar 128/2008, Lei do microempreendedor individual, surgiu com o intuito de tirar os empreendedores da informalidade, que até então não tinham amparo legal ou segurança jurídica. A referida lei foi sancionada com objetivo de facilitar a formalização de pessoas que atuavam no mercado informal, bem como proporcionar alguns benefícios gerados através da formalização, tais como: gerar nota fiscal, aposentar, ter o CNPJ, entre outros. E são essas pessoas que compõem a base para a realização desta pesquisa. Assim, conforme Mattiello da Silva (2016), o empreendedor que se encontra na informalidade, hoje, pode ser o empreendedor formalizado por tal lei amanhã.

2.2 Empreendedor por necessidade *versus* Empreendedor por oportunidade e suas motivações

As pessoas podem ser levadas a empreender por dois motivos: necessidade ou oportunidade, tais categorias são distintas e mutuamente excludentes (Vale, Corrêa e Reis, 2014). A primeira categoria, denominada “necessidade”, menciona que o empreendedor inicia um negócio como uma maneira de compensar a falta de outras fontes de emprego (Shane, 2009; Valdez & Richardson, 2013) e/ou que o empreendedorismo por necessidade está vinculado ao desemprego e recessão econômica, assim, em razão das poucas perspectivas de encontrar um novo ofício, decidem tornar-se independentes (Amorós et al., 2019; Belda et al., 2018).

O desemprego é a variável que se aproxima do empreendedor por necessidade (FAIRLIE E FOSSEN, 2018; WILLIAMS E NADIN, 2010), pois, nessa independência, visualiza-se uma fonte de renda para a sua subsistência. Essa característica é destacada por Nassif, Ghobril e

Amaral (2009, p. 5), em virtude de que esse perfil se dá pela necessidade de sobrevivência dentro de uma economia “instável, de mudanças rápidas e intensas em um ambiente com níveis oscilatórios de desemprego”.

Dentre as características destacadas na literatura, evidencia-se o achado do estudo de Baum e Locke (2004), o qual relata sobre as características do empreendedor e o impacto no desenvolvimento de seus negócios. Dessa maneira, a partir da criação do negócio por necessidade, pode-se dar características por razões de sobrevivência econômica; pode-se legitimamente imaginar que esses empreendedores por necessidade estão mais preocupados com suas próprias necessidades de curto prazo do que com as reais necessidades do mercado (GIACOMIM, JANSSEN e GUYOT, 2016).

Especificamente, os empresários orientados pelas necessidades têm baixas aspirações de crescimento, indicando que o empreendimento é mais uma opção de trabalho independente, em vez de uma iniciativa para estabelecer uma organização que crescerá e se consolidará (PUENTE ET AL. 2019).

Na segunda categoria, o empreendedor por oportunidade não inicia um negócio por falta de alternativa e nem pela sobrevivência. Conforme Bayart e Saleilles (2019), considera-se empreendedor por oportunidade o indivíduo atraído para o empreendedorismo ao procurar explorar uma oportunidade percebida. As autoras mencionam que esses empreendedores são mais proativos na fase inicial do que os empreendedores de necessidade, e, assim, reduzem seus custos de oportunidade vinculados à intenção empreendedora.

A diferença em termos de oportunidade entre os dois tipos de empreendedores influencia não apenas na probabilidade de iniciar, mas também em seu respectivo processo inicial, como explicam Giacomini et al. (2011, 2016). De fato, os empreendedores de oportunidades são mais proativos na fase inicial do que os empreendedores de necessidade, a fim de aumentar sua probabilidade de sucesso.

Diante dos conceitos apresentados, entende-se que os empreendedores por oportunidade “são aqueles que afirmam ter iniciado o negócio principalmente pelo fato de terem identificado uma oportunidade de negócio viável a ser concretizada no ambiente em que atuam” (GEM, 2018, p.11).

Em síntese, foi possível identificar as motivações que compõem o empreendedorismo por necessidade *versus* oportunidade. Dessa forma, apresenta-se, no quadro 2, o que a literatura indica com base nos autores em questão.

Quadro 2: Síntese das motivações

Giacomini et al. (2011; 2016)		Vale, Corrêa e Reis (2014)	
Oportunidade	Necessidade	Oportunidade	Necessidade
<ul style="list-style-type: none"> - Autonomia; - Descoberta de uma oportunidade de trabalho; - Independência; - Lucro; - Desejo de ser seu próprio chefe. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sair do desemprego; - Insatisfação; - Precisa de reconhecimento; - Restrição da família; - Falta de alternativa; - Divórcio; - Insegurança no trabalho. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gostar da área em que atua; - Identificação de uma oportunidade de negócio; - Ter seu próprio negócio / ser independente financeiramente; - Aumento de renda; - Capital disponível. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ter liberdade de tempo; - Busca da formalização para se aposentar; - Desemprego; - Insatisfação com o emprego; - Para oferecer oportunidade à família.

Fonte: elaborado pelos autores

Dentre as motivações apresentadas no quadro 2, apresenta-se o resultado de outros estudos, como o de Gerxhani (2004), o qual afirma que os empresários informais optam por participar da economia informal porque encontram mais autonomia e flexibilidade. Um dos resultados do estudo de Nassif et al. (2009, p.162) menciona que “demissão; dificuldade em recolocar-se no mercado; necessidade; reação às situações adversas; desejo de crescimento;

acreditar no seu próprio potencial; ambiente familiar; busca do sonho; trabalhar por conta própria; oportunidade” são fatores que levaram os respondentes a empreender.

A pesquisa realizada por Fossen e Buettner (2013) traçou um comparativo entre empresários que iniciaram seus negócios após ficarem desempregados e entre os que deram início quando estavam empregados. Assim, os autores descobriram que, para aqueles que estavam empregados inicialmente, o desejo de ser seu próprio chefe é mais importante; enquanto para aqueles que estavam inicialmente desempregados, escapar do desemprego e não conseguir encontrar emprego são razões mais importantes para se tornarem empreendedores.

Em suma, Giacomini et al. (2016) consideram o empreendedor por necessidade aquele que decide iniciar um negócio em razão de fatores negativos, tais como: desemprego, falta de alternativa para suprir as necessidades individuais ou familiares, necessidade de flexibilidade profissional, divórcio, insegurança no atual emprego, insatisfação profissional ou pessoal, pressão familiar. Por outro lado, o empreendedor por oportunidade pode ser considerado aquele indivíduo que decide iniciar um negócio por fatores positivos, sendo eles: objetivos profissionais desejados e construtivos para o indivíduo, desejo de independência, descoberta de uma oportunidade de mercado, busca de lucro, desejo de ser seu próprio chefe.

Diante do exposto, constata-se que os trabalhos de Nassif et al. (2009), Giacomini et al. (2011 e 2016) e Vale, Corrêa e Reis (2014), todos contribuem com o presente estudo.

2.3 Estudos Relacionados

Com objetivo de compreender o que os pesquisadores que estudam sobre empreendedorismo por oportunidade e necessidade têm discutido, buscou-se selecionar trabalhos que colaboram e fundamentam esta proposta.

Foram consultados os estudos em bases de dados, como o portal de periódicos da CAPES, SCIELO e a plataforma EBSCOhost. As consultas foram realizadas com as seguintes expressões: “*Entrepreneur by necessity*” and “*Entrepreneur by opportunity*” and “*Motivation*”.

Em 2011, Giacomini et al., com base em uma amostra de 538 empreendedores, identificaram o impacto das características socioeconômicas no posicionamento em relação à oportunidade *versus* necessidade. Foi possível encontrar as características socioeconômicas dos empreendedores no alinhamento com a dinâmica empresarial de necessidade e oportunidade.

Assim, com o intuito de investigar a dinâmica entre dois fatores considerados, atualmente, indutores da atividade empreendedora: necessidade e oportunidade, Corrêa e Vale (2013) fizeram um estudo qualitativo e sugeriram resultados importantes para a literatura, sendo: i) que o fator indutor original parece não condicionar o desempenho dos indivíduos e de seus empreendimentos; ii) a ocorrência, ao longo do tempo, de justaposição e complementaridade entre as duas motivações.

Dentre os achados da busca, destaca-se o trabalho de Vale, Correia e Reis (2014), estes realizaram um trabalho com a intenção de identificar os motivos intervenientes na criação de novos empreendimentos. O trabalho ocorreu em dois momentos: 1º momento: pesquisa qualitativa de natureza exploratória, com 45 empreendedores; o 2º momento: foi a realização de uma pesquisa de campo com 170 empreendedores, as duas etapas no setor industrial em Belo Horizonte - MG. Os resultados obtidos no estudo permitiram a elaboração das variáveis (oportunidade x necessidade) utilizadas nesta pesquisa.

Giacomini, Jassen e Guyot (2016), por meio da pesquisa realizada, com o propósito de determinar se há diferença no processo de criação entre perfis de empreendedores por necessidade e oportunidades, identificaram a distinção entre os perfis. Assim, este estudo possibilitou formatar com as variáveis apresentadas nesta pesquisa.

Nesse contexto, o programa Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2018) tem realizado no Brasil e em outros países, ao longo de 10 anos, a maior e mais complexa pesquisa

cooperativa sobre empreendedores e seus empreendimentos no mundo. A pesquisa analisa o ambiente para criar e manter novos negócios, bem como apura a percepção que a sociedade, em cada um dos países, manifesta sobre o empreendedorismo de uma forma geral.

O trabalho de Bayart e Salles (2019) utilizou dados empíricos, dessa forma, foi possível definir diferentes perfis de empreendedores de necessidade e oportunidade. Além disso, mostrou que as capacidades de perceber e gerenciar riscos podem variar muito de acordo com esses perfis e, ainda, possibilitou identificar algumas oportunidades de adaptação de suporte durante o processo de criação da empresa.

Diante do exposto, acredita-se que os estudos apresentados, que abordaram sobre as motivações do empreendedor por necessidade versus oportunidade, trouxeram contribuições importantes na realização deste trabalho, tanto na fundamentação da revisão da literatura quanto na análise.

3. Metodologia

Esta pesquisa classifica-se como exploratória, descritiva e quantitativa, tendo como procedimentos metodológicos a pesquisa de campo. Tais procedimentos contribuem para alcançar o propósito deste estudo: analisar as motivações que levaram os MEIs à formalização, identificando a motivação em necessidade ou oportunidade.

A elaboração do questionário teve por base o estudo de Vale et al. (2014), especialmente na categorização que os autores fizeram sobre o empreendedor por necessidade e o empreendedor por oportunidade. As perguntas diretamente ligadas às motivações que levaram o empreendedor a abrir o seu negócio foram perguntas binárias.

Destas perguntas, uma estava relacionada ao empreendedorismo por oportunidade, e a outra ao empreendedorismo de necessidade; conforme descrito no quadro 3, sendo que o entrevistado não tinha prévio conhecimento das suas classificações.

Quadro 3 – Variáveis de motivação utilizada no instrumento de pesquisa

Questão	Respostas	Classificação
6	1 - Gostar da área em que atua.	Oportunidade
	2 - Ter liberdade de tempo.	Necessidade
8	3 - Identificação de uma oportunidade de negócio.	Oportunidade
	4 - Buscou a formalização para se aposentar.	Necessidade
10	5 - Ter seu próprio negócio / ser independente financeiramente.	Oportunidade
	6 - Desemprego, tendo a necessidade de abrir um empreendimento.	Necessidade
14	7 - Aumento de renda.	Oportunidade
	8 - Insatisfação com o emprego.	Necessidade
17	9 - Capital disponível.	Oportunidade
	10 - Para oferecer oportunidade à família.	Necessidade

FONTE: Elaborado pelos autores com base nas variáveis de Giacomini et al. (2011) e Vale, Correa, Reis (2014)

A base de dados utilizada neste estudo foi do Sebrae-MT, com uma população total de 44.502 Microempreendedores Individuais ativos, que estão distribuídos nas 10 maiores cidades mato-grossenses, a saber: Alta Floresta, Barra do Garças, Cáceres, Confresa, Cuiabá, Juína, Lucas do Rio Verde, Rondonópolis, Sinop e Tangará da Serra. Uma das vantagens da escolha destas cidades justifica-se por suas heterogeneidades, sendo diferenciadas em seu tamanho populacional, economia, cultura, renda, extensão territorial, localização geográfica, dentre outras. Desse modo, isso permite avaliar os resultados sobre vários aspectos regionais e locais, como também fazer uma análise diferenciada das respostas obtidas.

Assim, aplica-se a técnica amostral com um nível de confiança de 90% e uma margem de erro de 9,4%, alcançando uma amostra de 78 MEIs pesquisados. A coleta dos dados foi

realizada por telefone durante o mês de março de 2019, com moradores nas cidades apresentadas no quadro 4, de acordo o peso populacional de cada uma.

Embora saibamos da relevância de que uma amostra seja probabilística, neste estudo, selecionamos por conveniência de acesso aos sujeitos pesquisados. Foram realizadas aproximadamente 750 ligações telefônicas para atingir 78 respondentes. Assim, distribuimos os empreendedores nas regiões, conforme mostra o quadro 3:

Quadro 4 – Distribuição dos pesquisados por região

Região	Frequência	Percentual
Cuiabá	19	24,36%
Rondonópolis	16	20,51%
Cáceres	7	8,97%
Sinop	7	8,97%
Alta Floresta	6	7,69%
Juína	6	7,69%
Tangará da Serra	5	6,41%
Barra do Garças	4	5,13%
Confresa	4	5,13%
Lucas do Rio Verde	4	5,13%
TOTAL	78	100%

Fonte: elaborado pelos autores

Para análise dos dados, utilizou-se o *software* SPSS® versão 22.0. As técnicas estatísticas aplicadas foram estatística descritiva e *Conjoint Analysis*. A utilização da estatística descritiva possibilitou “compreender o comportamento dos dados para identificar as tendências e variabilidades” (FAVERO et al., 2009, p. 51). A *Conjoint Analysis*, conforme Giacomello et al. (2009), consiste em “uma técnica multivariada usada especialmente para entender como os respondentes desenvolvem preferências por produto ou serviços”. Esta análise permite conhecer como os respondentes valorizam cada característica que compõe o produto.

4 Apresentação e Análise dos Resultados

4.1 Perfil dos Entrevistados

Inicialmente, foi descrito o perfil dos MEIs que constituem a amostra do estudo. Identifica-se que a maioria (57,69%) dos participantes abarca o sexo masculino. Em relação à idade, trata-se de um grupo predominantemente adulto, com idade entre 29 a 38 anos.

Tabela 1 - Perfil dos respondentes por gênero e idade

Idade	Masculino		Feminino		Total	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Até 28	4	8,89%	1	3,03%	5	6,41%
Acima de 29 até 38	9	20,00%	15	45,45%	24	30,77%
Acima de 39 até 48	13	28,89%	10	30,30%	23	29,49%
Acima de 49 até 58	18	40,00%	6	18,18%	24	30,77%
Acima de 59	1	2,22%	1	3,03%	2	2,56%
Total	45	100%	33	100%	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Observou-se que os entrevistados possuem baixa escolaridade, pois apenas 30,77% deles cursaram o ensino médio completo; e 20,51% possuem o ensino fundamental incompleto. Sendo assim, a média em relação à escolaridade, encontra-se no ensino médio incompleto (ver tabela 2).

Tabela 2: Grau de instrução dos respondentes

Grau de instrução	Frequência	Percentual
Sem instrução	1	1,28%
Ensino fundamental incompleto	16	20,51%

Ensino fundamental completo	7	8,97%
Ensino médio incompleto	11	14,10%
Ensino médio completo	24	30,77%
Ensino superior incompleto	4	5,13%
Ensino superior completo / pós-graduação	15	19,23%
Total	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Em relação ao local de atuação do empreendimento, na tabela 3, apresenta-se o perfil dos respondentes. Verificou-se que a maioria dos empreendedores atua em escritório ou estabelecimento comercial, integrando 39,74%, enquanto 32,05% trabalham em casa, dessa forma, 71,79% dos respondentes atuam em local fixo.

Tabela 3 - Local de atuação do empreendimento

Local	Frequência	Percentual
Em casa	25	32,05%
Em escritório ou Estabelecimento Comercial	31	39,74%
Na rua	14	17,95%
Outros	8	10,26%
	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Na tabela 4, apresenta-se o rendimento mensal dos pequenos empreendedores, dos quais apenas 6,41% recebem até mil reais. Acima de mil e até três mil são 29,49%. Aqueles que faturam acima de três mil até cinco mil compõem a maioria, com 33,33%.

Tabela 4 - Perfil dos respondentes por renda mensal

Rendimento mensal	Frequência	Percentual
Até 1.000,00	5	6,41%
1.000,01 a 3.000,00	23	29,49%
3.000,01 a 5.000,00	26	33,33%
5.000,01 a 6.000,00	10	12,82%
Acima de 6.000,00	14	17,95%
	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Ainda, como uma forma de verificar se existia outra fonte de renda, foi questionado aos MEIs se possuíam fonte de renda diversa da fonte de renda de MEI, conforme demonstra-se na tabela 5. Os resultados mostram que a grande parte dos MEIs tem como fonte principal o seu negócio, sendo eles representantes de 74,36% do total.

Tabela 5 - Frequência quanto à fonte de renda

Possuir outra fonte de renda	Frequência	Percentual
Sim	20	25,64%
Não	58	74,36%
	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Após breve apresentação do perfil dos participantes da pesquisa, serão apresentados os resultados decorrentes da motivação dos empreendedores individuais que levaram à formalização.

4.2 Motivações dos Empreendedores Individuais quanto à formalização

Na tabela 6, são apresentadas por ordem de classificação as motivações que levaram os empreendedores a se formalizarem, sendo elas oportunidade e necessidade, em conformidade

com a técnica da “*Conjoint Analysis*”, que busca entender como os respondentes desenvolvem preferências em forma de eleição entre as variáveis.

Tabela 6 - Classificação das motivações: Oportunidade ou Necessidade

Ordem	Motivação	Classificação	Comparações
1º	(5) Ter seu próprio negócio / ser independente financeiramente.	Oportunidade	Venceu todas as comparações.
2º	(3) Identificação de uma oportunidade de negócio.	Oportunidade	Perdeu apenas para o 1º.
3º	(1) Gostar da área em que atua.	Oportunidade	Perdeu apenas para o 1º e 2º.
4º	(10) Para oferecer oportunidade à família.	Necessidade	Perdeu apenas para o 1º, 2º e 3º.
5º	(7) Aumento de renda.	Oportunidade	Venceu 5 comparações.
6º	(8) Insatisfação com o emprego.	Necessidade	Venceu 4 comparações.
7º	(9) Capital disponível.	Oportunidade	Venceu 3 comparações.
8º	(2) Ter liberdade de tempo.	Necessidade	Venceu apenas o último e o penúltimo colocado.
9º	(4) Buscou a formalização para se aposentar.	Necessidade	Venceu apenas o último colocado.
10º	(6) Desemprego, tendo a necessidade de abrir um empreendimento.	Necessidade	Perdeu todas as comparações.

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Na tabela 6, verifica-se que o principal motivo que levou os empreendedores a se formalizarem foi “*ter seu próprio negócio / ser independente financeiramente*”, aparecendo como a motivação mais votada pelos respondentes. Portanto, ao analisar esse cenário, compreende-se que o sentimento de “existir/de ser independente” abre as possibilidades para ser empreendedor. Esse resultado também foi demonstrado no trabalho de Vale et al. (2014), no qual 74,5% dos empreendedores consideraram o motivo como muito importante (maior escala possível na pesquisa).

O segundo benefício mais votado foi a “*identificação de uma oportunidade de negócio*”. Essa característica é mencionada no trabalho do GEM (2018) como principal atributo do empreendedor por oportunidade e vai ao encontro da pesquisa de Vale et al. (2014), em que 68% dos empreendedores classificaram essa motivação como muito importante.

Sendo assim, as três primeiras motivações referem-se à classificação de Vale et al (2014) e Giacomini et al. (2016), neste caso, ao empreendedor por oportunidade. A terceira motivação mais votada foi “*Gostar da área em que atua*”. Compreende-se que essa motivação reforça o empreendedor por oportunidade, uma vez que ele tem a coragem de atuar na área que gosta e considera tal situação uma oportunidade de negócio.

Não menos importante, mas que vale uma análise, é a 4ª motivação mais votada, que é “*para oferecer oportunidade à família*”, visto que perdeu apenas três comparações e teve representação de 15% dos motivos que levaram à formalização dos MEIs, na pesquisa de Vale et al. (2014). O estudo de Giacomini et al. (2016) explica que essa motivação está ligada diretamente ao atendimento da expectativa da família e também para perpetuar a tradição familiar. Desse modo, são vistas como característica de “necessidade”, na medida em que se referem a situações em que os indivíduos buscam ajudar aqueles à sua volta para criar, oportunizar seus familiares na contratação ou retomar uma atividade empreendedora.

As três últimas motivações menos votadas foram: “ter liberdade de tempo”, “buscou a formalização para se aposentar” e “desemprego, tendo a necessidade de abrir um empreendimento”, sendo essas características do empreendedor por necessidade. Tais resultados são confirmados no estudo de Vale et al. (2014).

Em resumo, na tabela 7, tem-se a frequência e percentual de empreendedores por oportunidade e por necessidade classificados no trabalho. O número foi calculado levando em

conta o método de maioria absoluta, expondo, desse modo, as 05 possíveis respostas classificadas em oportunidade, em que a maioria de 03 respostas foi a opção dos respondentes.

Tabela 07 - Motivação para formalização

Motivação	Frequência	Percentual
Oportunidade	59	75,64%
Necessidade	19	24,36%
Total	78	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Sobre o resultado encontrado, a maioria dos empreendedores (75,64%) é motivada pela oportunidade na formalização dos seus negócios. Esse resultado é parecido com a pesquisa realizada pelo programa GEM (2018), na qual a maioria dos empreendedores compreende o fator por oportunidade.

4.3 A relação da motivação dos MEIs para formalização *versus* o Perfil

Na intenção de comparar o perfil com a classificação realizada, de acordo com a motivação dos respondentes do estudo, e embasada no estudo de Baum e Locke (2004), menciona-se que as características do empreendedor têm impacto no desenvolvimento de seus negócios. Assim, na tabela 8, são apresentados os resultados comparados referentes à escolaridade dos empreendedores por oportunidade e por necessidade.

Tabela 8 - Escolaridade comparada entre oportunidade e necessidade

Escolaridade	Oportunidade		Necessidade		Total	
Sem instrução.	0	0,00%	1	5,26%	1	1,28%
Ensino fundamental incompleto.	12	20,34%	4	21,05%	16	20,51%
Ensino fundamental completo.	4	6,78%	3	15,79%	7	8,97%
Ensino médio incompleto.	10	16,95%	1	5,26%	11	14,10%
Ensino médio completo.	19	32,20%	5	26,32%	24	30,77%
Ensino superior incompleto.	4	6,78%	0	0,00%	4	5,13%
Ensino superior completo /Pós-graduação.	10	16,95%	5	26,32%	15	19,23%
Total	59	100%	19	100%	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Quanto ao nível de escolaridade, analisando a “maioria” entre o total de respondentes por oportunidade e necessidade, verifica-se que o nível de escolaridade corresponde ao estudo de Fossen e Butner (2013), o qual aponta que os empreendedores por necessidade, em média, têm menos anos de educação do que empreendedores por oportunidades. Giacomini et al. (2011) identifica que o empreendedor por necessidade possui um menor nível de escolaridade, possui menos experiência profissional e considera que a abertura do seu negócio é a única oportunidade de estar empregado.

A comparação realizada na tabela 9 diz respeito à renda mensal dos empreendedores pesquisados, levando em consideração a motivação para a formalização.

Tabela 9 - Renda mensal comparada entre oportunidade x necessidade

Renda mensal	Oportunidade		Necessidade		Total	
Até 1.000,00	2	3,39%	3	15,79%	5	6,41%
1.000,01 a 3.000,00	15	25,42%	8	42,11%	23	29,49%
3.000,01 a 5.000,00	20	33,90%	6	31,58%	26	33,33%
5.000,01 a 6.000,00	8	13,56%	2	10,52%	10	12,82%

Acima de 6.000,00	14	23,73%	0	0%	14	17,95%
	59	100%	19	100%	78	100,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Com base nos dados apresentados, ganham destaque dois pontos relativos à renda mensal desses empreendedores. Primeiramente, a maioria dos empreendedores por necessidade (73,69%) apresenta renda de “1.000,01 a 5.000,00”; destes, a maioria com renda entre 1.000,01 a 3.000,00 (42,11%). O segundo ponto a ser destacado é que os empreendedores por oportunidade apresentam uma distribuição diferente. Assim, observa-se que a categoria de “5000,01 até acima de 6.000” representa 37,29% dos respondentes. Desse modo, constata-se que a capacidade empreendedora, bem como a proatividade dos empreendedores por oportunidade é refletida em valores e corrobora com os resultados de Giacomini et al. (2016).

O local de atuação dos MEIs por oportunidade e necessidade está demonstrado na tabela 10. Esse resultado pode ser em algum momento irrelevante, no entanto, de maneira geral, características motivadoras importantes para empreendedores de oportunidades e necessidades são apresentadas.

Tabela 10 - Local de atuação comparado com oportunidade e necessidade

Local de atuação	Oportunidade		Necessidade		Total	
Em casa.	14	23,73%	11	57,89%	25	32,05%
Escritório ou Estabelecimento Comercial.	29	49,15%	2	10,53%	31	39,74%
Na rua.	12	20,34%	2	10,53%	14	17,95%
Outros.	4	6,78%	4	21,05%	8	10,26%
	59	100%	19	100%	78	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

As características motivadoras constatadas nesta pesquisa referem-se aos atributos encontrados nos trabalhos de Vale et al. (2014) e Giacomini et al. (2016). Por exemplo, para os empreendedores por necessidade, estar em casa, ter disponibilidade de tempo, não ter compromisso com a despesa do aluguel, tudo isso reflete nos resultados apresentados na tabela 10. Verifica-se que 57,89% (11) dos empreendedores por necessidade trabalham em casa, enquanto 49,15% (29) dos empreendedores por oportunidade localizam as suas atividades em um escritório e/ou estabelecimento comercial.

Para compreender melhor a motivação do empreendedor por necessidade, foi realizada uma comparação do local de atuação dos 11 empreendedores que disseram ter seu negócio “em casa” com a renda mensal, conforme dados apresentados na tabela 11.

Tabela 11 - Atuação em casa comparada aos empreendedores por necessidade e renda.

Empreendimento em casa	Frequência	Percentual
Até 1.000,00	2	18,18%
1.000,01 a 3.000,00	6	54,55%
3.000,01 a 5.000,00	2	18,18%
5.000,01 a 6.000,00	1	9,09%
Acima de 6.000,00	0	0,00%
Total	11	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Verifica-se que empreendedores por necessidade com atuação em casa possuem renda mensal entre “1.000,01 a 3.000,00”, correspondendo a 54,55% (6). Importante mencionar que tais valores poderiam tornar inviável aluguel e manutenção de escritório ou estabelecimento

comercial, fazendo, assim, com que optem por trabalhar em casa, na intenção de diminuir custos.

Diferentemente dos empreendedores por oportunidade, quando comparada a renda mensal com o local de atuação em escritório e/ou estabelecimento comercial (ver tabela 12), temos:

Tabela 12- Atuação em estabelecimento comercial comparada com a renda dos empreendedores por oportunidade

Empreendimento em escritório ou estabelecimento comercial	Frequência	Percentual
Até 1.000,00	0	0,00%
1.000,01 a 3.000,00	6	20,69%
3.000,01 a 5.000,00	12	41,38%
5.000,01 a 6.000,00	5	17,24%
Acima de 6.000,00	6	20,69%
	29	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Os empreendedores por oportunidade que atuam em escritório ou estabelecimento comercial, em sua maioria, recebem acima de 3.000,00 (79,31%), sendo que nenhum destes recebe até 1.000,00. Ressalta-se também que uma das principais características de um empreendedor por oportunidade é não ter medo de se arriscar, levando-o, assim, a níveis não alçados por outros empreendedores.

5 Conclusão

Este estudo teve como objetivo identificar as motivações que levaram os MEIs localizados no estado de Mato Grosso à formalização. Conclui-se, quanto ao perfil dos empreendedores, que, em geral, estes são do sexo masculino (a maioria), com idade acima de 28 e até 48 anos, com ensino médio completo, e dependentes exclusivamente da renda do empreendimento, por não possuir outra fonte de renda.

Quanto à motivação, por meio de análise metodológica *Conjoint Analysis*, os empreendedores elegeram a modalidade de “ter seu próprio negócio / ser independente financeiramente”, que venceu todas as comparações. Em segundo lugar, tem-se a “identificação de uma oportunidade de negócio”, observando-se, assim, que as duas características são de oportunidade. No entanto, aqueles que responderam que o fator aposentadoria e desemprego cooperou com a formalização fazem parte da minoria, ficando nas duas últimas posições, respectivamente.

Desse modo, os resultados mostram que os empreendedores, em maior parte, foram motivados pela oportunidade, pois a maior parte das respostas com essa classificação teve colocação superior à necessidade, visto que as três primeiras colocações são ocupadas por respostas de oportunidade; e as três últimas, por necessidade.

Evidencia-se também que os MEIs por oportunidade têm uma maior variação quanto à renda, entretanto, os seus ganhos se mostram superiores aos dos empreendedores por necessidade. Por conseguinte, os resultados dos empreendedores por necessidade apresentaram que eles, em maior parte, atuam em casa, assim, tal atuação pode ser justificada pelo rendimento a menos. Desse modo, na sequência, observou-se que os empreendedores por oportunidade atuam em escritório ou estabelecimento comercial, tendo como justificativa a renda, em geral, superior, portanto, sendo possível arcar com custos de manutenção e mantimento do local.

A partir dos resultados obtidos e da análise dos dados, novas indagações são criadas, podendo ser exploradas em futuras pesquisas. Nesse sentido, uma delas diz respeito ao local de atuação dos MEIs e ao seu faturamento. Questiona-se, assim, quais demais fatores influenciariam na decisão do local de atuação.

Vislumbra-se também que, em pesquisas futuras, seja possível indagar a respeito da provável vinculação entre as motivações (oportunidade/necessidade) e sobre os perfis ou o desempenho dos microempreendedores. Observando-se, ainda, se fatores como gênero, idade, escolaridade, renda, capacitação, entre outros, influenciariam diretamente na motivação dos empreendedores.

Por fim, outra recomendação relevante seria a possibilidade de pesquisas futuras acerca da condição de empreendedores que tiveram como motivo para formalização a necessidade, no caso, se poderiam desenvolver características de empreendedores por oportunidade com o decorrer do tempo.

Referências

AMORÓS, José Ernesto et al. Necessity or opportunity? the effects of State fragility and economic development on entrepreneurial efforts. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 43, n. 4, p. 725-750, 2019. <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>

BAUM, J. Robert; LOCKE, Edwin A. The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. **Journal of applied psychology**, v. 89, n. 4, p. 587, 2004.
<https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.4.587>

BAYART, Caroline; SALEILLES, Séverine. Rethinking the opportunity/necessity dichotomy with a risk management- based approach. 11ème congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, Jun 2019, Montpellier, France.

BELDA, Paz Rico; CABRER-BORRÁS, Bernardí. Necessity and opportunity entrepreneurs: Survival factors. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 14, n. 2, p. 249-264, 2018.
<https://doi.org/10.1007/s11365-018-0504-9>

DORNELAS, José. Empreendedorismo, transformando ideias em negócios - 7ª Edição, 7th edição. Fazendo Acontecer, 2018.

FAIRLIE, Robert W.; FOSSEN, Frank M. Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: two components of business. 2018.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3169864>

FÁVERO, Luiz Paulo Lopes et al. Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões. 2009.

FOSSEN, Frank M.; BÜTTNER, Tobias JM. The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees. **Economics of Education Review**, v. 37, p. 66-84, 2013.
<https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2013.08.005>

GEM 2018. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - Empreendedorismo no Brasil. Acesso: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/Relat%C3%B3rio-Executivo-Brasil-2018-v3-web.pdf>

GEM 2010. GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - Empreendedorismo no Brasil. Disponível em: <

https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/livro_gem_2010.pdf>.

GERXHANI, K. The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. **Public Choice**, v. 120, n 3/4, n. 267-300, 2004.

<https://doi.org/10.1023/B:PUCH.0000044287.88147.5e>

GIACOMIN, Olivier; JANSSEN, Frank; GUYOT, Jean-Luc. Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs. 2011.

GIACOMIN, Olivier; JANSSEN, Frank; GUYOT, Jean-Luc. Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité: quels comportements durant la phase de création?. **Revue de l'Entrepreneuriat**, v. 15, n. 3, p. 181-204, 2016.

<https://doi.org/10.3917/entre.153.0181>

GIACOMELLO, Cíntia Paese; MUNDSTOCK, Patricia; DECOURT, Roberto Frota. Uso da Conjoint Analysis para escolha de uma Instituição de Ensino Superior: Diferenças e Semelhanças entre os Fatores Determinantes no Processo de Decisão dos Estudantes de Escolas Públicas e Privadas. In: VI CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO - ADMINISTRAÇÃO. Anais... CONVIBRA, 2009.

GONDIM, Mireille Dias; ROSA, Maycon Peter da; PIMENTA, Marcio Marvilla. Crise versus Empreendedorismo: Microempreendedor Individual (MEI) como Alternativa para o Desemprego na Região Petrolífera da Bacia de Campos e Regiões Circunvizinhas. **Pensar Contábil**, v. 19, n. 70, 2018.

LAMOUNIER, V. L. 1986. Formas da transição da escravidão ao trabalho livre: a lei de locação de serviços de 1879. Disponível em:

<http://repositorio.unicamp.br/jspui/bitstream/REPOSIP/279087/1/Lamounier_MariaLucia_M.pdf>.

MATTIELLO DA SILVA, Juliana Vitória Vieira; DECOURT, Roberto Frota. Sole Micro Entrepreneurs: Perceptions about the Formalization os Small Business in Brazil.

International Business Management, 10, 21, 2016.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; GHOBRIIL, Alexandre Nabil; DO AMARAL, Derly Jardim. Empreendedorismo por necessidade: o desemprego como impulsionador da criação de novos negócios no Brasil. **Pensamento & Realidade**, v. 24, n. 1, 2009.

NOBRE, Nélia. (Des) emprego e empreendedorismo: repensar as políticas públicas. Configurações. **Revista de sociologia**, n. 10, p. 95-108, 2012.

<https://doi.org/10.4000/configuracoes.1410>

NORONHA, Eduardo G. " Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 18, n. 53, p. 111-129, 2003.
<https://doi.org/10.1590/S0102-69092003000300007>

PUENTE, Raquel; GONZÁLEZ ESPITIA, Carlos Giovanni; CERVILLA, María Antonia. Necessity entrepreneurship in Latin America: it's not that simple. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 31, n. 9-10, p. 953-983, 2019.
<https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1650294>

SEBRAE - SC - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Você sabe o que é um Microempreendedor Individual - MEI? Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/voce-sabe-o-que-e-um-microempreendedor-individual-mei/>>.

SHANE, Scott. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. **Small business economics**, v. 33, n. 2, p. 141-149, 2009.
<https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>

VALDEZ, Michael E.; RICHARDSON, James. Institutional determinants of macro-level entrepreneurship. **Entrepreneurship theory and practice**, v. 37, n. 5, p. 1149-1175, 2013.
<https://doi.org/10.1111/etap.12000>

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. D. Motivações para o empreendedorismo: necessidade versus oportunidade?. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 18, n. 3, p. 311-327, 2014. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac20141612>

WILLIAMS, Colin C.; MARTINEZ-PEREZ, Alvaro; KEDIR, Abbi M. Informal entrepreneurship in developing economies: The impacts of starting up unregistered on firm performance. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 41, n. 5, p. 773-799, 2017.
<https://doi.org/10.1111/etap.12238>

WILLIAMS, Colin C.; NADIN, Sara. Entrepreneurship and the informal economy: An overview. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 15, n. 04, p. 361-378, 2010.
<https://doi.org/10.1142/S1084946710001683>