



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR
Ciências Sociais e Humanas

Fatores Impulsionadores do Empreendedorismo Informal no Contexto Europeu

Eunice Maria Marques Neves dos Santos

Tese para obtenção do Grau de Doutor em
Gestão
(3º ciclo de estudos)

Orientador: Prof. Doutora Cristina Isabel Miranda Abreu Soares Fernandes
Co-orientador: Prof. Doutor João José de Matos Ferreira

Covilhã, Outubro de 2019

Dedicatória

Às minhas gémeas Carolina e Eunice
Ao meu marido Guilherme
Aos meus Pais, Cesário e Madalena
que me têm acompanhado no meu percurso de vida e me dão motivação para
alcançar os objetivos a que me proponho

Agradecimentos

O desenvolvimento de um projeto original de investigação científica, não é um desiderato individual, mas sim um resultado da sinergia de esforços institucionais e personalizados pelos orientadores da Tese; assim sendo cabe-me agradecer:

Ao Sr. Professor João Ferreira que ao longo dos últimos anos sempre me deu ânimo, apontando as linhas diretrizes de investigação, não deixando que as naturais dificuldades que foram surgindo, constituíssem obstáculo difícil de transpor.

Sr.^a Professora Cristina Fernandes pelo seu empenho, agradeço o apoio na “frente da batalha”, assumindo um papel fundamental na concretização final do meu desejo.

Quero também expressar o meu agradecimento a todos os meus colegas que desde a primeira etapa do Doutoramento, me motivaram com o seu companheirismo e com um espírito de grupo do qual emergiu o desejo de concretizar este objetivo.

.

Resumo

Ao longo dos últimos anos, tem havido um crescente reconhecimento de que os empresários por vezes, operam parcial ou totalmente no setor informal, especialmente quando iniciam empreendimentos. O resultado tem sido uma literatura florescente examinando questões como as características dos empreendedores informais, os seus motivos para operar informalmente e o que pode ser feito para facilitar sua formalização. Esta tese tem como objetivo estudar quais os fatores impulsionadores do empreendedorismo informal (EI) na Europa. Daqui partimos para os objetivos específicos: i) delinear o mapeamento conceptual da publicações em EI (capítulo II); ii) aferir que modo a atividade inovadora influência o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal (capítulo III); iv) estudar a relação entre a qualidade das instituições e a existência do empreendedorismo informal (capítulo IV); v) aferir quais os fatores que motivam/impulsionam o surgimento do empreendedorismo informal (capítulo V); vi) determinar o impacto do Empreendedorismo Informal na disponibilidade de capital de risco (capítulo VI).

O primeiro estudo (Capítulo II): *O empreendedorismo informal: passado, presente e futuras linhas de investigação, centro Aferirmos de que modo a atividade inovadora influência o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal.* Através do mapeamento e estrutura conceptual do conceito de “empreendedorismo informal” chegamos às abordagens que servem de objeto de aplicação em estudo futuros desta temática. Com este capítulo (estudo) identificamos as quatro abordagens de estudo ao empreendedorismo informal, que servem de guia para os capítulos seguintes desta tese. Verificamos que as motivações e os determinantes da informalidade são comuns à maioria dos resultados científicos e servem efetivamente como base analítica para argumentar a favor da formalização dos negócios. Outros aspectos presentes na literatura inter-relacionam o empreendedorismo informal com as atividades do empreendedorismo formal e a qualidade das instituições políticas e económicas.

O segundo estudo (Capítulo III): *O efeito moderador do nível de desenvolvimento económico na inovação e no empreendedorismo informal.* Neste capítulo o nosso objetivo, por um lado, analisar o impacto do investimento em R&D no empreendedorismo informal, por outro verificar o efeito moderador do nível de desenvolvimento económico dos países na sua capacidade inovadora e no

empreendedorismo informal. Para tal, e de acordo com o GEM, dividimos os países da Europa nos 2 estádios de desenvolvimento existentes e verificamos que quanto maior o nível de desenvolvimento económico maior a capacidade inovadora e por outro lado menor é o empreendedorismo informal. O mesmo acontece com o investimento em R&D, com o seu incremento o empreendedorismo informal é inversamente proporcional.

O terceiro estudo (Capítulo IV): *O Papel das Instituições Políticas e Económicas no Empreendedorismo Informal*, pretendemos mostrar de que modo a qualidade das instituições económicas e políticas têm influência no empreendedorismo informal. Para tal utilizamos dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial (WB), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e Freedom House (FH), entre os anos de 2006 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 229 observações (painel não balanceado). Através de uma estimação econométrica, que foi efetuada com metodologias baseadas em modelos de regressão múltipla para dados em painel, verificamos que quanto maior a qualidade das instituições económicas e políticas menor é o empreendedorismo informal.

O quarto estudo (capítulo V): *Motivos impulsionadores do empreendedorismo informal: o efeito da crise económico-financeira e da desigualdade*. Este, capítulo pretendemos identificar as variáveis que fomentam o empreendedorismo informal e analisar os efeitos da crise económico-financeira e da desigualdade de rendimentos, em contexto europeu, têm nesse tipo de empreendedorismo. Para tal recorreremos a diversas bases de dados internacionais (Banco Mundial, OCDE, Nações Unidas e GEM) e mediante uma modelação econométrica, baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, foi possível demonstrar que as características sociodemográficas dos indivíduos exercem um efeito positivo no empreendedorismo informal. Para além disso, a crise económico-financeira mostrou ter um efeito mediador entre as características sociodemográficas e o empreendedorismo informal.

O quinto estudo (capítulo VI): *Qual o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco?* pretendemos estudar qual o impacto da existência do empreendedorismo informal no acesso ao capital de risco. Verificamos teoricamente que o nível de informalidade contribui para a falta de confiança por parte dos

investidores, levando a que estes optem por não realizar investimentos nessas economias, com maiores níveis de informalidade. Para levarmos a cabo o nosso objetivo de investigação, utilizamos dados agregados ao nível do país recolhidos em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Fórum Económico Mundial, entre os anos de 2006 e 2015 e para 23 países da Europa. Através de uma estimação econométrica, que foi efetuada com metodologias baseadas em modelos de regressão múltipla para dados em painel, verificamos que o empreendedorismo informal tem um efeito moderador negativo entre o PIB e o capital de risco. Pretendemos Pretendemos contribuir para um melhor conhecimento do impacto do empreendedorismo informal nos fluxos financeiros.

Palavras-chave

Empreendedorismo informal; análise bibliométrica; capacidade inovadora; inovação; desenvolvimento económico; crescimento económico; instituições políticas; instituições económicas; crise económico-financiera; desigualdade; características sociodemográficas.

Abstract

Over the last few years there has been a growing recognition that entrepreneurs sometimes operate partially or totally in the informal sector, especially when they start ventures. The result has been a flourishing literature examining issues such as the characteristics of informal entrepreneurs, their motives for operating informally, and what can be done to facilitate their formalization. This thesis aims to study the drivers of informal entrepreneurship (EI) in Europe. From here we set out the specific objectives: i) delineate the conceptual mapping of publications in EI (chapter II); ii) assess how innovative activity influences the emergence or retraction of informal entrepreneurship (Chapter III); iv) study the relationship between the quality of institutions and the existence of informal entrepreneurship (chapter IV); v) assess which factors motivate / encourage the emergence of informal entrepreneurship (chapter V); vi) determine the impact of Informal Entrepreneurship on the availability of risk capital (Chapter VI).

The first study (Chapter II): Informal entrepreneurship: past, present and future lines of research. We have been doing research for the past 26 years. Through the mapping and conceptual structure of the concept of "informal entrepreneurship" we arrive at the approaches that we believe are the object of application in future studies of this theme. With this research we find four approaches to informal entrepreneurship, and these will be the guide to the following chapters of this thesis. We have found that the motivations and determinants of informality are common to most scientific results and serve effectively as an analytical basis for arguing in favor of formalizing business. Other aspects present in the literature interrelate IE with the activities of formal entrepreneurship and the quality of political and economic institutions

The second study (Chapter III): *The moderating effect of the level of economic development on innovation and informal entrepreneurship*. In this chapter, our objective was to analyse the impact of R & D investment on informal entrepreneurship, on the other, to verify the moderating effect of countries' economic development on their innovative capacity and informal entrepreneurship. To do this, and according to the GEM, we have divided the countries of Europe into the two existing development stages, and we find that the higher the level of economic development, the greater the capacity for innovation and the smaller the

informal entrepreneurship. The same happens with R&D investment, with its incremental informal entrepreneurship is inversely proportional.

The third study (Chapter IV): *The Role of Political and Economic Institutions in Informal Entrepreneurship*. In this chapter we intend to show how the quality of economic and political institutions influence informal entrepreneurship. We use aggregated data at country level collected from a variety of sources, including the World Bank (WB), the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Freedom House (FH). 2006 and 2015 and for 23 countries in Europe, corresponding to 229 observations (unbalanced panel). Through an econometric estimation, which was carried out using methodologies based on multiple regression models for panel data, we verified that the higher the quality of the economic and political institutions the smaller the informal entrepreneurship.

The fourth study (chapter V): *Motivating drivers of informal entrepreneurship: the effect of the economic and financial crisis and inequality*. This chapter aimed to identify the variables that foster informal entrepreneurship and analyse the effects of the economic and financial crisis and the income inequality, in a European context, have in this type of entrepreneurship. We used a number of international databases (World Bank, OECD, United Nations and GEM) and using an econometric model based on multiple regression models for panel data, it was possible to demonstrate that the sociodemographic characteristics of individuals exert a positive effect in informal entrepreneurship. In addition, the economic-financial crisis has shown to have a mediating effect between sociodemographic characteristics and informal entrepreneurship.

The fifth study (chapter VI): *What is the impact of informal entrepreneurship on venture capital flows?*. In this last chapter, we intend to study the impact of the existence of informal entrepreneurship on access to risk capital. Theoretically, we verified that the level of informality contributes to the lack of confidence on the part of the investors, leading them to choose not to invest in these economies, with higher levels of informality. To achieve our goal we use country-level aggregated data collected from a variety of sources, including the World Bank, Organization for Cooperation and Development, World Economic Forum, between 2006 and 2015 and 23 countries in Europe. Through an econometric estimation, which was carried out using methodologies based on multiple regression models for panel data, we verified

that informal entrepreneurship has a negative moderating effect between GDP and risk capital. We intend to contribute to a better understanding of the impact of informal entrepreneurship on financial flows.

Keywords

Informal entrepreneurship; bibliometric analysis; innovative capacity; innovation; economic development; economic growth; political institutions; economic institutions; economic and financial crisis; inequality; sociodemographic characteristics.

Índice

Parte I.....	1
CAPÍTULO 1: Introdução.....	3
1.1. Justificação da Investigação.....	3
1.2. Unidade de análise e modelo conceptual.....	9
1.3. Metodologia.....	14
1.3.1. Metodologia de investigação.....	14
1.3.2. Abordagens nos capítulos.....	16
1.4. Contribuições da Tese.....	16
1.5. Estrutura da Tese.....	18
PARTE II.....	21
CAPÍTULO 2: O empreendedorismo informal: passado, presente e futuras linhas de investigação.....	23
2.1 Introdução.....	24
2.2 Métodos e Dados.....	26
2.2.1. Acoplamento Bibliográfico.....	27
2.3. Resultados.....	28
2.3.1. Evolução das artigos e citações.....	28
2.3.2. Artigos.....	29
2.3.3. Artigos mais citados.....	30
2.3.4. Acoplamento bibliográfico.....	31
2.5. Conclusão.....	38
CAPÍTULO 3: O efeito moderador do nível de desenvolvimento económico na inovação e no empreendedorismo informal.....	41
3.1. Introdução.....	42
3.2. Revisão da Literatura.....	45
3.2.1. I&D e empreendedorismo informal.....	45
3.2.2. Desenvolvimento económico, capacidade inovadora e empreendedorismo informal.....	47
3.3. Metodologia.....	49
3.3.1. Dados.....	49
3.3.2. Medidas.....	49
3.3.2.1. Variável dependente.....	49
3.3.2.2. Variáveis predictoras.....	50
3.3.2.2.1. Variáveis de Controlo.....	50
3.3.2.2.2. Variáveis independentes: Atividade Inovadora.....	51

3.4. Análise de Dados.....	53
3.5. Resultados e discussão.....	54
3.5.1. Estatística descritiva.....	54
3.6. Modelação econométrica.....	55
3.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação.....	59
CAPÍTULO 4: O Papel das Instituições Políticas e Económicas no Empreendedorismo Informal.....	63
4.1. Introdução.....	64
4.2. Revisão da Literatura.....	66
4.3. Metodologia	69
4.3.1. Dados.....	69
4.3.2. Medidas.....	70
4.3.2.1. Variável dependente.....	70
4.3.2.2. Variáveis Predictoras.....	71
4.3.2.2.1. Variáveis de Controlo.....	71
4.3.2.2.2. Variáveis das Instituições Económicas.....	71
4.3.2.2.3. Variáveis das Instituições Políticas.....	72
4.4. Análise de Dados.....	73
4.5. Resultados e discussão.....	74
4.5.1. Estatística descritiva.....	74
4.6. Modelação econométrica.....	76
4.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação.....	78
CAPÍTULO 5: Motivos impulsionadores do empreendedorismo informal: o efeito da crise económico-financeira e da desigualdade.....	81
5.1. Introdução.....	82
5.2. Revisão da Literatura.....	84
5.2.1. Características sociodemográficas e o empreendedorismo informal.....	84
5.2.2. A desigualdade e o empreendedorismo informal.....	86
5.2.3. O efeito moderador da crise económico-financeira.....	88
5.3. Metodologia.....	90
5.3.1. Dados.....	90
5.3.2. Medidas.....	90
5.3.2.1. Variável dependente.....	90
5.3.2.2. Variáveis Predictoras	91
5.3.2.2.1. Variáveis de Controlo.....	91
5.3.2.2.2. Variáveis Sociodemográficas.....	91
5.3.2.2.3. Variável desigualdade.....	92

5.4. Análise de Dados.....	94
5.5. Resultados e Discussão.....	95
5.5.1. Estatística descritiva.....	95
5.6. Modelação econométrica.....	95
5.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação.....	100
CAPÍTULO 6: Qual o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco?.....	103
6.1. Introdução.....	104
6.2. Revisão da Literatura.....	106
6.3. Metodologia.....	108
6.3.1. Dados.....	108
6.3.2. Medidas.....	109
6.3.2.1. Variável dependente.....	109
6.3.2.2. Variáveis Predictoras.....	110
6.3.2.2.1. Variáveis de Controlo.....	110
6.3.2.2.2. Variável do Empreendedorismo Informal.....	110
6.4. Análise de Dados.....	113
6.5. Resultados e discussão.....	114
6.5.1. Estatística descritiva.....	114
6.6. Modelação econométrica.....	114
6.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação.....	117
PARTE III.....	121
CAPÍTULO 7: Considerações Finais.....	123
7.1. Conclusões e Principais implicações.....	123
7.2. Limitações e Futuras linhas de Investigação.....	128
Referências bibliográficas.....	130

PARTE I

Capítulo 1: Introdução

1.1. Justificação da Investigação

O empreendedorismo é considerado o motor do desenvolvimento económico e social dos países (Schumpeter, 1934, 1939, 1942). Partindo da definição de empreendedorismo como uma manifestação de liberdade e de responsabilidade dos indivíduos às suas necessidades, ao mesmo tempo que é simultaneamente um fator de promoção humana para além de um instrumento de criação de riqueza (Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira, & Baptista, 2008), o Empreendedorismo Informal (EI) corresponderia a:

“unidades de produção de bens e serviços com o intuito primordial de gerar emprego e rendimento para as pessoas nelas envolvidas e caracterizam-se pelo baixo nível de organização e a pequena escala, pela pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como fatores de produção e pelo facto das relações de trabalho, quando existentes, serem baseadas na maior parte das vezes em empregos ocasionais, relações de parentesco ou relações pessoais e sociais, em lugar de relações contratuais com garantias formais” (OIT, 2006, p. 24).

Com base no Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010, 2014, 2017, 2018) é possível analisar o nível de empreendedorismo de um país e identificar quais são as variáveis do seu crescimento ou retração para um determinado ano.

O relatório do GEM, relativo ao ano de 2014, aponta como as condições estruturais menos favoráveis ao empreendedorismo a condição estrutural “Normas Culturais e Sociais”, pois a cultura nacional está pouco orientada para o empreendedorismo (especialmente o que diz respeito a negócios de grande crescimento), e a condição estrutural “Políticas Governamentais”

registou também uma das apreciações menos favoráveis por parte dos especialistas nacionais, que apontam como principais obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no País a existência de um excesso de burocracia (nomeadamente na obtenção de autorizações e licenças) e de carga fiscal (GEM, 2014). Este ponto ganha maior visibilidade após a implementação de políticas de austeridade impostas pelo programa de ajuda internacional ao qual Portugal recorreu para ajudar a superar a crise. Os determinantes do empreendedorismo podem dividir-se em individuais, como o género, a idade, o rendimento, o nível educacional, as competências percebidas e experiência, conhecer outros empreendedores, aversão ao risco, a atitude perante a inovação; ou contextuais, como por exemplo, a tecnologia, o desenvolvimento económico, a cultura, as instituições, o contexto macroeconómico ou o acesso a recursos financeiro (Figueiredo & Brochado, 2015). Serão estes determinantes que poderão influenciar a escolha entre enveredar pelo desenvolvimento de uma atividade de forma registada ou não. Assim, e numa época em que os incentivos ao empreendedorismo proliferam através de programas específicos para o efeito, considera-se empreendedor aquele que está ativamente envolvido no desenvolvimento de um negócio ou é o seu proprietário, com uma janela temporal inferior a 36 meses (Harding, Brooksbank, Hart, Jones-Evans, Levie, O'Reilly & Walker, 2005; Williams, 2010). A apresentação do empreendedor como um “herói” disposto a arriscar em tempos de incerteza económica é indiferente à categorização de legítimo ou ilegítimo, ou seja, do empreendedor formal ou informal. Esta indiferença pode ajudar a compreender que 75% dos empreendedores tenham alguma atividade informal (Williams, 2010) e que falem abertamente sobre a mesma, apesar de ser uma atividade escondida das autoridades.

O estudo do EI foca-se mais na ideia de que se trata de uma atividade legal não reportada em alguns países em desenvolvimento e que pode não ser resultado de escolhas conscientes dos agentes económicos envolvidos, mas de iliteracia ou localização geográfica remota que faz com que o acesso/observação das regras fiscais ou outros regulamentos seja mais

difícil, mesmo que tenham conhecimento dos mesmos (Krakowski, 2005). Existe ainda o estereótipo de que se trata de um sector tradicional, de baixa produtividade, onde os trabalhadores têm baixa escolaridade e alguns pertencem a minorias étnicas (Krakowski, 2005), preconceito alimentado pelos estudos iniciais realizados por Keith Hart (1973).

O que parece acontecer é que os países industrializados tendem a ter setores informais mais pequenos, não apenas devido à forte regulação que têm, mas também porque as instituições oficiais como o sistema judicial são mais eficientes no desempenho do seu papel (Autio & Fu, 2015; Williams & Nadin, 2012b). Serão poucas as empresas informais que operam totalmente isoladas das empresas formais, talvez excetuando atividades que visam apenas a sobrevivência. O fornecimento de bens e serviços pode ocorrer através de transações individuais porém existe uma grande probabilidade de decorrerem numa rede de relações comerciais ou numa cadeia de valor de relações subcontratadas (Chen, 2012). Algumas destas empresas fornecedoras intermediárias do processo são por vezes informais. Para entender melhor como funciona esta ligação entre empresas formais e informais, no sentido também de compreender o sistema de produção que as motiva a perpetuar a sua existência, e por sua vez contribuir para que o EI seja reforçado, expomos algumas formas de funcionamento do sistema de produção (Chen, 2012):

- 1) Transações individuais: Algumas empresas informais ou trabalhadores por conta própria fornecem bens e/ou serviços para empresas constituídas formalmente, sendo que estas últimas controlam a transação pois apresentam uma posição dominante no mercado.
- 2) Subsetores: correspondem a redes de negócios constituídas com unidades independentes e organizadas em subsectores, envolvidas na produção e distribuição de determinado produto ou serviço. Estas unidades independentes realizam transações quer com fornecedores, quer com clientes, mas os critérios das transações são

definidos, como nas transações individuais, pelas empresas dominantes.

3) Cadeia de valor: a produção subcontratada de bens ou prestação de serviços por parte de negócios informais insere-se numa cadeia de valor empresarial, sujeita a termos e condições definidos pela empresa dominante, na maior parte das vezes empresas formais com posição relevante no mercado da área de atuação.

Nas diferentes formas de funcionamento é possível concluir que é a empresa dominante que detém o controlo em todas elas. Esta empresa dominante será sempre quem controla a maior parte do mercado. Na maior parte dos casos de empreendedorismo informal, este está associado a empresas familiares, empreendedorismo comunitário, trabalho a partir de casa, empresas emergentes e autoemprego (Webb, Bruton, Tihanyi, & Ireland, 2013).

Os negócios informais operam na maior parte das vezes em pequena escala, envolvendo atividades empresariais cujo registo oficial não é muitas vezes obrigatório (Ligthelm, 2011). Quem adquire o produto ou o serviço também pode beneficiar com a economia informal, pois quando o comprador não obtém qualquer vantagem direta em exigir a formalização do negócio, talvez consiga um preço mais favorável, uma vez que, como referimos anteriormente, a empresa que vende o produto ou serviço não terá que pagar imposto sobre o rendimento, e o consumidor não terá que pagar o imposto de valor acrescentado, que não é recuperável para particulares.

As atividades informais tendem a ser associadas a negócios familiares, ou com uma relação próxima com a família (Morris & Pitt, 1995). A informalidade dos pequenos negócios familiares assume a forma de práticas e de processos, o que pode ser uma vantagem devido à flexibilidade e capacidade para reagir rapidamente, mas poderá ter um lado negativo pois muitas vezes falta-lhes uma abordagem de gestão sistemática (Peters & Buhalis, 2007). Isto significa que a falta de procedimentos leva a um desempenho variável e improvisação por parte dos membros da família,

dificultando a standardização do produto e o controlo de qualidade. A isto soma-se a ausência de dados exatos, quer contabilísticos, quer financeiros, que pode levar a perda de receita, ausência de dados estatísticos para tomada de decisão, erros de cálculo de indicadores críticos de desempenho, como o retorno de investimento, custo variável e estruturas de preços (Peters & Buhalis, 2007).

Outros estudos têm sido realizados no âmbito desta temática e com um objetivo mais qualitativo do que quantitativo. Até então referimos os estudos de organizações como a União Europeia e a OCDE, que visavam mensurar o fenómeno através da estimativa do peso que representam na economia do país.

A título de exemplo de outro género de investigação, no campo de estudo do EI, é o estudo realizado por Nmadu (2011) que tentou compreender a presença das mulheres nigerianas na economia informal e concluiu que as mulheres dominam os sectores informais nas economias mundiais, mas representam um segmento reduzido nos sectores formais, acreditando a autora que estimular a participação destas em todos os sectores poderá constituir um passo importante na redução da pobreza e no crescimento económico. O autor acredita que tal acontecerá se as mulheres tiverem aquilo a que chama de “literacia empresarial” e que são estas competências que permitirão fazer crescer o seu negócio.

Os pequenos negócios são considerados como o motor do crescimento da economia e muitas vezes apresentam-se como a solução para o desemprego a nível local (Morrison, Breen, & Ali, 2003). Os empreendedores que resolvem avançar para um negócio por necessidade, numa lógica de sobrevivência tendem a ter um retorno baixo e em pequena escala (Morris & Pitt, 1995; Portes & Haller, 2005), e como usualmente a decisão de avançarem com o seu negócio é tomada sobre pressão, a estratégia a usar poderá não estar bem definida. Por outro lado, os empreendedores por oportunidade poderão revelar maiores competências estratégicas.

Em 1993, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) apresentou uma definição de economia informal baseada na empresa, sendo constituída por todas as empresas não registadas ao abrigo das normas do respetivo país ou

cujos trabalhadores não estão registados (OIT, 2006). Dez anos depois, surge o termo “emprego informal”, referente às pessoas que desenvolvem uma atividade informal. Esta nova terminologia indica que, mesmo dentro da economia formal pode haver emprego informal: mais uma vez se demonstra que a fronteira entre a economia formal e a economia informal é muito ténue e que na verdade existe um contínuo entre formalidade e informalidade.

Assim, trabalho não-declarado é um trabalho remunerado que é legal em todos os aspetos à exceção de ser escondido do Estado, com o objetivo de fugir à cobrança de impostos e de contribuições à segurança social (Grabiner, 2000; OECD, 2002; Eurobarometro, 2007; Comissão Europeia, 2012) e podemos afirmar que esta é a única diferença entre o trabalho declarado e o trabalho não-declarado. Atividades não pagas ou bens e serviços de carácter ilegal são definidos como trabalho não-remunerado ou atividade criminal, e não como trabalho não-declarado (Williams, 2011).

Deste modo o EI faz parte do nosso quotidiano e é transversal a todas as atividades, sendo possível depararmo-nos diariamente com indivíduos que trabalham de forma não declarada, como servem de exemplo os vendedores de rua, os pequenos comerciantes das bancas e os profissionais prestadores de serviços que nos apresentam tabelas com ou sem recibo de pagamento, entre outros.

Entretanto, apesar de estar massivamente presente, a sua verdadeira extensão torna-se difícil de avaliar com exatidão devido ao seu carácter quase invisível (Schneider & Klinglmair, 2004; Schneider, Buehn, & Montenegro, 2010). De fato, o único consenso encontrado na literatura é que a economia informal é um conceito complexo de definir, e portanto a avaliação da sua dimensão também se revela uma tarefa de maior dificuldade. O próprio nome utilizado varia, sendo possível encontrar referências a economia informal, economia subterrânea, economia sombra, economia clandestina, economia ilegal, economia paralela, economia escondida, economia não-declarada, economia não-registada, entre outras. Aquando da análise da literatura existente identifica-se a utilização da terminologia “economia informal” para referenciar o EI. Torna-se por isso

relevante realçar que, apesar de se tratar de algo relacionado, o EI insere-se na economia informal, no entanto esta última atinge uma dimensão mais abrangente.

1.2. Unidade de análise e modelo conceptual

A unidade de análise desta tese são 23 países da Europa. Os dados utilizados referem-se a dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Global Entrepreneurship Monitor e Organização Mundial de Propriedade Intelectual, Freedom House e das Nações Unidas entre os anos de 2005 e 2015. De todos os países da Europa, estudamos os 23 identificados na tabela 1.1, pois foi sobre estes que conseguimos obter os dados para a fórmula de cálculo do empreendedorismo informal (EI).

Tabela 1.1: Estádio de desenvolvimento dos países

País
Alemanha
Austria
Bélgica
Croácia
Dinamarca
Eslovénia
Espanha
Finlândia
França
Grécia
Hungria
Irlanda
Itália
Letónia
Noruega
Países Baixos
Polónia
Portugal
Reino Unido
República Checa
Romania
Suécia
Suíça

De acordo com a OCDE (2015), O EI tem provado ser um problema permanente tanto no mundo em desenvolvimento quanto em economias mais avançadas, como é o caso dos países da Europa. Desde a década de 1970, o processo de downsizing industrial e a terceirização renovaram a importância das pequenas empresas, que são mais susceptíveis de esconder parte de suas atividades às autoridades estatais, do que as grandes empresas. Enquanto isso, as economias da União Europeia (EU) tornaram-se cada vez mais regulamentadas, o que elevou os custos de iniciar e gerir um negócio acabando por impulsionar mais empresas e trabalhadores para o sector informal. Após toda a literatura apresentada surge assim o objetivo geral desta tese: estudar quais os fatores impulsionadores do empreendedorismo informal (EI) na Europa

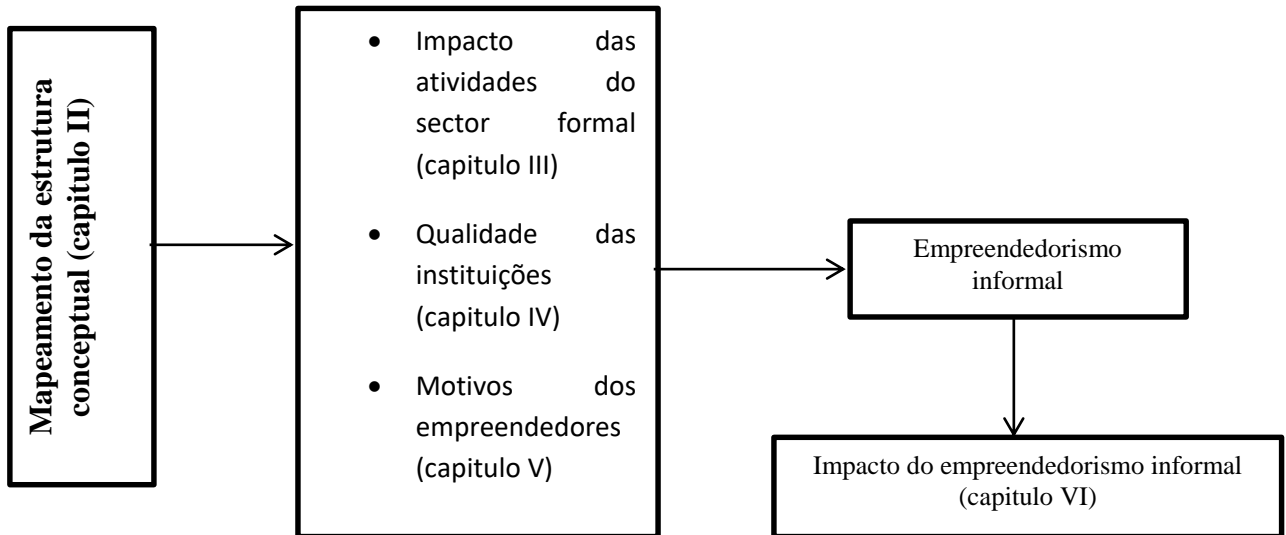
Os trabalhadores por conta própria e os novos empreendedores representam grande parte das pessoas empregadas no sector informal (Williams, Rogers & Baric, 2012; Hazans, 2011). Os trabalhadores independentes especialmente os envolvidos em serviços pessoais e domésticos (por exemplo, manutenção doméstica e cuidados pessoais), são aqueles que podem evadir mais facilmente o imposto de rendimento e o imposto sobre valor agregado (IVA). Por outro lado, os novos empreendedores podem decidir iniciar-se no setor informal para testar as suas ideias de negócio primeiro a um custo menor do que se tivessem que cumprir integralmente a lei (OCDE, 2015). Passando à participação no empreendedorismo do sector informal nos 27 estados membros da UE (UE-27), uma análise do inquérito do Eurobarómetro de 2007 n.º284 sobre o trabalho informal revela que 1 em 28 (quase 4%) dos 26.659 adultos entrevistados relataram envolvimento em empreendedorismo no sector informal nos últimos 12 meses. Quase três quartos (73%) desse trabalho autónomo informal é realizado para relações sociais mais próximas (por exemplo, parentes, vizinhos, amigos, conhecidos e colegas). Pouco mais de um quarto (27%) é realizado para outras pessoas e famílias anteriormente desconhecidas (Williams, 2014).

Assim, esta problemática não é usualmente abordada na Europa, justificando-se assim a sua importância. Apresentamos assim os objetivos específicos desta tese:

- 1) realização do mapeamento da estrutura conceptual do conceito;
- 2) aferir o impacto das atividades do sector formal no sector informal;
- 3) estudar o impacto da qualidade das instituições no empreendedorismo informal;
- 4) aferir os motivos dos empreendedores para optarem pelo empreendedorismo informal;
- 5) estudar o impacto do empreendedorismo informal.

Na figura 1.1 apresentamos o modelo conceptual desta tese, com base na fundamentação teórica que nos levou a delinear os objetivos e questões de investigação:

Figura 1.1: Modelo conceptual da Tese



Com vista a uma melhor compreensão da investigação a realizar, nomeadamente a conexão entre as questões e os objetivos de investigação, é estabelecida uma correspondência entre as questões de investigação e os objetivos propostos (Tabela 1.2).

Tabela 1.2 - Matriz das questões/objetivos de investigação

Objetivos	Questões				
	<i>Quais as abordagens que existem de estudo ao empreendedorismo informal?</i>	<i>Qual o impacto da inovação e da capacidade inovadora no empreendedorismo informal?</i>	<i>Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal?</i>	<i>Que motivações exercem influência na decisão dos empreendedores optarem por negócios informais?</i>	<i>Qual o impacto do Empreendedorismo Informal no fluxo de capital de risco?</i>
<i>Mapeamento conceptual do EI</i>	Capitulo II	Capitulo III	Capitulo IV	Capitulo V	Capitulo VI
<i>Influência da atividade inovadora no aparecimento ou retração do EI.</i>		Capitulo III			
<i>Estudar a relação entre a qualidade das instituições e a existência do EI</i>			Capitulo IV		
<i>Quais os fatores que motivam/impulsionam o surgimento do EI</i>				Capitulo V	
<i>Determinar o impacto do EI na disponibilidade de capital de risco</i>					Capitulo VI

1.3. Metodologia

Para Sampieri, Collado & Lucio (2007), a investigação é um trabalho que necessita de especial reflexão e rigor, justificando-se assim a necessidade de se circunscrever um caminho ou uma metodologia para a sua concretização, só assim é possível a produção de novo conhecimento e a resolução de problemas práticos. Assim, a análise da metodologia definida nesta tese, em particular as metodologias de análise dos dados empíricos, está estritamente relacionada com os objetivos e questões de investigação.

1.3.1. Metodologia de investigação

O tipo de investigação pode ser quantitativo (por exemplo inquérito por questionário ou experimentação) ou qualitativo (por exemplo estudos de caso ou focus group), podendo ambos os métodos ser combinados. Neste estudo, o tipo de investigação a utilizar será de natureza quantitativa (Vergara, 2000). Podemos assim enquadrar as diferentes pesquisas em três segmentos de investigações: (1) exploratórias; (2) descritivas; e (3) explicativas. As investigações exploratórias têm como objetivo principal desenvolver, aclarar e transformar conceitos, com vista à exposição de problemas ou hipóteses passíveis de investigação, sendo utilizadas essencialmente quando o tema escolhido é pouco explorado e se torna difícil formular hipóteses específicas e operacionalizáveis. As investigações descritivas têm como objetivo a exposição dos atributos de determinada população ou fenómeno, ou a determinação da existência de relações entre variáveis, e uma das características que a distingue das investigações exploratórias é a importância da utilização de técnicas padronizadas de identificação da amostra a estudar e de recolha de dados. Quanto às investigações explicativas, são aquelas que possuem como preocupação fulcral a identificação de fatores que determinam a ocorrência de fenómenos e, nas ciências sociais, são sobretudo de índole observacional. Esta tipologia de investigação é a que mais aprofunda o conhecimento da realidade, uma vez que explica a razão e o porquê das

coisas, sendo a investigação mais complexa e delicada, já que o risco de cometer erros aumenta consideravelmente. Uma investigação explicativa pode suceder a uma pesquisa descritiva, uma vez que a determinação dos fatores que influenciam um determinado fenômeno exige que este seja extensivamente descrito e compreendido. Este tipo de investigações está assente na utilização de técnicas padronizadas de recolha de dados bem como de metodologias quantitativas de análise de dados, em particular as metodologias estatísticas (Gil ,1991)

Em função dos objetivos do estudo, esta investigação identifica-se como sendo de carácter explicativo, porque se pretende contribuir para o desenvolvimento da área científica alusiva ao estudo do EI na Europa, nomeadamente através da revisão bibliométrica da literatura e o estudo de diversas variáveis, encontradas a partir dessa revisão que podem influenciar este empreendedorismo, assim como a influência deste em determinadas variáveis.

Marconi & Lakatos (2011) identificam quatro tipos de métodos às abordagens de investigação: (1) indutivo; (2) dedutivo; (3) hipotético-dedutivo; e (4) método dialético. O método indutivo desloca-se das constatações particulares para as leis e teorias, enquanto o método dedutivo parte das leis e teorias e prediz a ocorrência de fenómenos particulares. Para Popper (1975), o método hipotético-dedutivo, inicia-se pela percepção de uma lacuna nos conhecimentos, sucedida por uma proposta de conjectura e dedução de consequências na forma de proposições passíveis de serem testadas (testes de falseamento). Por último, o método dialético penetra no mundo do fenómeno através da sua ação recíproca, da contradição inerente ao fenómeno e da mudança dialética que ocorre na natureza e na sociedade (Marconi & Lakatos, 2011). Neste estudo, a metodologia a utilizar terá um carácter predominantemente dedutivo uma vez que, em função das teorias e concepções existentes sobre o empreendedorismo informal se pretende determinar quais as variáveis que influenciam a sua existência.

1.3.2. Abordagens nos capítulos

A análise empírica dos cinco capítulos (capítulos 2,3,4,5 e 6) é do tipo quantitativo. No primeiro capítulo, que serve de referencial teórico a todos os outros, foram recolhidos todos os artigos que continham as palavras “*informal entrepreneurship*” na base de dados da Web of Science. Os dados utilizados em todos os outros estudos referem-se a dados agregados ao nível do país recolhidos em diversas fontes, Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Global Entrepreneurship Monitor e Organização Mundial de Propriedade Intelectual, Freedom House e das Nações Unidas entre os anos de 2005 e 2015.

1.4. Contribuições da Tese

A presente tese pretende contribuir essencialmente para o melhor conhecimento da estrutura conceptual deste campo de estudo: “empreendedorismo informal” (EI), bem como o conhecimento de quais os fatores que explicam a opção dos indivíduos pela atividade empreendedora no setor informal na Europa. Explorar os fatores para o envolvimento dos empreendedores nesta atividade empreendedora é importante, não só porque pretendemos aprofundar a compreensão académica do empreendedorismo em geral e particularmente do empreendedorismo informal, mas também porque estes fatores podem não estar apenas relacionados com características dos indivíduos, mas com características ao nível macro, ou seja ao nível dos diferentes estádios de desenvolvimento económico dos países. Outra contribuição que pretendemos dar prende-se com o estudo do impacto que o EI tem nos potenciais investidores. Assim apresentamos as contribuições de cada capítulo, embora de um modo sucinto uma vez que as mesmas estarem desenvolvidas em cada capítulo:

1) *O empreendedorismo informal: passado, presente e futuras linhas de investigação.*

Neste primeiro capítulo, pretendemos contribuir para uma sistematização dos estudos no campo do EI ao mesmo tempo que propomos abordagens neste campo de estudo. Abordagens estas que nos irão servir de base teórica, assim como os objetivos de investigação dos capítulos seguintes.

2) *O efeito moderador do nível de desenvolvimento económico na inovação e no empreendedorismo informal.*

Pretendemos contribuir através do estudo do impacto da inovação (como atividade do sector formal), do investimento em R&D e do desenvolvimento económico no empreendedorismo informal. Tal como é importante verificar o efeito moderador do nível de desenvolvimento económico no EI.

3) *O Papel das Instituições Políticas e Económicas no Empreendedorismo Informal*

Com este capítulo pretendemos contribuir para a compreensão da importância que a qualidade das instituições políticas e económicas têm na decisão dos indivíduos por encetarem em atividades informais. A confiança no sistema política e económico como sendo de confiança é essencial para que o EI seja desincentivado nas opções empreendedoras dos indivíduos.

4) *Motivos impulsionadores do empreendedorismo informal: o efeito da crise económico-financeira e da desigualdade.*

Existem muitos estudos sobre as motivações dos empreendedores do sector formal, no entanto ao nível do sector informal o mesmo não se verifica. Assim é importante percebermos de que modo as características sociodemográficas têm influência na opção pelo EI. Por outro lado, é também defendido que as desigualdades e os momentos de crise potenciam o crescimento do EI. Foi precisamente este efeito

da crise e da desigualdade (através da utilização do índice de GINI) nas características sociodemográficas dos indivíduos que pretendemos estudar e perceber de que modo têm efeito no EI europeu.

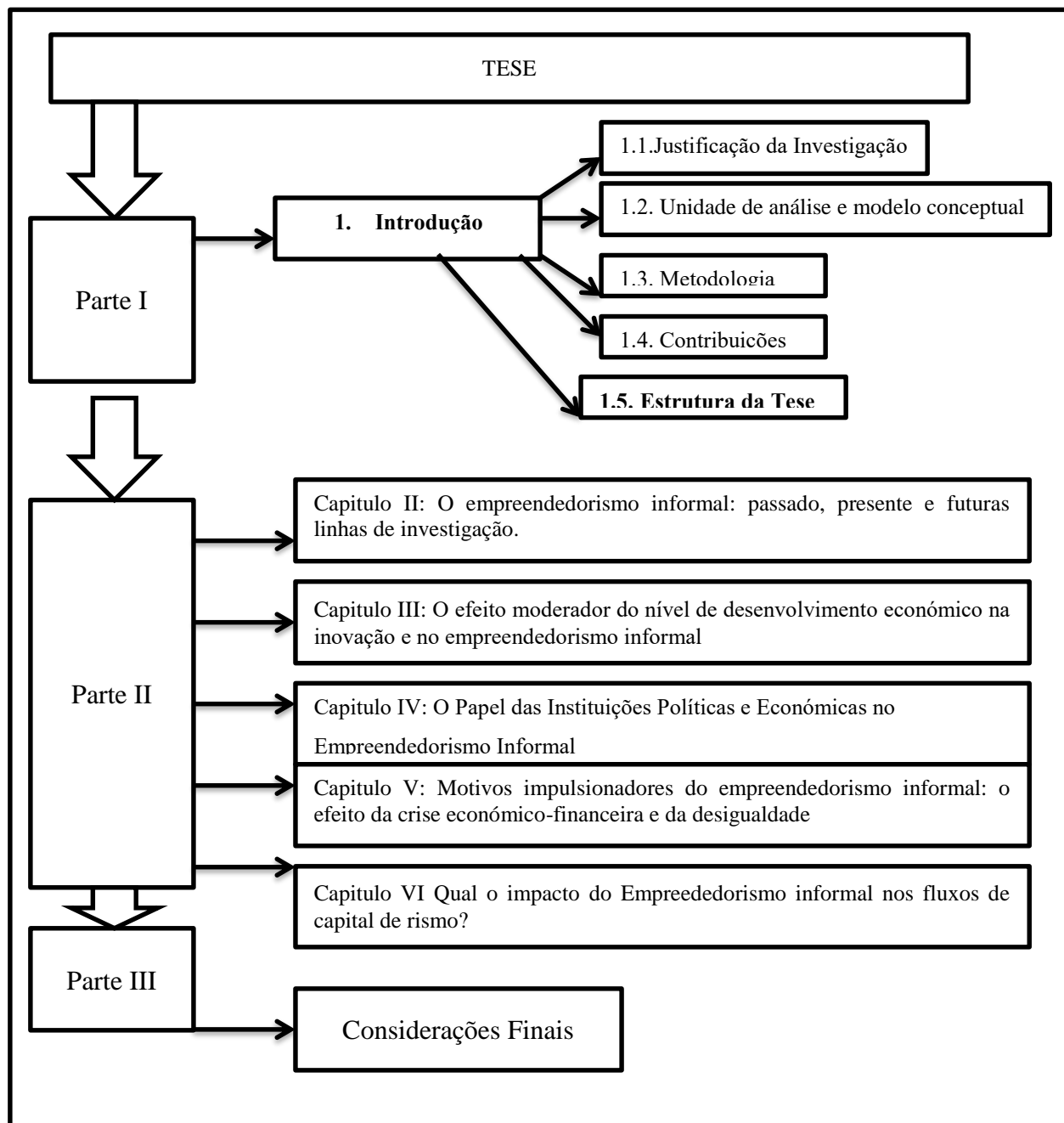
5) Qual o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco?

Vários autores defendem que o nível de EI influencia o nível de confiança dos investidores e logo influenciará o acesso ao capital de risco. Assim é muito importante verificarmos qual o efeito do EI nos fluxos financeiros e mais concretamente no acesso ao capital de risco. No caso Europeu, dado o nível de formalização existente, é importante verificarmos de que modo a existência de EI influencia o acesso ao capital de risco. Verificamos, assim, que o EI não tem efeito indireto negativo mas sim tem um efeito moderador negativo entre o PIB e o capital de risco.

1.5. Estrutura da Tese

Esta tese está estruturada em três seções principais. Esta primeira secção é composta pela Introdução, que fornece uma panorâmica transversal da literatura alusiva ao conjunto de capítulos que compõem o corpo da Tese, sendo também detalhados os objetivos e questões de investigação, as unidades de análise e os métodos subjacentes. A segunda seção é composta por quatro capítulos correspondendo a quatro estudos empíricos. A terceira, a última secção, apresenta as considerações finais da tese, as conclusões, implicações, contribuições e futuras linhas de investigação. Uma síntese da estrutura da tese é apresentada na Figura 1.2.

Figura 1.2 - Estrutura da Tese



PARTE II

Capítulo 2: O empreendedorismo informal: passado, presente e futuras linhas de investigação

Resumo

Este estudo envolve a análise das produções científicas sobre o empreendedorismo informal no período de 1990 a 2018. Implementamos uma combinação de técnicas bibliométricas como citações, acoplamento bibliográfico, bem como abordar as redes sociais estabelecidas. Utilizamos as publicações da Thomson / Reuters-ISI da qual obtivemos 88 publicações. Através do mapeamento e estrutura conceptual do conceito de “empreendedorismo informal” chegamos às abordagens que acreditamos serem objeto de aplicação em estudo futuros desta temática. Com esta investigação encontramos quatro abordagens de estudo ao empreendedorismo informal, sendo que estas serão o guião para os capitulos seguintes desta tese. Verificamos que as motivações e os determinantes da informalidade são comuns à maioria dos resultados científicos e servem efetivamente como base analítica para argumentar a favor da formalização dos negócios. Outros aspectos presentes na literatura inter-relacionam o EI com as atividades do empreendedorismo formal e a qualidade das instituições políticas e económicas

Palavras-Chave

Empreendedorismo informal; clusters; análise bibliométrica.

2.1 Introdução

O empreendedorismo informal (EI) faz parte do nosso quotidiano e é transversal a todas as atividades, sendo possível depararmo-nos diariamente com indivíduos que trabalham de forma não declarada, como servem de exemplo os vendedores de rua, os pequenos comerciantes das bancas e os profissionais prestadores de serviços que nos apresentam tabelas com ou sem recibo de pagamento, entre outros.

Entretanto, apesar de estar massivamente presente, a sua verdadeira extensão torna-se difícil de avaliar com exatidão devido ao seu carácter quase invisível (Friedrich Schneider, Buehn, & Montenegro, 2010b; Schneider & Klinglmair, 2004). De fato, o único consenso encontrado na literatura é que a economia informal é um conceito complexo de definir, e portanto a avaliação da sua dimensão também se revela uma tarefa de maior dificuldade. O próprio nome utilizado varia, sendo possível encontrar referências a economia informal, economia subterrânea, economia sombra, economia clandestina, economia ilegal, economia paralela, economia escondida, economia não-declarada, economia não-registada, entre outras. Aquando da análise da literatura existente identifica-se a utilização da terminologia “economia informal” para referenciar o EI. Torna-se por isso relevante realçar que, apesar de se tratar de algo relacionado, o EI insere-se na economia informal, no entanto esta última atinge uma dimensão mais abrangente. Assim, a nossa pesquisa dirigiu-se à produção científica no âmbito do EI, havendo porém trabalhos científicos relevantes que se focam na economia formal propriamente dita, mas que se mostram importantes para a compreensão do fenómeno do empreendedorismo.

A proposta de realizar uma análise bibliométrica visa não apenas examinar quantitativamente a pesquisa realizada nos últimos 26 anos, de forma a discutir a sua evolução, mas também a sua qualidade. Um dos trabalhos mais antigos com maior número de citações é o realizado por Espinal & Grasmuck (1997), que estudaram a ligação entre género, agregado familiar e EI na República Dominicana. Avançando cronologicamente, surgem muitos outros estudos que se debruçaram sobre a informalidade em países em desenvolvimento, como motor de desenvolvimento económico. Os trabalhos de Williams & Youssef (2013) e Carneiro-Da-Cunha & Rossetto (2015) centram-se no caso do Brasil; Grant (2013), Ligthelm (2011), Rogerson (2016), Woodward, Rolfe, Ligthelm, & Guimarães, (2011) apresentam resultados referentes à África do Sul, Lobo (2015) a Cabo Verde, entre outros. De entre a literatura existente encontramos algo em comum: o reduzido número de artigos respeitantes ao EI na União Europeia. Os trabalhos do professor Colin Williams

(2008, 2011, 2013), realizados no Reino Unido adquirem visibilidade pois representam uma produção constante num país considerado desenvolvido. Para além disso, estatísticas gerais realizadas pela União Europeia (2007) e pela OCDE (2002) revelam que o EI é um fenómeno que tem representatividade em todos os países. Assim, é notório que existe um interesse em desenvolver quais os determinantes do EI neste leque de países, compreender se as motivações por detrás da informalidade se enquadram no mesmo patamar das encontradas para as atividades nos países em desenvolvimento e assim perceber os efeitos que poderá ter, não apenas para as economias nacionais, mas também o impacto que tem na vida das pessoas. Trabalhos mais generalistas como o de Thai & Turkina (2014), sobre os macro-determinantes do empreendedorismo e avaliações críticas do sistema neoliberal de Williams (2013) podem ser bons pontos de partida para a investigação futura.

O conceito de economia informal começou a surgir na literatura na década de 70, associado ao estudo do desenvolvimento económico de regiões pobres de África. Sendo o empreendedorismo uma temática que começou a ser discutida nas duas últimas décadas, é de esperar que as artigos referentes ao EI comecem a surgir no meio académico mais tarde.

O empreendedorismo é o motor que conduz a economia ao sucesso. Podemos considerar o EI como a unidades de produção de bens e serviços com o intuito primordial de gerar emprego e rendimento para as pessoas nelas envolvidas e caracterizam-se pelo baixo nível de organização e a pequena escala, pela pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como fatores de produção e pelo facto das relações de trabalho, quando existentes, serem baseadas na maior parte das vezes em empregos ocasionais, relações de parentesco ou relações pessoais e sociais, em lugar de relações contratuais com garantias formais (International Labour Organization, 2002).

As atividades lucrativas que não são reguladas pelo Estado em ambientes sociais onde atividades semelhantes o deveriam ser remetem para a importância em distinguir entre informal e ilegal. Se a atividade é ilegal, será obrigatoriamente informal, no entanto, se a atividade é informal não é necessariamente ilegal (Portes & Haller, 2005). A dicotomia legal/ilegal insere-se no domínio jurídico, enquanto a dicotomia formal/informal é estudada pelas ciências económicas.

Num estudo realizado em países pós-comunistas, Wallace & Latcheva (2006) mostraram não existe apenas a dicotomia legal/ilegal. O que traduzimos como “alegal” representa atividades que não são remuneradas mas que produzem um bem ou que correspondem à prestação de um serviço sem ter como objetivo uma

remuneração. Como os próprios autores referem, a constante alteração de normas regulamentares do que é legal ou ilegal torna difícil a categorização das atividades. Na maior parte das sociedades trata-se de regras morais, obtidas por padrões de referência que se podem alterar ao longo do tempo, que apresentam como fazendo parte da economia “negra”.

Diante dos desafios relacionados à definição e mensuração das atividades ligadas ao EI e à crescente necessidade de seu completo entendimento, faz-se necessária uma avaliação das artigos existentes sobre o tema, objetivando fornecer aos investigadores e estudiosos de assuntos alusivos ao empreendedorismo informal um mapeamento de revistas, livros e autores, para melhor sistematização dos conteúdos. Para esse efeito e objetivo, neste artigo utilizamos uma combinação de técnicas bibliométricas como as citações, o acoplamento bibliográfico e a análise de redes sociais para analisar o domínio científico do EI. Recolhemos todos os artigos publicados em revistas indexados na Web of Science sem qualquer filtro cronológico. Esta análise é um conjunto de metodologias quantitativas baseadas em métodos de análise estatística, tendo em vista a análise das citações realizadas em artigos de revistas científicas para a avaliação do impacto das artigos recorrendo à sua disseminação (Thomson Reuters, 2008). Com a nossa investigação pretendemos contribuir para uma sistematização dos estudos sobre EI ao mesmo tempo que apontamos para abordagens teóricas nas quais irão assentar o capítulo seguintes desta tese.

2.2 Métodos e Dados

A análise bibliométrica é a metodologia utilizada para análise quantitativa e estatística da pesquisa efetuada (Mutschke, Mayr, Schaer, & Sure, 2011), sendo também utilizada para avaliar o desempenho da investigação, uma vez que proporciona dados sobre todas as atividades de um domínio científico, e a sua análise oferece uma vasta perspectiva sobre as atividades e impactos da investigação, em particular de investigadores, revistas, países e universidades (Hawkins, 1977; Osareh, 1996).

As artigos foram recolhidas nos índices ScienceCitationIndexExpanded (SCI-Expanded), Social ScienceCitationIndex (SSCI) e Social ScienceCitationIndex (A&H CI), compilados pelas bases de dados online da Thomson/Reuters-ISI, também

denominada de Web ofScience (WoS), A pesquisa foi realizada em janeiro de 2019, sem qualquer filtro cronológico, sendo utilizada para a pesquisa a expressão “Informal entrepren*”, escolhida pela sua maior abrangência. Da pesquisa efetuada na WoS resultaram 88 artigos.

2.2.1. Acoplamento Bibliográfico

Quanto aos métodos estatísticos e analíticos aplicados à base de dados, foi realizada uma análise descritiva dos artigos resultantes da pesquisa recorrendo sobretudo a métodos gráficos, tabelas de frequência e medidas descritivas (média e desvio padrão), sendo também esses os métodos utilizados na análise das revistas mais relevantes e citações.

A análise de co-citações foi adotada como o padrão na década de 1970 e desde essa época tem desfrutado de uma posição preponderante na bibliometria. Contudo, recentemente, houve um ressurgimento no uso de acoplamento bibliográfico em desfavor dessa preferência histórica para análise de co-citações (Boyack & Klavans, 2010). Por esse facto e, devido às artigos resultantes da pesquisa terem um número reduzido de citações, é utilizada neste estudo a metodologia baseada no acoplamento bibliográfico. Assim, para avaliar potenciais padrões entre as artigos, analisou-se quais as referências conjuntas que as compunham, tendo sido criada uma matriz que apresenta o número de referências comuns entre as artigos resultantes da pesquisa. Para o mapeamento gráfico das artigos com base nas referências comuns foi utilizada a teoria das redes. A determinação dos *clusters* (agrupamentos) teve por base as metodologias adotadas por Waltman, van Eck, & Noyons (2010).

Todos os procedimentos foram efetuados com o recurso aos softwares Microsoft Excel 2010 (Microsoft Corporation, Washington, USA), UCINET versão 6.554 (Borgatti, Everett, & Freeman, 2002), NetDraw versão 2.148 (Borgatti, 2002) e VOSviewer versão 1.6.4 (van Eck & Waltman, 2010).

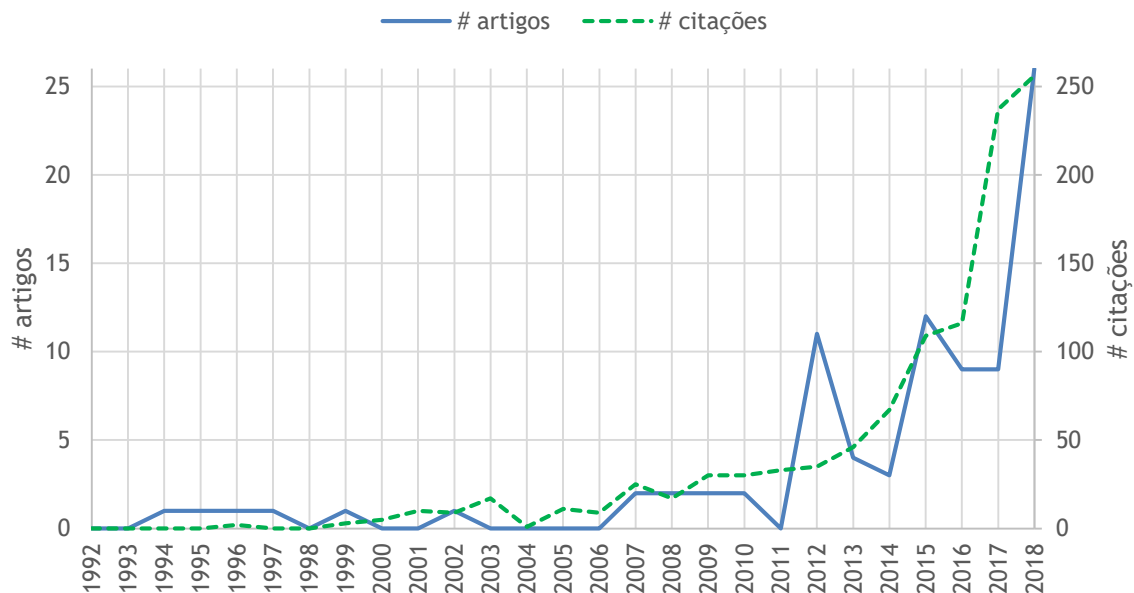
2.3. Resultados

2.3.1. Evolução das artigos e citações

A evolução anual do número de artigos nas duas bases de dados. O ano médio de publicação na WoS é 2013.9 ± 7.0 , constatando-se que se está perante um domínio de investigação muito recente em ambas as bases de dados. O primeiro artigo foi publicado em em 1994. O ano de 2018 foi aquele em que ocorreu o maior número de artigos (26 artigos).

Em termos de citações os artigos da WoS foram citados 1068 vezes, correspondendo a uma média de 12.1 ± 24.9 citações por artigo, e 60 dos 88 artigos (68.2%) possuíam menos de 10 citações. Relativamente à evolução anual do número de artigos e de citações nas os resultados são apresentados na Figura 2.1

Figura 2.1. Evolução por anos das publicações e das citações



2.3.2. Artigos

Relativamente às fontes com artigos de EI, constata-se que as 88 artigos resultantes da pesquisa na WoS foram publicadas em 36 revistas, das quais 33 (91.7%) tinham publicado unicamente 1 artigo sobre o tema (Tabela 2.1)

Tabela 2.1 - Top de revistas no domínio do EI segundo o número de artigos

Sources	# artigos
Journal Of Developmental Entrepreneurship	8
Entrepreneurship And Regional Development	7
Journal Of Business Venturing	4
International Entrepreneurship And Management Journal	3
International Journal Of Sociology And Social Policy	3
Outros	63

A Tabela 2.2 apresenta as *sources* com maior número de artigos publicados. As *revistas* com maior destaque em termos de artigos são o Journal of Developmental Entrepreneurship (8 artigos) e a revista Entrepreneurship and Regional Development (7 artigos). Salienta-se ainda o Journal of Business Venturing Urban, com 4 artigos. Relativamente ao número total de citações em cada uma das revistas com artigos de EI (Tabela 2), sobressaem a International Organization com 196 citações, Journal of Business Venturing (179 citações), Entrepreneurship and Regional Development (116 citações) e International Journal of Urban and Regional Research (106 citações). Avaliando o número médio de citações por ano das revistas das artigos de EI destacam-se o Asia Pacific Journal of Management (11.6 citações por ano), International Organization (9.2 citações por ano), e Journal of Business Venturing e Entrepreneurship Theory and Practice (8.0 citações por ano cada).

Tabela 2.2 - Top de *sources* no domínio do EI segundo o número de citações e número de citações por ano

Sources	# citações
International Organization	194
Journal Of Business Venturing	179
Entrepreneurship And Regional Development	116
International Journal Of Urban And Regional Research	106
International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research	59
Asia Pacific Journal Of Management	58
Entrepreneurship Theory And Practice	55
World Development	41
International Entrepreneurship And Management Journal	33
Journal Of International Business Studies	31
Brq-Business Research Quarterly	23
Urban Geography	23
International Organization	194
Journal Of Business Venturing	179
Sources	# citações/ano
Asia Pacific Journal Of Management	11.6
International Organization	9.2
Journal Of Business Venturing	8.0
Entrepreneurship Theory And Practice	8.0
World Development	5.1
Small Business Economics	4.8
Brq-Business Research Quarterly	4.6
Urban Geography	3.3
International Journal Of Urban And Regional Research	3.3
Journal Of International Business Studies	3.1
International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research	3.1
Entrepreneurship And Regional Development	3.0

2.3.3. Artigos mais citados

A Tabela 2.3 apresenta os 5 artigos com maior número de citações e de citações por ano. As artigos mais citadas são Moravcsik (1999), Neef (2002) e Yukseker (2007) e aquelas que apresentam um maior número médio de citações por ano são as pesquisas de Moravcsik (1999), Williams & Shahid (2016) e Neef (2002).

Tabela 2.3 - Top de artigos no domínio do EI segundo o número de citações e o número médio de citações por ano.

WoS	
Artigos	# citações
Moravcsik (1999)	141
Neef (2002)	46
Yukseker (2007)	16
Espinal & Grasmuck (1997)	14
Grimm, Knorringa, & Lay (2012)	13
Artigos	# citações/ano
Moravcsik (1999)	8.1
Williams & Shahid (2016)	6.0*
Neef (2002)	3.2
Goel, Saunoris, & Zhang (2016)	3.0*
Siqueira, Webb, & Bruton (2016)	3.0*

2.3.4. Acoplamento bibliográfico

Para o acoplamento bibliográfico, a amostra inicial de 88 artigos recolhidas da WoS foi reduzida aos artigos com referências comuns a outras artigos, resultando numa amostra final de 34 artigos com essa característica. Esse conjunto possuía 2251 referências distintas. Com base nas referências comuns foi elaborada uma análise de acoplamento bibliográfico dos 34 artigos (Figura 2.2) e respectivo agrupamento em clusters (Figura 2.2 e Tabela 2.4), tendo sido determinados 4 *clusters*, correspondendo o *Cluster 1* às artigos que abordam a atividade empresarial no EI, o *Cluster2* aos macro e micro-determinantes do EI, o *Cluster3* às motivações para o EI e o *Cluster4* às artigos mais abrangentes sobre o impacto do EI.

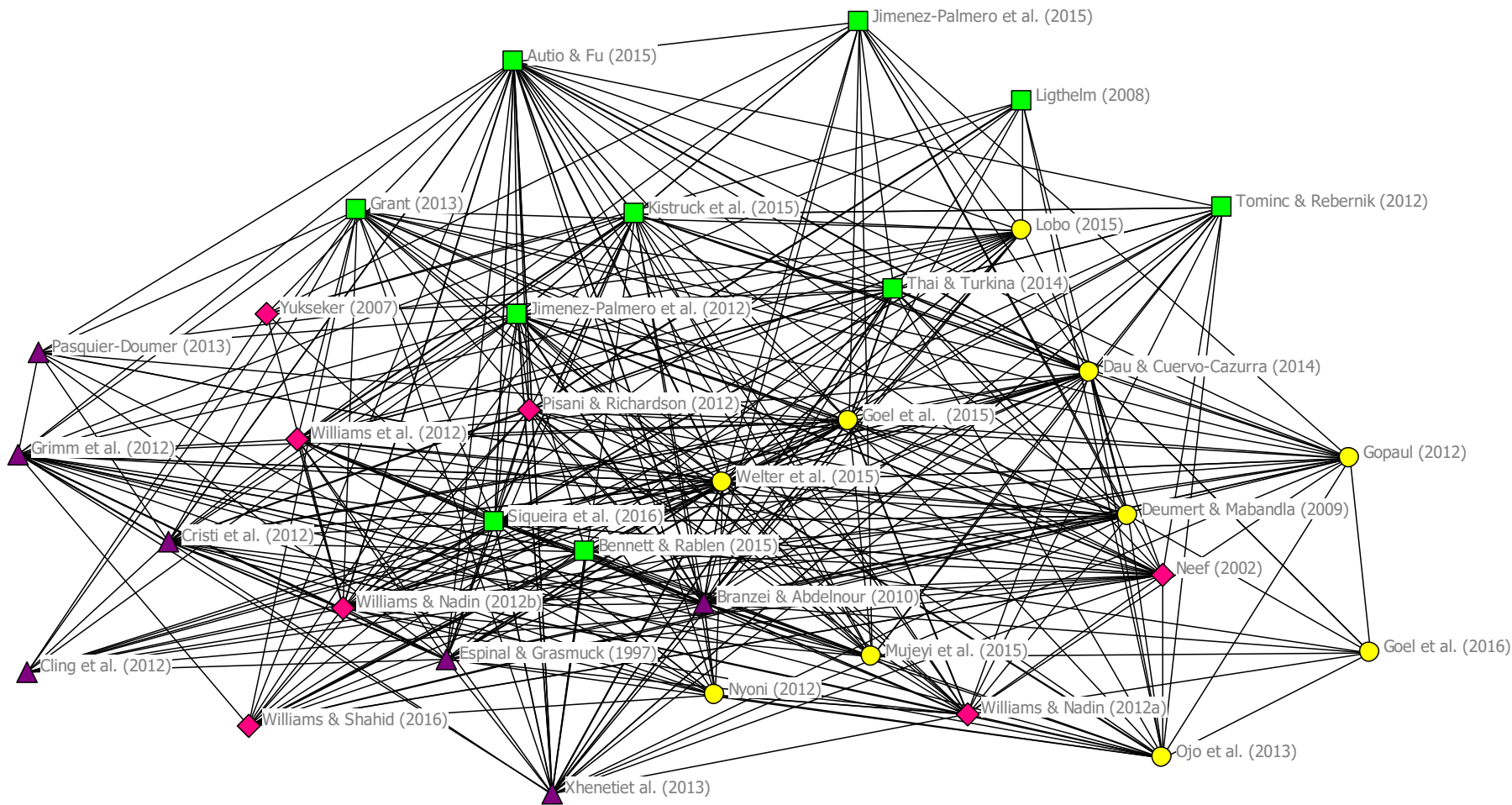


Figura 2.2 - Rede de acoplamento bibliográfico das artigos na WoS e respetivos *clusters*

Tabela 2.4 - Análise de Cluster do acoplamento bibliográfico das artigos

Cluster 1 (em amarelo) - A inovação e o EI	Cluster 2 (em verde) - Cluster 2: Macro determinantes do EI
Dau & Cuervo-Cazurra (2014)	Autio & Fu (2015)
Deumert & Mabandla (2009)	Bennett & Rablen (2015)
Goel, Saunoris, & Zhang (2015)	Grant (2013)
Goel et al.(2016)	Jimenez-Palmero, Palmero-Camara, Gonzalez-Santos, Gonzalez-Bernal, & Jimenez-Eguizabal (2015)
Gopaul (2012)	Kistruck, Webb, Sutter, & Bailey (2015)
Lobo (2015)	Ligthelm (2008)
Mujeyi, Mutambara, Siziba, Sadomba, & Manyati (2015)	Jimenez-Palmero, Palmero-Camara, & Jimenez-Eguizabal (2012)
Nyoni (2012)	Siqueira et al. (2016)
Ojo, Nwankwo, & Gbadamosi (2013)	Thai & Turkina (2014)
Welter, Smallbone, & Pobol (2015)	Tominc & Rebernik (2012)
Cluster 3 (em violeta) - Motivações para o EI	Cluster 4 (em rosa) - Impacto do EI
Branzei & Abdelnour (2010)	Neef (2002)
Cling, Razafindrakoto, & Roubaud (2012)	Pisani & Richardson (2012)
Cristi, Ernesto Amoros, & Couyoumdjian (2012)	Williams, Rodgers, & Baric (2012)
Espinal & Grasmuck (1997)	Williams & Nadin (2012b)
Grimm et al. (2012)	Williams & Nadin (2012d)
Pasquier-Doumer (2013)	Williams & Shahid (2016)
Xheneti, Smallbone, & Welter (2013)	Yukseker (2007)

De seguida é efetuada uma análise dos clusters na qual levantaremos as questões de investigação a serem tratadas nos capítulos seguintes.

Cluster 1: A Inovação e o EI

A globalização há muito tempo que se tornou uma palavra da moda. Enquanto os especialistas e os céticos da globalização ainda estão em debate sobre os prós e os contras do movimento capitalista global e da luta pelo poder entre nações ricas e pobres, nações colonizadas e pós-colonizadas, norte e sul, o desenvolvimento tende a esquecer que a tecnologia está a funcionar como um spillover de conhecimento que acelera cada vez mais o processo. As condições socioeconómicas internacionais cada vez mais voláteis e o desemprego aceleraram o crescimento do sector informal. Muitos desempregados, principalmente do sector manufactureiro, perderam os seus empregos e entraram agora no sector informal, principalmente como vendedores

ambulantes e produtores domésticos. Alguns voltaram-se para trabalhos agrários. No entanto, um sector que ainda está pouco desenvolvido no uso da Internet e de outras ferramentas electrónicas: o sector informal. O sector informal representa uma grande parte dos negócios em países africanos e outros países pobres. Embora seja difícil expressar em números exatos a parcela de negócios no sector informal, principalmente pela falta de estatísticas e definição concreta, ainda existem muitas barreiras no sector formal que levam os empresários a optar pela informalidade. Barreiras como altos impostos e negligência por parte das autoridades relevantes tendem a acentuar este dilema da informalidade (Gopaul, 2012). Se uma das características do sector informal é precisamente a ausência de registos, Nyoni (2012), estudou o empreendedorismo informal ao nível do enfoque na utilidade dos conceitos de confiança e honra na compreensão das relações entre mensageiros de remessas do Zimbábue que são popularmente conhecidos como “malayishas”. A confiança e a honra são exploradas ao nível de como produzem e sustentam uma cultura de rede e cooperação, de um lado, e competição e conflito, de outro. Nas relações comerciais estabelecidas no empreendedorismo informal é fundamental a existência de confiança, assim como a importância atribuída à honra. A questão linguística e outra forma de estabelecimento de confiança ao nível do empreendedorismo informal (Deumert & Mabandla, 2009). Outra análise ao EI pode ser feita através das experiências vividas de empreendedores estrangeiros de minorias étnicas. É muito importante analisarmos o motivo pelo qual estes empresários trabalham e se sentem justificados em trabalhar fora das estruturas formais/legais reguladas pelo governo. Contribui para uma compreensão do empreendedorismo étnico na periferia ou nas zonas cinzentas da economia de mercado (Ojo, Nwankwo e Gbadamosi, 2013; Lobo, 2015). Outros dois fatores que têm um impacto positivo no empreendedorismo informal são a liberalização económica e níveis de governance. Quanto maiores os níveis destas duas variáveis menor será a existência do empreendedorismo informal (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014). A inovação e o nível de desenvolvimento económico são assim fatores que potenciam o empreendedorismo informal. O aumento da atividade inovadora do lado formal, estimula o empreendedorismo informal. Noutros contextos, como o caso dos países em desenvolvimento, muitas inovações são desenvolvidas ou comercializadas por empreendedores informais. Durante períodos de recessão, após empresas do sector formal encerrarem, os seus funcionários possuidores de know-how, conseguem comercializar e fabricar esses mesmos produtos, com as mesmas inovações (Goel,

Saunoris e Zhang, 2015; Mujeyi, Mutambara, Siziba, Sadomba e Manyati, 2015; Welter, Smallbone & Pobel, 2015).

Daqui retiramos a nossa primeira questão de investigação assim como o nosso primeiro objetivo:

Q1: Qual o impacto da inovação e da capacidade inovadora no empreendedorismo informal?

O1: Aferirmos de que modo a atividade inovadora influencia o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal.

Cluster 2: Macro determinantes do EI

A maioria das empresas informais opera como entidades de sobrevivência com desenvolvimento limitado e potencial de crescimento. Apenas uma pequena percentagem dos empresários informais têm habilidades comerciais (como o fator humano, especialmente as intenções e comportamentos empresariais) suficientes para expandir e desenvolver os seus negócios (Ligthelm, 2008). Tominc & Rebernik (2012) defendem também que as questões de género influenciam o empreendedorismo informal, sendo que as mulheres são menos empreendedoras no sector da informalidade que os homens (Jimenez-Palermo, Palermo-Camara & Jimenez-Eguizabal, 2012). Em 2013, Grant, defende que as instituições políticas e económicas são muito importantes para o desenvolvimento ou retração do empreendedorismo informal. Assim como o nível de educação também tem impacto na maior ou menor existência de empreendedorismo informal (Jimenez-Palmero, Palermo-Camara & Gonzalez-Santos, 2015).

Embora o empreendedorismo na economia informal ocorra fora dos sistemas reguladores estatais, as atividades comerciais informais respondem por cerca de 30% da atividade económica em todo o mundo. O empreendedorismo informal não é monitorado, apesar de contribuir significativamente para a redução da pobreza e para o desenvolvimento económico. Como resultado, o sector informal está aberto a práticas antiéticas, incluindo corrupção, exploração de trabalhadores e abuso do meio ambiente natural, entre outras. É crucial, a realização de análises aprofundadas do empreendedorismo informal em muitos países diferentes, revela as motivações para o empreendedorismo na economia informal, as características do empreendedorismo informal e a resposta dos empresários informais a questões éticas. É muito importante estudar a relação entre as economias formais e informais e as condições para que os benefícios do empreendedorismo informal superem as

suas desvantagens. E finalmente, deve saber-se quando a economia informal pode ser formalizada, quais os sectores que devem ser formalizados e quais podem permanecer informais (Thai & Turkina, 2014). Assim estudar a qualidade das instituições políticas e económicas é extremamente importante para percebermos a evolução do empreendedorismo informal (Kistruck, Webb, Sutter & Bailey, 2015; Bennett & Rablen, 2015). A qualidade das instituições exerce uma influência substancial sobre o empreendedorismo informal. Um aumento do desvio padrão na qualidade das instituições económicas e políticas poderia dobrar as taxas de empreendedorismo formal e reduzir pela metade as taxas de empreendedorismo informal. Os dois tipos de instituições têm um efeito complementar na condução da passagem do empreendedorismo formal para o empreendedorismo informal (Autio e Fu, 2015; Siqueira, Webb & Bruton, 2016).

Daqui retiramos a nossa segunda questão de investigação assim como o nosso segundo objetivo:

Q2: Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal?

O2: Estudar a relação entre a qualidade das instituições e a existência do empreendedorismo informal

Cluster 3: Motivações para o EI

Espinal & Grasmuck (1997), defendem que as características socio-demográficas dos indivíduos são reveladoras do perfil dos empreendedores informais. Outra variável de forte impacto, não no nascimento na sobrevivência do empreendedorismo informal é o terrorismo, em que este aumenta com o incremento do terrorismo (Branzei & Abdelnour, 2010). Para Cling, Razafindrakoto & Roubaud (2012), um dos motivos da informalidade é a legislação e a dificuldade burocrática que os indivíduos com poucos recursos financeiros e técnicos têm para aceder a essas mesmas instituições (Cristi, Amoros & Couyoumdjian, 2012). Assim, o setor informal é tipicamente caracterizado como sendo muito heterogéneo e possivelmente composto de dois segmentos claramente distintos, às vezes chamados de níveis inferior e superior. No entanto, há evidências empíricas que mostram que, mesmo entre os empresários de níveis mais baixos, a lucratividade pode ser bastante alta (Grimm et al., 2012). Outra característica que potencia o aparecimento do empreendedorismo informal é o nível de desigualdades de um país, quanto maior a desigualdade entre ricos e pobres maior

sera o empreendedorismo informal, tal como acontece em períodos de crise (Pasquier-Doumer, 2013). Outra variável de particular importância é o efeito fronteira. As regiões de fronteira, são espaços que podem ser vistos como várias formas de atividades empresariais. Oferecem ricos exemplos de atividades empresariais informais que dependem da localização na fronteira para serem desenvolvidas e sustentadas. Embora as contribuições socioeconômicas das atividades informais tenham sido amplamente reconhecidas. Verifica-se assim que as características espaciais, econômicas, institucionais e socioculturais de um contexto se sobrepõem, dominam ou retrocedem em diferentes pontos no tempo para facilitar/inibir diferentes formas de comportamento empreendedor e encorajar o envolvimento de diferentes grupos de pessoas no empreendedorismo informal (Xheneti, Smallbone & Welter, 2013).

Daqui retiramos a nossa terceira questão de investigação assim como o nosso terceiro objetivo:

Q3: Que motivações exercem influência na decisão dos empreendedores optarem por negócios informais?

O3: Aferir quais os fatores que motivam/impulsionam o surgimento do empreendedorismo informal

Cluster 4: Impacto do EI

A economia informal tem vindo a desempenhar um papel importante nos países de liderados pela corrente socialista e tem vindo a crescer desde 1989 nos países do leste europeu. No contexto de uma prolongada recessão transformacional as condições do mercado são bastante desfavoráveis para a maioria dos sectores da economia informal. O sucesso ou o fracasso dependem, em grande parte, do potencial doméstico e das habilidades pessoais. Um grande grupo de famílias, que dependem principalmente da agricultura de subsistência ou de trabalho manual ocasional, está preso a uma economia de sobrevivência. Famílias que combinam empregos formais e informais conseguem escapar da pobreza, e os que estão em melhor situação podem elevar seus padrões de vida por meio de atividades informais, especialmente aquelas independentes e que fornecem serviços qualificados ou que realizam atividades informais relacionadas ao emprego formal em empresas. Tudo isto porque é muito difícil aceder ao capital de risco (Neef, 2002; Yukseker, 2007). O efeito fronteira funciona também como um canal para alguns, um funil para outros e como uma barreira para muitos envolvidos em atividades econômicas e empresariais aí localizadas. Dentro dessa zona de fronteira, há muitos empresários informais que

usam ativamente a fronteira não apenas como uma barreira contra a concorrência, mas também como uma alavanca para obter vantagem competitiva, apesar da dificuldade em encontrar eventuais investidores. (Pisani & Richardson, 2012). Para avaliar a importância das remessas nos fluxos internacionais de capital, a literatura macroeconômica em expansão mostrou a sua contribuição para o desenvolvimento econômico nacional, regional e local. Até agora, no entanto, houve poucos estudos microeconômicos sobre os efeitos das remessas de capital. No caso do empreendedorismo informal, dada a dificuldade de acesso ao capital de risco, as remessas enviadas por familiares (quer residentes no país ou fora) têm um papel de financiamento crucial destas atividades (Williams, Rodgers & Baric, 2012; Williams & Nadin, 2012b; Williams & Nadin, 2012d). Para Williams & Shahid (2016), nenhuma empresa é totalmente formal, todas as empresas de certo modo acabam por ter relações comerciais informais.

Daqui retiramos a nossa quarta questão de investigação assim como o nosso quarto objetivo:

Q4: Qual o impacto do Empreendedorismo Informal no fluxo de capital de risco?

O4: Determinar o impacto do Empreendedorismo Informal na disponibilidade de capital de risco.

2.5. Conclusão

A partir da análise bibliométrica apresentada foi feito um mapeamento das principais contribuições sobre este tema, contribuindo assim para a sua sistematização. Para esse efeito e objetivo, utilizou-se uma combinação de técnicas bibliométricas como as citações, o acoplamento bibliográfico e a análise de redes sociais para analisar o domínio científico do EI.

O artigo mais antigo encontrado data de 1991, numa pesquisa sem filtro cronológico, logo, podemos concluir que se trata de uma temática de estudo relativamente recente. Verificamos também um número crescente de artigos e citações, notadamente a partir de 2010, mostrando que o tema vem ganhando maior relevância na pesquisa mundial. Esta notoriedade poderá dever-se, não apenas a um aumento efetivo do EI, mas também de uma maior consciencialização da sua relevância para a economia mundial, em termos de impacto para os mercados e para a vida das pessoas. Para além disso, constatou-se ainda que grande parte dos artigos

se focam em países em desenvolvimento (Espinal & Grasmuck, 1997, Grant, 2013; Grimm *et al.*, 2013; Ligthelm, 2008; Mujeyi *et al.*, 2015; Nyoni, 2012; Pasquier-Doumer, 2013; Siqueira *et al.*, 2013; Williams & Sahid, 2016), havendo poucos trabalhos que tratam especificamente países europeus, como acontece com o artigo de Neef (2002) que se foca no EI na Roménia, justificado pelos próprios empreendedores pela burocracia, corrupção das instituições políticas e pela tributação elevada. A corrupção do sector público e a injustiça tributária surjem como os factores institucionais e estruturais que mais influenciam a dificuldade de formalização dos negócios (Autio & Fu, 2015; Moravcsik, 1999; Neef, 2002; Thai & Turkina, 2014; Williams & Sahid, 2016). Xheneti *et al.* (2013) estuda os efeitos da atividade informal na União Europeia, constituída por um conjunto de países que diferem entre si, relativamente à cultura, estrutura social, qualidade de governança, instituições políticas e instituições económicas, apesar de fazerem parte de um mesmo bloco económico. O EI poderá ter diferentes determinantes e motivações consoante o contexto onde se desenvolve, uma vez que o seu impacto também é variável. Num país em desenvolvimento, a atividade informal pode significar uma melhoria de nível e qualidade de vida para o empreendedor pois, apesar de ter um baixo rendimento (Autio & Fu, 2015), pode tirar famílias de uma situação de pobreza extrema (Neef, 2002). Esta possibilidade poderá justificar a criação e implementação de políticas económicas que promovem o EI, como as desenvolvidas pelo governo sul-africano (Rogerson, 2016). Assim justifica-se mais uma vez a importancia e o interesse de estudo do EI na Europa, tal como faremos nesta tese. As motivações que levam à não formalização dos negócios em países que não se enquadram em economias de transição podem incluir alguns aspetos identificados nesses países, no entanto é importante continuar a desenvolver investigação nesta área, estudando os determinantes do EI, as suas consequências para o modelo económico atual e promovendo a reflexão sobre o paradigma que gere o empreendedorismo na sociedade ocidental. Assim as questões de investigação que serão abordadas em cada um dos capítulos seguintes são as seguintes:

Qual o impacto da inovação e da capacidade inovadora no empreendedorismo informal?

Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal?

Que motivações exercem influência na decisão dos empreendedores optarem por negócios informais?

Qual o impacto do Empreendedorismo Informal no fluxo de capital de risco?

Capítulo 3: O efeito moderador do nível de desenvolvimento económico na inovação e no empreendedorismo informal

Resumo

Existe, atualmente um interesse renovado no empreendedorismo informal em todo o mundo. Um dos motivos está relacionado com o facto deste empreendedorismo afetar uma parte substancial da força de trabalho global. No entanto, verificamos também que grande parte das investigações sobre este campo de estudo centram-se em economias em desenvolvimento, justificando-se deste modo a aplicação destas análises a países de níveis de desenvolvimento económicos diferentes, como é o caso da Europa. A nossa investigação tem como objetivo, por um lado, analisar o impacto do investimento em I&D no empreendedorismo informal, por outro verificar o efeito moderador do nível de desenvolvimento económico dos países na sua capacidade inovadora e no empreendedorismo informal. Para tal, e de acordo com o GEM, dividimos os países da Europa nos 2 estádios de desenvolvimento existentes e verificamos que quanto maior o nível de desenvolvimento económico maior a capacidade inovadora e por outro lado menor é o empreendedorismo informal. O mesmo acontece com o investimento em I&D, com o seu incremento verifica-se o empreendedorismo informal é inversamente proporcional. Pretendemos contribuir para um melhor conhecimento da problemática do empreendedorismo informal, em particular no contexto Europeu.

Palavras-Chave

Empreendedorismo informal; capacidade inovadora; inovação; desenvolvimento económico; crescimento económico.

3.1. Introdução

O empreendedorismo informal para além de ser um fenómeno generalizado, reflete uma grande variedade de rótulos no que é o seu conceito: empreendedorismo negro, cinzento, irregular ou sombra, entre outros. Existe em todos os países em todo o mundo, independentemente dos sistemas económicos predominantes e do nível de desenvolvimento económico de cada país (Slonimczyk 2014, Petersen, 1982; Schneider 2005; Welter et al., 2015). Para Elbahnasawy & Ellis (2016), o empreendedorismo informal, também chamado “empreendedorismo sombra” tem atraído cada vez mais a atenção quer de políticos quer de investigadores nos últimos anos. Esta atenção deve-se ao seu impacto de longo alcance no desenvolvimento económico e social, especialmente nos países em desenvolvimento, onde tem vindo a ser mais difundido. É um facto que o empreendedorismo informal promove o uso ineficiente dos recursos escassos, incentiva a adoção de tecnologias de baixo retorno e produção em pequena escala, distorce o investimento e agrava a desigualdade de rendimentos (Blackburn, Bose, & Capasso, 2012). Além disso, injeta vieses nos indicadores macroeconómicos como, consumo, despesas, a força de trabalho e a taxa de desemprego, assim como deturpa as condições económicas reais (Capasso & Jappelli, 2013). Consequentemente, as políticas monetária e fiscal podem ser menos eficazes porque são baseados em dados económicos que na sua maioria não são confiáveis (Schneider & Enste, 2000). Os vários investigadores têm dedicado esforços consideráveis, nos últimos anos, para compreender as causas e os efeitos do empreendedorismo informal (Tanzi 1982; Schneider & Enste 2000; Gerxhani 2004; Schneider, 2011). No entanto, a maioria dos estudos sobre o empreendedorismo informal tem o seu foco principal nas finanças públicas (como a carga fiscal e as contribuições sociais) e/ou aspectos da administração pública (intensidade e regulamentos e serviços do sector público, por exemplo) que pode conduzir as decisões dos agentes de participarem na economia informal (Friedman, Johnson, Kaufmann, & Zoido-Lobaton, 2000; Schneider & Enste, 2000). Considerando uma série de impulsionadores da economia informal entre as nações, influências macroeconómicas existem outros aspectos que são menos compreendidos e merecem investigações adicionais, tais como o investimento em inovação e I&D (Dreher, Kotsogiannis, & McCorriston, 2009; Blackburn et al., 2012; Terjesen Hessels & Li, 2013; Goel & Goktepe-Hultén 2013; Acs, Autio & Szerb. 2014; Audretsch Lehmann & Wright, 2014; Goel et al., 2015). No sentido do estudo do impacto da inovação no empreendedorismo informal, têm-se assistido á tentativa de várias investigações que

se têm manifestado inconclusivas, sendo que o debate tem sido feito essencialmente sobre a capacidade dos empreendedores informais ao nível da inovação de novos produtos (Mhone 1996, Wakandigara 1998, Mushipe 2007). ATPSN (2010) afirmou que a inovação deve ser reconhecida como a chave para facilitar a transição dos países em economias emergentes para economias mais desenvolvidas e industrializadas (Thandlana, 2005; Otsuka & Kdirajan, 2005; Manyati, 2013). A inovação tem sido reconhecida, na literatura macroeconómica, como um importante impulsionador do desenvolvimento económico (Grossman & Helpman, 1991; Manyati 2013, 2014). Deste modo, a nossa questão de investigação é: *Qual o impacto da inovação e da capacidade inovadora no empreendedorismo informal?*

Fagerberg, Srholec & Verspagen (2010) identificaram dois fatores como críticos no modelo de crescimento endógeno: adoção de tecnologias desenvolvidas noutros pontos do globo e a capacidade inovadora local. No entanto, a tecnologia, a difusão e a adoção pelas economias em transição para estádios de desenvolvimento económico é dispendiosa e condicionada em fatores que suportam o processo (Keller, 2004). Depende dos esforços tecnológicos substanciais e bem direcionados (Lall, 1992), dos recursos humanos e financeiros suficientes e capacidade de absorção (Cohen & Levinthal, 1989; Keller, 1996). Assim, verifica-se que a investigação sobre o empreendedorismo informal, e especificamente sobre a os impactos deste na inovação, é mais modesta, embora crescente (Williams 2006; Webb, Tihanyi, Ireland & Sirmon, 2009; Williams & Nadin 2010; Williams & Nadin, 2011a,b; Estrin & Mickiewicz 2012; Webb, Bruton, Tihanyi & Ireland, 2013; Autio & Fu, 2015).

O objetivo da nossa investigação é aferirmos de que modo a atividade inovadora influência o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal. Para tal, enfocamos os efeitos da inovação no empreendedorismo informal, comparando os efeitos relativos no empreendedorismo informal versus a economia global, assim como comparamos o nível de desenvolvimento económico com o nível de empreendedorismo informal. Consideramos que a inovação abre novas oportunidades para os empreendedores informais e esta investigação visa estudar formalmente os seus efeitos e compará-los com os efeitos da inovação na economia informal.

Esta investigação contribui para a literatura de três maneiras importantes. Em primeiro lugar, apesar das investigações existentes sobre o impacto do empreendedorismo e da inovação no desenvolvimento económico, poucas investigações surgiram sobre o impacto destes no empreendedorismo informal. Esta investigação complementa a literatura anterior considerando um conjunto de variáveis auxiliares ao nível da atividade inovadora, considerando não só a

capacidade inovadora como também o investimento em I&D, assim como o efeito moderador entre o desenvolvimento económico, a capacidade inovadora e o empreendedorismo informal.

Em segundo lugar, vamos além do modelo neoclássico de crescimento considerando a inovação como outra possível explicação para o decréscimo do empreendedorismo informal e conseqüente crescimento económico. A literatura sobre crescimento económico está relacionada principalmente com fatores endógenos, fatores de produção, capital e trabalho (Solow, 1956; Swan, 1956; Romer, 1986; Lucas, 1988; Solow, 2007). A estimação econométrica foi efetuada com metodologias baseadas em regressões múltiplas em painel, com o objetivo de medirmos o empreendedorismo informal, através da utilização do modelo de Autio & Fu (2015), uma vez que este não é mensurável de forma direta, e a dependência deste das atividades de inovação e do nível de desenvolvimento económico (comparamos os países da Europa em dois grupos de economias definidas pelo GEM: estágio 2 (Efficiency-driven and transition to innovation-driven) e estágio 3 (innovation-driven)).

Em terceiro lugar, a maioria dos estudos sobre o empreendedorismo informal concentra-se principalmente nos países em vias de desenvolvimento, embora não seja exclusivo (Goel, et al., 2015; Welter et al., 2015; Mujeji et al., 2015; Fu, Mohnen & Zanello 2018). A ILO (2012) revelou que 1 em cada 6 (17%) da força de trabalho não agrícola global está envolvida no empreendedorismo do sector informal como sendo o seu principal trabalho. No entanto, a parcela da força de trabalho não agrícola envolve-se em empreendedorismo informal, variando entre as regiões globais: 26% na África Subsaariana, 23% na América Latina e Caribe e 19% no Leste da Ásia e Pacífico, até 11 % no Oriente Médio e Norte da África, 10% no Sul da Ásia e 8,5% na Europa e na Ásia Central. Passando à participação no empreendedorismo do sector informal nos 27 estados membros da União Europeia (UE-27), uma análise do inquérito do Eurobarómetro de 2007 n.º284 sobre o trabalho informal revela que 1 em 28 (quase 4%) dos 26.659 adultos entrevistados relataram envolvimento em empreendedorismo no sector informal nos últimos 12 meses, gastando 73 horas em média nesse trabalho e ganhando em média 11,05 €/hora, produzindo um rendimento anual médio do empreendedorismo informal de 806€. Quase três quartos (73%) desse trabalho autónomo informal é realizado para relações sociais mais próximas (por exemplo, parentes, vizinhos, amigos, conhecidos e colegas). Pouco mais de um quarto (27%) é realizado para outras pessoas e famílias anteriormente desconhecidas (Williams, 2014). Assim, esta problemática não é usualmente abordada na Europa, justificando-se assim a sua importância.

Este capítulo está estruturado do seguinte modo: primeiro apresentamos a revisão da literatura na qual combina o impacto da I&D, da inovação e do crescimento económico no empreendedorismo informal. De seguida apresentamos a análise de dados da nossa investigação, a qual se baseia em dados do Banco Mundial, na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, no Global Entrepreneurship Monitor e na Organização Mundial de Propriedade Intelectual. Finalmente apresentamos as conclusões, implicações, limitações e sugestões para futuras linhas de investigação.

3.2. Revisão da Literatura

3.2.1. I&D e empreendedorismo informal

O efeito do empreendedorismo informal é uma nova variável que altera a dinâmica geral da indústria (Vassolo, De Castro, Julio, & Gomez-Mejia 2011; Darbi, Hall, & Knott, 2016). Nesse sentido, os investimentos em I&D são condicionados pela maior ou menor percepção desta variável (Garg, Walters & Priem 2003; Su, Xie, & Peng 2010; Darbi et al., 2016). Distinguin, Rugemintwari & Tacneng (2016) distinguem dois tipos de visões: i) a visão do parasita que indica que as empresas registadas competem com as empresas informais quando ambas têm produtos similares e os mesmos clientes; ii) a visão dupla que defende que não há competição já que as empresas formais e informais são diferentes.

Raisch & Birkinshaw (2008) explicam que as empresas formais investem em I&D através da perspectiva da ambidextria da aprendizagem organizacional, no sentido de combaterem a concorrência no empreendedorismo informal. Através desta perspectiva as empresas adaptam-se às mudanças nos fatores ambientais (como dinâmica competitiva), equilibrando as atividades de exploração e inovação para aumentar o desempenho ao mesmo tempo que são mais sustentáveis, capacidade esta que as empresas informais não conseguem alcançar (Raisch & Birkinshaw, 2008; Raisch Birkinshaw, Probst, & Tushman, 2009; Winterhalter, Zeschky & Gassmann 2016).

A rotina de exploração implementada pelas empresas formais ocorre através de investimentos crescentes em I&D que lhes permite, inovação e

adaptabilidade. Por outro lado, quando as empresas formais exploram esta rotina através da redução dos investimentos em I&D focados no conhecimento existente de modo a reduzir os preços (ou seja, custo ultrabaixo), as empresas informais ganham aqui um novo espaço no mercado (Pavitt, 1984; Raisch & Birkinshaw, 2008; Subramaniam, Ernst & Dubiel., 2015; Bogliacino & Pianta, 2016). O Intellectual Property Right Index (Zhao, 2006) é também um fator institucional a considerar no sentido de travar o empreendedorismo informal através de uma maior proteção às empresas formais levando-as a investir em I&D.

As empresas informais vendem os seus produtos e serviços a preços baixos e experimentam uma alta taxa de aceitação por parte clientes e das sociedades nas economias em transição (Webb, Ireland & Ketchen, 2014; Williams & Martinez-Perez, 2014; Subramaniam et al., 2015; Mccann & Bahl, 2016; Chliova & Ringov, 2017). Além disso, as empresas informais desfrutam de vantagens nos custos sobre as empresas formais (Ocasio, 1997; Garg, et al., 2003; Farrell, 2004; Perry, Arias, Fajnzylber, Maloney, Mason, & Saavedra-Chanduvi 2007; Distinguin et al., 2016). Portanto, as empresas formais precisam avaliar a concorrência de empresas informais e a sua influência nas suas decisões de I&D (McGahan, 2012; Distinguin et al., 2016; Mendi & Costamagna, 2017).

Neste sentido, os esforços de inovação não podem concentrar-se principalmente na compra de máquinas mas sim em atividades de I&D (Pavitt, 1984; Crespi, Arias-Ortiz, Tacsir, Vargas & Zuñiga 2014; Williams & Martinez-Perez, 2014; Bogliacino & Pianta, 2016). Assim, a perspectiva de visão dupla indica que as empresas formais são muito diferentes das empresas informais, uma vez que estas são ineficientes em produtividade. Devendo-se esta ineficiência ao capital humano e ao baixo nível de desenvolvimento tecnológico que não lhes permite entregar produtos sofisticados que são cada vez mais exigidos pelos clientes (La Porta & Shleifer, 2008; Distinguin et al., 2016; Fu et al., 2017).

Se falarmos de indústrias de base científica, estas requerem capital humano especializado em conhecimento para servir o segmento de clientes que não é sensível ao preço e que procura a diferenciação através da inovação e

tecnologia dos produtos (Williams et al., 2016). Neste sector, as empresas informais não representam uma ameaça a empresas formais uma vez que não conseguem competir pelos mesmos clientes (Distinguin et al., 2016). Assim, quanto maior o nível de investimento em I&D menor será o empreendedorismo informal (Winterhalter et al., 2016; Fu et al., 2018). Assim chegamos a nossa primeira hipótese de investigação:

H1: O Investimento em I&D influencia negativamente o empreendedorismo informal.

3.2.2. Desenvolvimento económico, capacidade inovadora e empreendedorismo informal

Existem evidências ao nível macro que são apoiadas por estudos empíricos que sugerem que o nível de inovação das empresas contribui significativamente para o desenvolvimento económico (Jovanovic, 1982; Bell & Pavitt, 1992; Lall, 1992; Kleinknecht & Mohnen, 2002). Tal como Lundvall, Joseph, Chaminade & Vang (2010), defendem que a transição dos países para níveis de desenvolvimento económico depende da capacidade inovadora das organizações. Como Fu & Gong (2011) argumentam, tal nível de inovação também requer instituições e políticas apropriadas para orientar os incentivos e facilitar o processo, além de fortalecer as capacidades para identificar a tecnologia certa e o mecanismo de transferência apropriada de acordo com a economia local, social, técnica e condições ambientais. O comércio (importação e exportação) e o investimento direto estrangeiro podem tornar-se fontes importantes de crescimento e desenvolvimento económico para os países.

Fagerberg (1994) defende que as diferenças de produtividade são responsáveis pela variação nos rendimentos entre os países, sendo que a inovação desempenha um papel fundamental na determinação do desenvolvimento económico. Keller (2010) aponta que para a maioria dos países, as fontes estrangeiras de inovação representam até 90% do crescimento da produtividade doméstica. A inovação aumenta a produtividade do trabalho assim como as inovações tecnológicas têm uma contribuição maior do que as inovações não tecnológicas para o nível de desenvolvimento económico dos países (Fu et al., 2018).

É defendido por alguns autores que, no caso das empresas formais que operam num contexto onde as empresas informais são amplamente difundidas e provavelmente serem afetadas negativamente pelas operações destas, por vezes, o próprio sector

informal é também uma fonte de inovações (Prahalad, 2005; Bhattacharyya, Khor, McGahan, Dunne, Daar, & Singer 2010; Radjou Prabhu & Ahuja, 2012). Podemos mesmo encontrar alguns exemplos nos quais as empresas formais e informais colaboram para a inovação (Von Hippel, 2005; George McGahan, & Prabhu 2012). Para McGahan (2012), em primeiro lugar, as empresas formais e informais competem pelos mesmos clientes e recursos.

Em relação ao acesso a insumos, como o capital humano, a presença de um grande sector informal pode também introduzir uma distorção no processo de acumulação de competências, desde a pronta disponibilidade de colaboradores no sector informal, que tipicamente requerer habilidades baixas, pode desencorajar o acúmulo de capital humano, tornando este fator mais escasso. O outro canal pelo qual os produtores informais podem afetar decisões de inovação das empresas formais é através da concorrência no produto mercado (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer 2002; McKenzie & Seynabou, 2010).

A posição dos vários autores não é unânime quanto ao efeito da concorrência informal na capacidade inovadora. Se por um lado vários estudos sugerem que a competição entre produtores (formais e informais) tem um efeito negativo na intenção e capacidade inovadora (Aghion & Howitt, 1992; Grossman & Helpman, 1993; Vives, 2008; Spulber, 2013), outros há que encontram um efeito positivo da concorrência na inovação e produtividade (Blundell, Griffith & van Reenen 1999; Symeonidis, 2002; Aghion, Bloom, Blundell, Griffith, & Howitt 2005). Banerji & Jain (2007) defendem que na pressão pela inovação, as empresas informais tentam imitar os produtos das empresas formais mas com uma qualidade muito inferior. Mendi (2015) inseriu a qualidade no modelo de diferenciação vertical, tendo verificado a forma de um “U” invertido nesta relação. Ou seja não é a concorrência que impulsiona a inovação, mas sim a diferenciação vertical dos produtos entre empresas formais e informais (Mendi & Costamagna, 2017). Mccann & Bahl (2016) concluíram que a concorrência de empresas informais tem um efeito positivo sobre o desenvolvimento de novos produtos em empresas transformadoras.

Chegamos assim à nossa segunda hipótese de investigação:

H2: O nível de desenvolvimento económico tem um efeito moderador entre a capacidade inovadora e o empreendedorismo informal

3.3. Metodologia

3.3.1. Dados

Os dados utilizados referem-se a dados agregados ao nível do país recolhidos em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial (BM), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), entre os anos de 2005 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 245 observações (painel não balanceado). Em Apêndice apresentam-se os 23 países, e os anos correspondentes, utilizados no estudo.

3.3.2. Medidas

3.3.2.1. Variável dependente

Neste estudo é utilizada como variável dependente o empreendedorismo informal correspondendo à taxa de prevalência do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas na idade adulta. Como os empreendedores informais não são mensuráveis de forma direta, neste estudo foi utilizada a abordagem de Autio e Fu (2015) para a estimação do empreendedorismo informal.

Assim, a partir dos dados recolhidos do GEM, foram resolvidas as equações simultâneas seguintes:

$$\begin{cases} y_{nova} = x * (0,5 + \sum_{t=1}^3 e^{-\lambda t}) \\ y_{estabelecida} = \int_3^{+\infty} e^{-\lambda t} dt \end{cases}$$

onde y_{nova} é a taxa de prevalência de novos empreendedores, sendo estes os proprietários de novos negócios que pagaram salários, ou quaisquer outros pagamentos a proprietários ou funcionários entre 3 e 42 meses. $y_{estabelecida}$ é a taxa de prevalência de empreendedores estabelecidos que pagaram salários por mais de 42 meses. x corresponde à taxa de entrada de novos empreendedores e λ é o parâmetro de taxa da distribuição exponencial da taxa de sobrevivência. A taxa de

entrada estimada de novos empreendedores foi normalizada, dividindo pela estimativa dimensão média das equipas que constituíram os novos negócios, obtém-se assim uma estimativa da taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios, registados e não registados (dados retirados do GEM). Finalmente, para a determinação da taxa de entrada de negócios informais (número de negócios informais por 100 indivíduos adultos), subtraiu-se à taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios a estimativa do Banco Mundial da taxa de entrada de novos negócios registados. Esta medida representa o grau de empreendedorismo informal num determinado país.

.

3.3.2.2. Variáveis Preditoras

3.3.2.2.1. Variáveis de Controlo

Como variáveis de controlo foram utilizados fatores macroeconómicos associados ao nível nacional de atividades empreendedoras. Assim foi empregue o PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra, e a respetiva taxa de crescimento anual, a dimensão da população em idade ativa (milhões) e a taxa de crescimento anual da população do país (proxys do crescimento económico). Para controlar a estrutura da indústria doméstica e a concorrência interna, foi utilizada a densidade de criação de novas empresas. Em geral, as taxas de imposto mais altos induzem algumas empresas e empresários a não formalizarem o negócio uma vez que tendem reduzir custos e aumentar a lucratividade utilizou-se também como variável de controlo a taxa sobre os rendimentos, lucros e ganhos de capital, em percentagem da receita. Finalmente, para avaliar o tratamento diferenciado de certos grupos de países, como é o caso das nações em transição, utilizou-se como variável a controlar o nível de desenvolvimento económico da nação definido pelo GEM (tabela 3.1) e também proxy do nível de desenvolvimento económico).

Tabela 3.1: Estádio de desenvolvimento dos países

País	Estádio de desenvolvimento
Alemanha	Innovation-driven
Áustria	Innovation-driven
Bélgica	Innovation-driven
Croácia	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Dinamarca	Innovation-driven
Eslovénia	Innovation-driven
Espanha	Innovation-driven
Finlândia	Innovation-driven
França	Innovation-driven
Grécia	Innovation-driven
Hungria	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Irlanda	Innovation-driven
Itália	Innovation-driven
Letónia	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Noruega	Innovation-driven
Países Baixos	Innovation-driven
Polónia	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Portugal	Innovation-driven
Reino Unido	Innovation-driven
República Checa	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Romania	Efficiency-driven and transition to innovation-driven
Suécia	Innovation-driven
Suíça	Innovation-driven

3.3.2.2.2. Variáveis independentes: Atividade Inovadora

As variáveis da atividade inovadora estão divididas em dois blocos:

- i) **Investimento em I&D:** as despesas públicas em atividade de Investigação & Desenvolvimento, em % do PIB, numa escala mais institucional (proxy do I&D).
- ii) **Capacidade Inovadora:** os rácios entre os pedidos de Marcas Registadas, Designs Industriais e Patente e o PIB, em valores constantes de 2011. E como nem todos os pedidos de patentes correspondem a uma patente, utilizou-se o número de Patentes Concedidas também normalizado pelo PIB, igualmente em valores constantes de 2011 (proxy da capacidade inovadora).

A Tabela 3.2 apresenta uma síntese da globalidade das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 3.2 - Variáveis utilizadas na análise

Variáveis	Descrição	Fonte	Autores	Hipóteses
Variável dependente				
Empreendedorismo informal	Média da prevalência da população em empreendedorismo informal. Taxas de prevalência derivadas do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas em idade adulta	GEM & Banco Mundial (Enterprise Surveys)	Autio e Fu (2015)	
Variáveis Predictoras				
Variáveis de Controlo				
PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra.	PIB per capita baseado na paridade do poder de compra (PPP). PPP e o PIB é o produto interno bruto convertido em dólares internacionais usando as taxas de paridade do poder de compra. Um dólar internacional tem o mesmo poder de compra sobre o PIB que o dólar dos EUA tem nos Estados Unidos. Os dados estão em constante dólares internacionais de 2011.	Banco Mundial & OCDE (National Accounts)	Quinn (1997); GGDC (2009); Gwartney & Lawson (2009); Ouardighi (2011); Chen & Quang (2014)	
Taxa de crescimento anual	Taxa de crescimento percentual anual do PIB a preços de mercado com base na moeda local constante. Os agregados são baseados em dólares americanos constantes de 2010.	Banco Mundial & OCDE (National Accounts)		
Dimensão da população em idade ativa.	População total entre os 15 e os 64 anos. A população baseia-se na definição de facto da população, que conta todos os residentes, independentemente do estatuto legal ou da nacionalidade.	Nações Unidas (Population Division) & Eurostat (Demographic Statistics)		
Taxa de crescimento anual da população do país.	A taxa anual de crescimento populacional para o ano t é a taxa exponencial de crescimento da população no meio do ano t-1 para t, expressa em percentagem	Nações Unidas (Population Division) & Eurostat (Demographic Statistics)		
Variáveis independentes				
Atividade Inovadora				
Investimento em I&D	Gastos domésticos brutos em pesquisa e desenvolvimento (I&D), expressos em percentagem do PIB. Incluem capital e despesas correntes nos quatro principais setores: empresa, governo, ensino superior e privado sem fins lucrativos. I&D	UNESC Institute for Statistics	Pavitt, 1984; Crespi et al., 2014; Williams & Martinez-Perez, 2014; Bogliacino & Pianta, 2016	H1

	abrange pesquisa básica, pesquisa aplicada e desenvolvimento experimental.			
Capacidade Inovadora	Pedidos de patentes internacionais e patentes depositados através do procedimento do Tratado de Cooperação de Patentes ou com uma patente nacional, Pedidos de marcas registradas são pedidos para registrar uma marca com propriedade intelectual nacional ou regional (IP), Aplicações de design industrial são aplicações para registrar um desenho industrial com Escritórios e designações de propriedade intelectual (IP) nacionais ou regionais recebidos por escritórios relevantes e por PIB em dólares internacionais constantes de 2011.	Organização Mundial de Propriedade Intelectual & Banco Mundial (National Accounts) & OCDE (National Accounts)	Fu & Gong (2011) Goele et al. (2015); Fu et al, (2018)	H2
Nível de desenvolvimento económico	Estágio 2: Efficiency-driven and transition to innovation-driven Estágio 3: Innovation-driven	GEM	GEM	

3.4. Análise de Dados

Tendo como o impacto da inovação e de outras variáveis no empreendedorismo informal, a forma ampla da equação estimada apresenta a seguinte forma geral:

$$EmpInf_{it} = f(Inovação_{it}, Macro_{it}, Empresas_{it}, Taxas_{it}, Transição_{it}, Inovação_{it} \times Transição_{it})$$

Em que i são os países (1, 2, ..., 23) e t os diversos anos (2005, 2006, ..., 2015).

A análise de regressão formal examinará a validade dessas relações, sendo a análise econométrica utilizada baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, para o conjunto dos 23 países, tendo sido efetuadas estimações base nos modelos de efeitos aleatórios, devido à utilização de variáveis dummy (Trans).

Assim, foram estimados os seguintes modelos econométricos:

$$(1) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBCresc + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopCresc + \alpha_5 Emp + \alpha_6 Tx + \alpha_7 Sal + \alpha_8 Trans$$

- (2) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 InvDes + \alpha_2 Marcas + \alpha_3 Designs + \alpha_4 PedPat$
- (3) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 InvDes + \alpha_2 Marcas + \alpha_3 Designs + \alpha_4 AprovPat$
- (4) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 Trans \times InvDes + \alpha_2 Trans \times Marcas + \alpha_3 Trans \times Designs + \alpha_4 Trans \times PedPat$
- (5) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 Trans \times InvDes + \alpha_2 Trans \times Marcas + \alpha_3 Trans \times Designs + \alpha_4 Trans \times AprovPat$
- (6) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBCresc + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopCresc + \alpha_5 Emp + \alpha_6 Tx + \alpha_7 Sal + \alpha_8 Trans + \alpha_9 InvDes + \alpha_{10} Marcas + \alpha_{11} Designs + \alpha_{12} PedPat$
- (7) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBCresc + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopCresc + \alpha_5 Emp + \alpha_6 Tx + \alpha_7 Sal + \alpha_8 Trans + \alpha_9 InvDes + \alpha_{10} Marcas + \alpha_{11} Designs + \alpha_{12} AprovPat$
- (8) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBCresc + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopCresc + \alpha_5 Emp + \alpha_6 Tx + \alpha_7 Sal + \alpha_8 Trans \times InvDes + \alpha_9 Trans \times Marcas + \alpha_{10} Trans \times Designs + \alpha_{11} Trans \times PedPat$
- (9) $EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBCresc + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopCresc + \alpha_5 Emp + \alpha_6 Tx + \alpha_7 Sal + \alpha_8 Trans \times InvDes + \alpha_9 Trans \times Marcas + \alpha_{10} Trans \times Designs + \alpha_{11} Trans \times AprovPat$

Em todas as estimações foi avaliada a existência de multicolinearidade entre as variáveis exógenas (Variance inflation factor - VIF), bem como foram estimados erros padrão robustos para os coeficientes, para eliminar a possíveis problemas de heteroscedasticidade.

Os dados obtidos foram tratados através dos softwares STATA versão 12.0 (StataCorp LP, Texas, USA).

3.5. Resultados e discussão

3.5.1. Estatística descritiva

Na Tabela 3.3 são apresentadas as estatísticas descritivas e os coeficientes de correlação relativos às variáveis endógenas empregues na modelação econométrica bem como os VIF, constatando-se que não se observaram variáveis com efeitos de multicolinearidade ($VIF < 10$).

Tabela 3.3 - Matriz de correlação das variáveis utilizadas na análise empírica (VIF na diagonal)

	Emplnf	PIB	PIBCresc	Pop	PopCresc	Emp	Tx	Trans	InvDes	Marcas	Designs	PedPat	AprovPat
N válido	252	252	252	252	251	247	251	252	243	252	252	252	252
Média	0,45	10,35	1,42	14,40	0,30	4,28	23,39	0,26	1,72	0,14	0,03	0,02	0,01
DP	0,18	0,63	3,67	15,54	0,69	2,76	10,04	0,44	0,87	0,05	0,01	0,02	0,01
Emplnf	NA												
PIB	-0,014	8,19											
PIBCresc	0,037	-0,027	1,06										
Pop	-,167**	0,038	-0,034	1,24									
PopCresc	-0,002	,708**	0,041	0,029	2,34								
Emp	-0,094	0,094	,128*	-,152*	0,014	1,18							
Tx	-,128*	,552**	0,018	,178**	,550**	,214**	2,52						
Trans	0,090	-,835**	,140*	-,173**	-,573**	0,000	-,554**	4,82					
InvDes	-,318**	,699**	-0,064	0,002	,395**	-0,053	,152*	-,584**	5,23				
Marcas	-0,083	0,018	-0,016	0,058	-0,089	-0,081	-0,077	-0,092	,229**	2,03			
Designs	0,010	0,112	-0,032	0,047	0,004	-,139*	-,228**	-0,028	,403**	,665**	2,15		
PedPat	-0,065	,609**	-0,018	0,040	,288**	-0,042	-0,019	-,454**	,847**	,380**	,526**	4,33	
AprovPat	-0,085	,582**	-0,014	0,069	,258**	-0,062	-0,075	-,453**	,841**	,403**	,542**	,965**	4,90

1. * p < 0,05; ** p < 0,01; NA - Não aplicável; DP - Desvio Padrão

3.6. Modelação econométrica

A Tabela 3.4 apresenta os resultados alusivos aos diferentes modelos de efeitos aleatórios estimados.

Tabela 3.4 - Coeficientes estimados dos Modelos Econométricos (Erros padrão)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
PIB	-0,125 (0,103)					-0,278** (0,092)	-0,285** (0,093)	-0,251** (0,087)	-0,229* (0,091)
PIBCresc	0,003 (0,003)					0,002 (0,003)	0,002 (0,003)	0,004 (0,003)	0,002 (0,003)
Pop	-0,001 (0,002)					-0,001 (0,006)	-0,002 (0,006)	0,001 (0,005)	-0,001 (0,006)
PopCresc	0,013 (0,039)					-0,011 (0,03)	-0,012 (0,031)	0,014 (0,022)	0,012 (0,022)
Emp	-0,009 (0,012)					-0,011 (0,008)	-0,012 (0,009)	-0,013 (0,009)	-0,012 (0,008)
Tx	-0,001 (0,004)					-0,005 (0,005)	-0,006 (0,005)	-0,004 (0,005)	-0,004 (0,005)
Trans	0,184 (0,168)					0,107 (0,13)	0,111 (0,133)	0,127 (0,224)	0,130 (0,243)
InvDes		-0,076* (0,036)	-0,073* (0,035)			-0,158** (0,041)	-0,157** (0,042)	-0,134** (0,038)	-0,139** (0,039)
Marcas		-0,93 (1,04)	-0,887 (1,01)			-0,395 (1,01)	-0,282 (0,948)	0,441 (0,577)	0,401 (0,592)
Designs		2,64 (6,94)	2,76 (7,07)			1,87 (5,71)	2,81 (5,71)	-7,03 (4,11)	-5,51 (4,23)
PedPat		1,58 (1,97)				0,173 (1,97)		2,38 (1,56)	
AprovPat			2,86 (5,17)				-1,7 (5,4)		4,35 (4,37)
Trans x InvDes				-0.106 (0.082)	-0.061 (0.091)			-0,133 (0,117)	-0,069 (0,123)
Trans x Marcas				-1.071* (0.512)	-1.358* (0.685)			-0,637 (0,796)	-0,893 (0,873)
Trans x Designs				7.079 (4.057)	7.071 (4.145)			7,488* (3,468)	7,406* (3,512)
Trans x PedPat				10.822 (9.617)				16,362 (7,828)	
Trans x AprovPat					23.727 (22.996)				25,39 (30,323)
N	245	242	243	242	243	235	236	235	236
R ²	0,116	0,151	0,145	0,124	0,123	0,324	0,325	0,443	0,422
Wald x ²	0,89	1,27	1,22	4,00**	3,90*	3,10*	2,69*	3,74**	3,45**

‡ p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01

Em relação às variáveis de controlo, os resultados revelam que o PIB per capita (PIB) tem uma influência negativa estatisticamente significativa no empreendedorismo informal (Modelo 6: $B = -0,278$; $p < 0,01$; Modelo 7: $B = -0,285$; $p < 0,01$; Modelo 8: $B = -0,251$; $p < 0,01$; Modelo 9: $B = -0,229$; $p < 0,01$). Ou seja, quanto maior o PIB (crescimento económico) menor o empreendedorismo informal. Assim, o crescimento económico influencia negativamente o empreendedorismo informal.

O conceito de empreendedorismo, que engloba a criação de ideias, empresas e patentes, bem como o processo de pensamento por trás dessas criações, mesmo nos casos em que eles não são colocados em prática, foi identificado por vários autores como um dos principais componentes do crescimento económico (Zacharakis, Bygrave & Shepherd, 2000; Baumol, 2004; Agarwal, Audretsch & Sarker, 2007; Baumol & Strom, 2007; Fagerberg et al., 2010). Sendo amplamente defendido que quanto mais desenvolvida uma economia se torna menor será a tendência para o aparecimento do empreendedorismo informal, visto que estas empresas não vão conseguir competir pelos mesmos clientes, no mesmo mercado (Schultz, 1959; Shane & Venkataraman, 2000; Davidsson & Honig, 2003; DeTienne & Chandler, 2004; Jiménez-Palermo, et al., 2015).

Não tem sido diferente na história económica dos países atualmente desenvolvidos, onde as principais revoluções industriais estavam todas ligadas a uma aplicação e propagação de uma inovação - energia a vapor, eletricidade e informática - resultando num aumento da produtividade total dos fatores, mudanças sociais e, por fim, melhoria na riqueza e bem-estar das nações (Cohen & Levinthal, 1989; Wang, 2010; Fu et al, 2018).

Quanto às variáveis conectadas com a Inovação, observa-se que as despesas públicas em atividade de Investigação & Desenvolvimento (InvestI&D) têm igualmente um efeito preditor negativo, com significância estatística, no empreendedorismo informal (Modelo 2: $B = -0,076$; $p < 0,05$; Modelo 3: $B = -0,076$; $p < 0,05$; Modelo 6: $B = -0,158$; $p < 0,01$; Modelo 7: $B = -0,157$; $p < 0,01$; Modelo 8: $B = -0,134$; $p < 0,01$; Modelo 9: $B = -0,139$; $p < 0,01$). Ou seja quanto maior o investimento em I&D menor o empreendedorismo informal, suportamos assim a nossa primeira hipótese H1: O investimento em I&D influencia negativamente o empreendedorismo informal.

Apesar da literatura vir a defender frequentemente uma relação positiva entre o investimento em I&D e o empreendedorismo formal (Blau & Duncan, 1967; Bates, 1995; Reynolds, 1997; Delmar & Davidsson, 2000; Uhlaner & Thurik, 2007), a complexidade desta relação deve ser observada para além destes dados, visto que os custos de oportunidade podem intervir. Noutras outras palavras, esses indivíduos

diferentes capacidades de investimento em I&D, têm também maior probabilidade de alcançar o sucesso e o cumprimento de objetivos pessoais, não apenas como proprietários de empresas, mas também como funcionários (Campbell, 1992; Gimeno et al., 1997; Gössling, 2003; Bitros & Karayiannis, 2010). Assim o investimento em I&D, que vai tornar as empresas formais cada vez mais competitivas, até pelos diversos apoios existentes aos quais as empresas informais não se podem candidatar, vai ter um efeito negativo no aparecimento do empreendedorismo informal, implicando um desincentivo ao surgimento deste (Levie & Autio, 2008; Günther & Launov, 2012; Perez et al., 2018)

No que respeita ao efeito moderador do país pertencer a uma economia em transição do estágio 2 para o estágio 3, ou seja o nível de desenvolvimento económico do país, constata-se que nos países em transição as marcas registadas (Marcas) têm um efeito negativo estatisticamente significativo no empreendedorismo informal (Modelo 4: $B = -1,071$; $p < 0,05$; Modelo 5: $B = -1,358$; $p < 0,05$) e, pelo contrário, os designs industriais (Designs) têm um efeito positivo estatisticamente significativo no empreendedorismo informal (Modelo 4: $B = 7,488$; $p < 0,05$; Modelo 5: $B = 7,406$; $p < 0,05$). Ou seja o desenvolvimento económico do país tem um efeito moderador entre a capacidade inovadora e o empreendedorismo informal. Assim suportamos a nossa segunda hipótese H2: O nível de desenvolvimento económico tem um efeito moderador entre a capacidade inovadora e o empreendedorismo informal.

Acredita-se que na natureza do bem público está implícita a noção de inovação e que esta requiere condições adicionais para que nos países em estádios de transição possa permitir a difusão dos benefícios correspondentes (Bloom, 2009; Constantini & Liberati, 2014). Isso significa que, no caso de países em estádios de transição para níveis de desenvolvimento económico superiores, as condições prévias para transformar a inovação disponível em realizações de desenvolvimento pode transformar-se em requisitos necessários, especialmente quando uma gama mais ampla de efeitos sobre o bem-estar se torna relevante ao nível dos ganhos em produtividade e crescimento económico (Fagerberg & Verspagen, 2002). Para que tal seja possível são necessários empreendedores inovadores, que vão ter um impacto não só na sua empresa, mas também na região e na nação (Audretsch & Keilbach, 2004a, 2004b, 2008; Acs et al., 2008). Como também já é sobejamente estudado na literatura os empreendedores informais, pelas suas limitações não conseguem alcançar estes níveis de inovação, pelo que a pertença ou passagem a níveis de desenvolvimento económicos superiores vai provocar uma retração no

empreendedorismo sombra (Goedhuys, 2007; Robson, Haugh & Obeng, 2009; Gebreeyesus, 2009; Goedhuys, Janz & Mohnen, 2008, 2014).

3.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação

O objetivo da nossa investigação foi aferir de que modo a atividade inovadora influencia o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal. Concluimos então que o investimento em I&D tem um impacto negativo no empreendedorismo informal, ou seja, ambos evoluem em sentidos inversos. Verificámos também que o nível de desenvolvimento económico possui um efeito moderador na capacidade inovadora (influenciando-a positivamente), tendo o mesmo efeito mas de modo negativo no empreendedorismo informal. Ou seja quanto maior o nível de desenvolvimento económico de um país menor será o empreendedorismo informal.

O empreendedorismo informal tem inspirado vários autores, alguns deles chegaram mesmo a utilizar metáforas zoológicas: Hans Singer, em 1970, um dos pais do conceito, comparou o sector informal com uma girafa: difícil de definir pelos padrões usuais, mas fácil de reconhecer quando se conhece uma. Verifica-se que é fundamental compreender os determinantes do empreendedorismo informal a fim de desenvolver políticas para limitar os seus efeitos.

Na economia global da atualidade, não há empregos formais suficientes e muitos dos empregos formais que existentes acabam por ser informalizados. Este tipo de trabalho é a principal fonte de emprego e rendimento para a maioria da força de trabalho em países que ainda não atingiram níveis de desenvolvimento económico superiores (Chen, 2012). Em média, em comparação com os trabalhadores formais, os trabalhadores informais têm rendimentos mais baixos, enfrentam maiores riscos laborais, têm menos oportunidades económicas e assim como menores proteções legais, ao mesmo tempo que são menos capazes de exercer os seus direitos (ILO, 2002). Tal como também estas empresas não conseguem concorrer com as empresas formais, precisamente pela carência e difícil acesso a todo o tipo de recursos, desde os financeiros, aos humanos e também das próprias matérias primas (Raisch & Birkinshaw, 2008; Subramaniam et al., 2015; Bogliacino & Pianta, 2016). Tal como também nós testemunhamos (hipótese H1), o incremento de investimento em I&D

baixa a existência do empreendedorismo informal, em economias nas quais estas empresas não conseguem aceder aos mesmos recursos, e não conseguem competir com as empresas formais.

Acrescentamos ainda que a nossa análise dá-nos a confiança no poder explicativo de alguns fatores a nível macro como determinantes do empreendedorismo formal e informal, assim como da capacidade inovadora. O facto de concluirmos que o nível de desenvolvimento económico de um país tem efeitos no decréscimo do empreendedorismo informal, assim como tem um efeito acrescido na capacidade inovadora ajuda a esclarecer as algumas questões subjacentes que se encontram na literatura (hipótese H2).

Os nossos resultados mostram que a capacidade inovadora é um importante determinante do empreendedorismo informal, sendo crucial para o empreendedorismo formal. Com base nessas evidências, podem desenvolver-se políticas públicas para apoiar e melhorar as atividades de inovação de empresas formais e informais. Em primeiro lugar, a inovação pode ser estimulada por políticas governamentais que visam apoiar financeiramente a formalização de empresas informais para que possam usufruir destes apoios. Pois na literatura é reconhecido que estrangulamentos financeiros aparecem como um dos principais impedimentos à inovação (Kugler, 2006; Nichter & Goldmark, 2009; Kimura, 2011; Fu et al; 2018).

Sugerimos também que estas políticas tenham como critério o desenvolvimento de capacidades e habilidades por parte dos recursos humanos, para que possam competir no mesmo mercado de trabalho que os seus colegas que trabalham formalmente. Por fim, as políticas de fomento da capacidade inovadora, devem garantir a não existência de monopólios. Só num ambiente competitivo as empresas sentem cada vez mais a necessidade de se superarem e alcançarem os seus fatores críticos de sucesso. A concorrência, fará com que pretendam inovar cada vez mais e melhor, criando não só valor para si, para os seus colaboradores mas também e sobretudo para o meio envolvente onde se inserem. Também o apoio multisectorial assim como à inovação não tecnológica, nos parece muito importante. Todos os sectores de atividade de uma economia devem ser igualmente apoiados, de modo a que se alcancem estádios de desenvolvimento económico superiores e é aqui que reside a diferença entre crescimento económico e desenvolvimento económico.

Nem todas as empresas têm que se dedicar à inovação tecnológica, a inovação não tecnológica, embora pareça ter menos impacto (Borrás & Edquist, 2013), é também fundamental numa economia. Só com o desenvolvimento tão homogéneo quanto possível e apoio a todos os tipos de inovação se consegue um elevado

desenvolvimento económico de uma nação. A criação de clusters e a importância cada vez mais crescente dos spillovers do conhecimento são factores a ter em consideração que podem alavancar os empreendedores informais no seu processo de formalização e ao mesmo tempo terem as mesmas condições de mercado que os seus concorrentes formais.

Assim a estimulação do desempenho baseado na cultura através da criação de condições favoráveis para o avanço económico; aumentando a qualidade das políticas do governo assim como a melhoria das capacidades dos recursos humanos, dá-nos a convicção para afirmarmos que é por aqui, o caminho para que o empreendedorismo informal se formalize e possa dar o seu contributo de um modo vincado à economia. O empreendedorismo informal é como todas as verdades que apesar de não as vemos fisicamente, todos sabemos que existem. Independente da sua tonalidade poder ser cinzento, rosa, preto, ou outra, o empreendedorismo informal exerce sem dúvida um papel crucial nos países em desenvolvimento e deve-se ao facto de nesses países o empreendedorismo não surgir pela oportunidade mas sim pela necessidade, não sendo em grande parte dos casos sustentável ao longo do tempo.

Num mundo que é global e que se quer todo à mesma velocidade, cabe também aos países no topo dos níveis de desenvolvimento económico, criarem políticas de incentivo não só ao crescimento, mas essencialmente ao desenvolvimento económico. Para que este empreendedorismo saia da sombra e conheça a luz das mesmas oportunidades dos seus concorrentes formais.

Apontamos para futuras investigações o incremento de algumas questões que após as evidências empíricas obtidas, pretendemos encontrar resposta noutras investigações: *Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal?* Verificamos que há alguns fatores institucionais com grande influência no empreendedorismo informal, como o investimento em I&D. Entendemos que averiguar de que modo as instituições políticas e económicas influenciam o empreendedorismo informal, revela-se de grande importância. O capital de risco e captação de investidores é também muito importante nos processos de inovação e da formalização das empresas, neste sentido seria importante investigar sobre: *Qual o impacto do empreendedorismo informal no fluxo de capital de risco?* Ou seja determinar se o empreendedorismo informal tem um impacto negativo na disponibilidade de capital de risco. Por fim e não menos importante, sabemos que por trás das empresas estão os empreendedores, então encontrar os motivos que levam ao nascimento do empreendedorismo informal, mostra-se de

extrema importância. Deixamos assim uma última questão para uma futura investigação: *Quais os motivos que potenciam o empreendedorismo informal?*

Capítulo 4: O Papel das Instituições Políticas e Económicas no Empreendedorismo Informal

Resumo

Diversas investigações têm-se debruçado sobre os fatores que potenciam o empreendedorismo informal, assim como o modo de o evitar ou erradicar. No entanto, verificamos também que grande parte das investigações sobre este campo de estudo centram-se em economias em desenvolvimento, justificando-se deste modo a aplicação destas análises a países de níveis de desenvolvimento económicos diferentes, como é o caso da Europa. A nossa investigação pretende mostrar de que modo a qualidade das instituições económicas e políticas têm influência no empreendedorismo informal. Para tal utilizamos dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Global Entrepreneurship Monitor e Freedom House, entre os anos de 2006 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 229 observações (painel não balanceado). Através de uma estimação econométrica, que foi efetuada com metodologias baseadas em modelos de regressão múltipla para dados em painel, verificamos que quanto maior a qualidade das instituições económicas e políticas menor é o empreendedorismo informal. Pretendemos contribuir para um melhor conhecimento da influencia das instituições e das possíveis políticas que influenciam o empreendedorismo informal.

Palavras-chave

Empreendedorismo informal; instituições políticas; instituições económicas

4.1. Introdução

É defendido por diversos investigadores que um ambiente institucional adequado fornece as condições necessárias para que os indivíduos identifiquem oportunidades de mercado, iniciem novas atividades, introduzam inovações e novos produtos ou serviços e criem emprego (Verheul, Wennekers, Audretsch & Thurik, 2002; Baumol, 2002, Aparicio Urbano & Audretsch, 2016). Baumol (1990) defendeu que a qualidade do contexto institucional influencia a alocação dos diferentes tipos de empreendedorismo. Neste sentido North (1990) definiu instituições como sendo as regras do jogo que orientam o comportamento dos indivíduos e proporcionam a estrutura de incentivos aos agentes, reduzindo os problemas de transação. Nesse sentido, para Boettke & Coyne (2009) as instituições podem facilitar interações económicas, políticas e sociais, criando incentivos para diferentes cursos de ação e orientando a eleição dos atores económicos. Essas regras são bem definidas, o oportunismo diminui, aumenta a confiança e a aplicação de contratos de longo prazo, reduzindo os custos de transação e levando a uma estrutura institucional eficiente (Arias & Caballero, 2006). Por outro lado, as instituições de baixa qualidade reduzem o incentivo para investir e evitar que recursos sejam alocados ao seu fim mais produtivo (Knowles & Weatherson, 2006). Existem vários autores que estabelecem a relação entre a qualidade das instituições e o empreendedorismo: o governo (Dau & Cuervo-Cazurra, 2014), liberdade económica (McMullen Bagby & Palich, 2008), direitos de propriedade e capital financeiro (Desai, Gompers & Lerner 2003; Bowen & De Clercq, 2008), regulação da entrada (Klapper, Laeven & Rajan, 2006) e o controle da corrupção (Anokhin & Schulze, 2009) são alguns dos principais fatores institucionais considerados. McMullen et al. (2008) defendem que o contexto institucional influencia o empreendedorismo de necessidade de diferentes maneiras. Bowen & De Clercq (2008) demonstram que a alocação de recursos empresariais para atividades de alto crescimento está positivamente relacionada ao financiamento e educação e negativamente ao nível de corrupção num país. Da mesma forma, Anokhin & Schulze (2009) e Bowen & De Clercq, (2008) mostram que o controle da corrupção aumenta a confiança dos indivíduos no governo e incentiva as atividades empreendedoras e a inovação. Fuentelsaz, González & Maicas (2018), através da utilização dos dados do GEM, confirmaram que em países com uma orientação mais individualista a relação entre instituições formais e o empreendedorismo é mais intensa, como acontece em sociedades com níveis mais baixos de incertezas.

Os investidores que adotam a teoria institucional estabelecem assim uma distinção entre instituições formais (as leis e regulamentos codificados) e instituições informais (normas, valores e códigos de conduta) e o setor informal, retratado como empresários que operam fora dos limites institucionais formais, mas dentro dos limites de instituições informais (De Castro et al. 2014; Webb et al. 2009, 2013, 2014; Welter, 2011; Williams & Vorley 2014). A partir desta perspectiva institucional a tendência dos empresários para operar no setor informal é explicada como resultado da assimetria entre instituições formais e informais numa sociedade. Quanto maior a incongruência entre as instituições formais e informais, mais os empresários operam no setor informal. Porém, essa explicação institucional para o setor do empreendedorismo informal tem tendido para a facilidade de análise em separar os empresários informais de empresários formais "tradicionais" e estudá-los como uma categoria ou subdisciplina separada (Williams & Shahid, 2016). Surge assim o nosso objetivo: averiguar de que modo a qualidade das instituições influenciam o aparecimento ou retração do empreendedorismo informal.

A economia informal e dentro desta o empreendedorismo informal, tem provado ser um problema permanente tanto no mundo em desenvolvimento, quanto em economias avançadas, como as da União Europeia (UE). Desde a década de 1970, o processo de downsizing industrial e a terciarização renovaram a importância das pequenas empresas, que conseguem com mais facilidade esconder dados da sua atividade do que as grandes empresas. Enquanto isso, as economias da UE tornaram-se cada vez mais regulamentadas, o que elevou os custos de iniciar e gerir um negócio e assim impulsionou mais empresas e trabalhadores para o setor informal (OCDE, 2015). Verificamos assim que existe a necessidade de estudar a relação entre a qualidade das instituições e a existência do empreendedorismo informal. Surge assim a nossa questão de investigação: *Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal?*

Com a nossa investigação pretendemos contribuir para este campo de estudo, pois apesar das investigações existentes sobre o impacto das instituições no empreendedorismo, poucas investigações surgiram sobre o impacto da qualidade destas no empreendedorismo informal ao nível de vários países. Grande parte dos estudos sobre o empreendedorismo informal foram limitados a estudos num único país devido à falta de dados robustos entre países. Williams (2014) verificou que, esta problemática não é usualmente abordada na Europa, justificando-se assim a sua importância. Deste modo contribuimos para a literatura, destacando a importante influência das instituições políticas e económicas na decisão dos indivíduos no

momento de formalizarem ou não os seus negócios. Mostramos que a qualidade das instituições económicas e políticas têm um efeito de proporcionalidade inversa espelhada no empreendedorismo informal. Dado que a medida que a percepção por parte dos indivíduos, sobre estes dois tipos de instituições melhora, o empreendedorismo informal tende a diminuir. Nós acreditamos que os nossos resultados empíricos têm implicações importantes para investigadores e para a criação de políticas públicas.

Este capítulo está estruturado do seguinte modo: primeiro apresentamos a revisão da literatura na qual vamos focar a importância da qualidade das instituições económicas e políticas para a existência do empreendedorismo informal. De seguida apresentamos a metodologia, os dados e os resultados com base no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Global Entrepreneurship Monitor e Freedom House. Por fim apresentamos as conclusões, limitações e futuras linhas de investigação.

4.2. Revisão da Literatura

Para Pejovich (1999), as instituições formais são um conceito multidimensional que inclui aspetos como sistemas políticos, económicos e legislativos. Estas dimensões definem a natureza dos processos políticos, diminuem a incerteza, facilitam os esforços de gestão necessários para adquirir recursos no início de um novo negócio (Busenitz Gómez & Spencer, 2000), aumentam a disponibilidade de recursos financeiros (Holmes Miller, Hitt & Salmador, 2013) e são a base ou infraestrutura que torna o desenvolvimento possível (De Soto, 2000).

As instituições económicas são assim os acordos institucionais formais que estabelecem e regulam as condições para a realização de transações comerciais numa determinada economia. As instituições económicas relevantes para a atividade empreendedora incluem, por exemplo, a regulamentação de novas entradas (Djankov et al., 2002); a regulamentação das preocupações comerciais em curso (Levie & Autio, 2011); leis e regulamentos de falências (Ayotte, 2007; Lee et al., 2011); e por exemplo, a regulação dos mercados financeiros e transações (La Porta et al., 2006). Uma maior qualidade dessas instituições significaria, em termos gerais, regulamentação mais leve, mais suave e mais inteligente das entradas e dos negócios em andamento, o que reduz o custo de conformidade, inibindo práticas injustas e socialmente prejudiciais. As instituições económicas de alta qualidade também

reduzem o custo de saída e facilitariam o acesso aos serviços externos e recursos, nomeadamente ao capital financeiro (Autio & Fu, 2015). Para Autio & Fu (2015), sugerem que as instituições económicas exercem uma influência importante sobre a opção dos indivíduos em formalizarem ou não um negócio. Para vários autores (Djankov et al., 2002; Gentry & Hubbard, 2000; Lee et al. 2011) a qualidade das instituições económicas, especialmente as que estão ligadas às operações comerciais no setor privado, afetam a tomada de decisão em iniciar, operar e fechar um negócio. Num ambiente de negócios caracterizado por alta qualidade de instituições económicas, oficiais do governo adotam e implementam políticas benevolentes que reduzem a carga regulatória sobre as novas empresas e, portanto, o custo das conformidades. Em tal ambiente, o custo de iniciar e administrar um novo negócio é menor, e os empresários são, portanto, mais propensos a registrar seus negócios, a fim de bloquear os benefícios associados ao registro. Estes incluem, por exemplo, a capacidade legalmente possuir e comercializar propriedade, a capacidade de celebrar contratos formais, a capacidade de executar contratos através de procedimentos legais e redução do risco de sanções pela atividade no mercado informal (de Soto, 2000). Assim, quando as instituições económicas são de alta qualidade, vão influenciar negativamente a opção da população pela entrada em negócios informais (de Soto, 2000, 2002; Djankov, et al. 2003). Surge assim a nossa primeira hipótese de investigação:

H1: A qualidade das instituições económicas têm um efeito negativo no empreendedorismo informal.

Embora o efeito das instituições económicas na ação empreendedora tenha sido muito estudado, as instituições políticas receberam até aqui pouca atenção (Autio & Fu, 2015). Vários investigadores que se dedicam ao estudo da teoria institucional mostraram que as instituições políticas podem ter impacto de longo alcance sobre o funcionamento dos sistemas económicos assim como a criação de riqueza social (Farr, et al, 1998; North, 1993; Weingast, 1995, 1997; Acemoglu & Robinson, 2012) Como Weingast (1995) defendeu, um governo forte o suficiente para proteger os direitos de propriedade e fazer cumprir os contratos também é forte o suficiente para confiscar a riqueza de seus cidadãos. Um sistema político bem projetado protege a propriedade, os direitos humanos e as liberdades políticas, incentivando assim a participação dos cidadãos na vida economia (Autio & Fu, 2015).

Para Levie & Autio (2011), as instituições políticas são os acordos institucionais que estabelecem e regulam o acesso a oportunidades, o estado de direito e a apropriação de rendimentos empresariais. As instituições políticas relevantes para a atividade empresarial incluem, por exemplo, a proteção de propriedade (Autio & Acs, 2010); e inclusão em termos de igualdade de acesso a oportunidades, representação demográfica e igualdade perante a lei (Acemoglu & Robinson, 2012). Em países com instituições políticas de alta qualidade, as autoridades governamentais e representantes legislativos são eleitos por meio de eleições livres e justas. Para Puddington (2012), a alta qualidade das instituições políticas é caracterizada pela representação política inclusiva sem interferência de grupos militares, religiosos, econômicos ou outros grupos de elevada influência no poder. Nesta medida os indivíduos sentem-se seguros sem medo de expropriações e assim não terão que ponderar se registam ou não os seus negócios (Feng, 2002; Li & Resnick, 2003). Sob um regime político democrático e representativo, violações de propriedade, direitos e abusos de privilégio serão rapidamente punidos no processo eleitoral, o que naturalmente inibiria os abusos de poder. Em contraste, os cidadãos em países com instituições políticas de baixa qualidade terão poucos direitos políticos, e até mesmo os poucos direitos que têm, seriam mal protegidos. Face a tais condições, os indivíduos teriam pouca influência sobre o processo político e percebem a aplicação de leis e regulamentos como imprevisíveis e tendenciosos em favor da elites privilegiadas. Isto aumenta o medo de expropriação de potenciais e empreendimentos incentivando a população a "voar sob o radar", não registando os seus negócios (Feng, 2002; Webb et al., 2009, 2013; De Castro, 2014). Isso aumentaria ainda mais a incerteza e diminuiu a disposição de empresários para investir (Root, 1996; Welter, 2011; Williams & Vorley, 2014).

Os argumentos acima sugerem que a qualidade das instituições políticas deverá ter efeito simétrico na densidade de entrada do empreendedor formal e informal, respetivamente: a atenção a essas relações é, portanto, importante para entender o efeito de instituições políticas sobre diferentes formas de empreendedorismo. Assim definimos a nossa segunda hipótese de investigação.

H2: A qualidade das instituições políticas têm um efeito negativo no empreendedorismo informal

4.3. Metodologia

4.3.1. Dados

Os dados utilizados referem-se a dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial (WB), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD), Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e Freedom House (FH), entre os anos de 2006 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 229 observações (painel não balanceado). Na tabela 4.1 apresentam-se os 23 países, e os anos correspondentes, utilizados no estudo.

Tabela 4.1: países europeus em análise

País
Alemanha
Áustria
Bélgica
Croácia
Dinamarca
Eslovénia
Espanha
Finlândia
França
Grécia
Hungria
Irlanda
Itália
Letónia
Noruega
Países Baixos
Polónia
Portugal
Reino Unido
República Checa
Romania
Suécia
Suíça

4.3.2. Medidas

4.3.2.1. Variável dependente

Neste estudo é utilizada como variável dependente o empreendedorismo informal correspondendo à taxa de prevalência do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas na idade adulta. Como os empreendedores informais não são mensuráveis de forma direta, neste estudo foi utilizada a abordagem de Autio & Fu (2015) para a estimação do empreendedorismo informal.

Assim, dados recolhidos do GEM, foram resolvidas as equações simultâneas seguintes:

$$\begin{cases} y_{nova} = x * (0,5 + \sum_{t=1}^3 e^{-\lambda t}) \\ y_{estabelecida} = \int_3^{+\infty} e^{-\lambda t} dt \end{cases}$$

onde y_{nova} é a taxa de prevalência de novos empreendedores, sendo estes os proprietários de novos negócios que pagaram salários, salários ou quaisquer outros pagamentos a proprietários ou funcionários entre 3 e 42 meses. $y_{estabelecida}$ é a taxa de prevalência de empreendedores estabelecidos que pagaram salários por mais de 42 meses. x corresponde à taxa de entrada de novos empreendedores e λ é o parâmetro de taxa da distribuição exponencial da taxa de sobrevivência. A taxa de entrada estimada de novos empreendedores foi normalizada, dividindo pela estimativa dimensão média das equipas que constituíram os novos negócios, obtém-se assim uma estimativa da taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios, registrados e não registrados (dados retirados do GEM). Finalmente, para a determinação da taxa de entrada de negócios informais (número de negócios informais por 100 indivíduos adultos), subtraiu-se à taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios a estimativa do Banco Mundial da taxa de entrada de novos negócios registrados. Esta medida representa o grau de empreendedorismo informal num determinado país.

4.3.2.2. Variáveis Preditoras

4.3.2.2.1. Variáveis de Controlo

Como variáveis de controlo foram utilizados fatores macroeconómicos associados ao nível nacional de atividades empreendedoras. Assim foi empregue o PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra (PIB), e a respetiva taxa de crescimento anual (PIBGrowth), a dimensão da população em idade ativa (POP) e a taxa de crescimento anual da população do país (POPGrowth). Para controlar a estrutura da indústria doméstica e a concorrência interna, foi utilizada a densidade de criação de novas empresas (COMP). Em geral, os taxas de imposto mais altos induzem algumas empresas e empresários a não formalizarem o negócio uma vez que tendem reduzir custos e aumentar a lucratividade utilizou-se também como variável de controlo a taxa sobre os rendimentos, lucros e ganhos de capital, em percentagem da receita (TX).

4.3.2.2.2. Variáveis das Instituições Económicas

A qualidade das instituições económicas representa o peso global da regulação e a eficiência do processo regulatório, sendo este de relevância extrema para a orientação das operações comerciais (Autio & Fu, 2015). Neste estudo a qualidade das instituições económicas é mensurada por algumas das componentes do índice Business Freedom, determinadas pelo International Bank for Reconstruction and Development do Banco Mundial. As componentes utilizadas foram: Início de negócios (IN), Direitos registados (DR), Acesso ao crédito (AC), Pagamento de impostos (PI), Negociação através das fronteiras (NAF), Execução de contratos (EC) e resolução de insolvências (RI). Quanto mais elevado o score de cada componente melhor é a performance regulatória.

4.3.2.2.3. Variáveis das Instituições Políticas

Para determinar a qualidade das instituições políticas foram utilizadas as dimensões: Processo Eleitoral (PE), Participação e Pluralismo Político (PPP) e Funcionamento do Governo (FG), alusivas aos Direitos Políticos (DP) e as variáveis liberdade de expressão e crença (LEC), Direitos associativos e organizacionais (DAO), Importância da lei (IL) e Autonomia Pessoal e direitos individuais (AP) referentes às Liberdades Civas, obtidos da pesquisa anual Liberdade no mundo da Freedom House. Nas variáveis PE, PPP e FG quanto maior o score maior é o grau de liberdade, enquanto nas variáveis LEC, DAO, IL e AP quanto maior o score menor é o grau de liberdade.

A Tabela 4.2 apresenta uma síntese da globalidade das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 4.2 - Variáveis utilizadas na análise

Variáveis	Descrição	Fonte	Autores	Hipóteses
Variável dependente				
Empreendedorismo informal	Média da prevalência da população em empreendedorismo informal. Taxas de prevalência derivadas do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas em idade adulta	GEM & Banco Mundial (Enterpris e Surveys)	Autio & Fu (2015)	
Variáveis Preditoras				
Variáveis de Controlo				
PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra.	PIB per capita baseado na paridade do poder de compra (PPP). PPP e o PIB é o produto interno bruto convertido em dólares internacionais usando as taxas de paridade do poder de compra. Um dólar internacional tem o mesmo poder de compra sobre o PIB que o dólar dos EUA tem nos Estados Unidos. Os dados estão em constante dólares internacionais de 2011.	World Bank & OECD (National Accounts)	Quinn (1997); GGDC (2009); Gwartney & Lawson (2009); Ouardighi (2011); Chen & Quang (2014)	
Carga Fiscal	Taxa sobre os rendimentos, lucros e ganhos de capital, em percentagem da receita (TX)	World Bank		
A estrutura da indústria doméstica e a concorrência interna	Densidade de criação de novas empresas (COMP)	GEM		
Dimensão da população em idade ativa.	População total entre os 15 e os 64 anos. A população baseia-se na definição de facto da população, que conta todos os residentes, independentemente do estatuto legal ou da nacionalidade.	Nações Unidas (Population Division) & Eurostat		

		(Demographic Statistics)		
Taxa de crescimento anual da população do país.	A taxa anual de crescimento populacional para o ano t é a taxa exponencial de crescimento da população no meio do ano $t-1$ para t , expressa em percentagem	Nações Unidas (Population Division) & Eurostat (Demographic Statistics)		
Variáveis independentes				
Qualidade das Instituições Económicas				
Índice Business Freedom	Início de negócios (IN), Direitos registados (DR), Acesso ao crédito (AC), Pagamento de impostos (PI), Negociação através das fronteiras (NAF), Execução de contratos (EC) e resolução de insolvências (RI)	International Bank for Reconstruction and Development do Banco Mundial	Ayotte (2007); Lee et al. (2011); Djankov et al., (2002); Gentry & Hubbard, (2000); Lee et al. (2011); Levie e Autio (2011); Autio & Fu, (2015)	H1
Qualidade das Instituições Políticas	Processo Eleitoral (PE), Participação e Pluralismo Político (PPP) e Funcionamento do Governo (FG), alusivas aos Direitos Políticos (DP) e as variáveis liberdade de expressão e crença (LEC), Direitos associativos e organizacionais (DAO), Importância da lei (IL) e Autonomia Pessoal e direitos individuais (AP)	Liberdade no Mundo Freedom House	Farr, et al, (1998); North (1993); Weingast, (1995, 1997); Acemoglu & Robinson, (2012); Levie & Autio (2011); Autio & Fu, (2015)	H2

4.4. Análise de Dados

Pretendendo-se avaliar o impacto da qualidade das instituições políticas e económicas no empreendedorismo informal, a forma ampla da equação estimada apresenta a seguinte forma geral:

$$EmpInf_{it} = f(InstuiçõesEconómicas_{it}, InstuiçõesPolíticas_{it}, VarControlo_{it})$$

Em que i são os países (1, 2, ..., 23) e t os diversos anos (2006, 2007, ..., 2015).

A análise de regressão formal examinará a validade dessas relações, sendo a análise econométrica utilizada baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, para o conjunto dos 23 países, tendo sido efetuadas estimações base nos modelos de efeitos fixos.

Assim, foram estimados os seguintes modelos econométricos:

$$(1) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PIB} + \alpha_2 \text{PIBGrowth} + \alpha_3 \text{Pop} + \alpha_4 \text{PopGrowth} + \alpha_5 \text{Comp} + \alpha_6 \text{Tx}$$

$$(2) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{IN} + \alpha_2 \text{DR} + \alpha_3 \text{AC} + \alpha_4 \text{PI} + \alpha_5 \text{NAF} + \alpha_6 \text{EC} + \alpha_7 \text{RI}$$

$$(3) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PE} + \alpha_2 \text{PPP} + \alpha_3 \text{FG} + \alpha_4 \text{LEC} + \alpha_5 \text{DAO} + \alpha_6 \text{IL} + \alpha_7 \text{AP}$$

$$(4) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PIB} + \alpha_2 \text{PIBGrowth} + \alpha_3 \text{Pop} + \alpha_4 \text{PopGrowth} + \alpha_5 \text{Comp} + \alpha_6 \text{Tx} + \alpha_7 \text{IN} + \alpha_8 \text{DR} + \alpha_9 \text{AC} + \alpha_{10} \text{PI} + \alpha_{11} \text{NAF} + \alpha_{12} \text{EC} + \alpha_{13} \text{RI}$$

$$(5) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PIB} + \alpha_2 \text{PIBGrowth} + \alpha_3 \text{Pop} + \alpha_4 \text{PopGrowth} + \alpha_5 \text{Comp} + \alpha_6 \text{Tx} + \alpha_7 \text{PE} + \alpha_8 \text{PPP} + \alpha_9 \text{FG} + \alpha_{10} \text{LEC} + \alpha_{11} \text{DAO} + \alpha_{12} \text{IL} + \alpha_{13} \text{AP}$$

$$(6) \text{EmpInf} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PIB} + \alpha_2 \text{PIBGrowth} + \alpha_3 \text{Pop} + \alpha_4 \text{PopGrowth} + \alpha_5 \text{Comp} + \alpha_6 \text{Tx} + \alpha_7 \text{IN} + \alpha_8 \text{DR} + \alpha_9 \text{AC} + \alpha_{10} \text{PI} + \alpha_{11} \text{NAF} + \alpha_{12} \text{EC} + \alpha_{13} \text{RI} + \alpha_{14} \text{PE} + \alpha_{15} \text{PPP} + \alpha_{16} \text{FG} + \alpha_{17} \text{LEC} + \alpha_{18} \text{DAO} + \alpha_{19} \text{IL} + \alpha_{20} \text{AP}$$

Em todas as estimações foi avaliada a existência de multicolinearidade entre as variáveis exógenas (Variance inflation factor - VIF), bem como foram estimados erros padrão robustos para os coeficientes, para eliminar a possíveis problemas de heteroscedasticidade.

Os dados obtidos foram tratados através dos softwares STATA versão 12.0 (StataCorp LP, Texas, USA).

4.5. Resultados e discussão

4.5.1. Estatística descritiva

Na Tabela 4.3 são apresentadas as estatísticas descritivas e os coeficientes de correlação relativos às variáveis endógenas empregues na modelação econométrica bem como os VIF, constatando-se que não se observaram variáveis com efeitos de multicolinearidade (VIF < 10).

Tabela 4.3 - Matriz de correlação das variáveis utilizadas na análise empírica (VIF na diagonal)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
N válido	229	229	229	229	228	224	228	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229
Mean	0.45	10.36	1.24	14.42	0.30	4.29	23.34	85.47	70.53	68.91	76.56	83.80	67.52	67.71	11.95	15.38	10.85	15.42	11.90	13.99	14.53
SD	0.18	0.62	3.74	15.55	0.69	2.75	10.04	8.24	14.78	16.38	11.85	6.63	10.35	24.30	0.31	0.67	1.42	0.78	0.34	1.59	1.18
(1) Emplnf	NA																				
(2) PIB	0.03	7.04																			
(3) PIBGrowth	0.10	-0.01	1.14																		
(4) Pop	-0.16*	0.03	-0.03	2.13																	
(5) PopGrowth	0.03	0.72**	0.02	0.00	3.04																
(6) Comp	-0.11	0.08	0.12	-0.16*	0.00	1.61															
(7) Tx	-0.12	0.54**	0.01	0.17*	0.53	0.19**	3.03														
(8) IN	0.20**	-0.06	-0.04	-0.16*	-0.04	0.19**	0.13*	2.08													
(9) DP	0.23**	-0.07	0.06	-0.22**	-0.15*	0.24**	-0.27**	0.29**	1.87												
(10) AC	0.08	0.09	-0.11	-0.34**	-0.04	-0.14*	-0.23**	0.11	0.38**	2.41											
(11) PI	-0.01	0.09	-0.03	-0.03	-0.06	0.27**	-0.07	0.43**	0.34**	0.24**	2.43										
(12) NAF	-0.23**	-0.15	0.05	-0.15*	-0.26**	0.08	-0.23**	0.37**	0.43**	0.34**	0.56**	3.34									
(13) EC	0.02	-0.06	-0.15*	-0.05	-0.26**	-0.20**	-0.22**	0.36**	0.14*	0.36**	0.36**	0.40**	2.05								
(14) RI	-0.32**	-0.02	0.12	-0.28**	-0.10	0.13*	-0.24**	0.35**	0.31**	0.11	0.59**	0.72**	0.35**	4.11							
(15) PE	0.02	0.27**	-0.13*	-0.02	0.18**	-0.01	0.06	-0.14*	-0.16*	-0.11	-0.12	-0.20**	-0.05	-0.08	1.60						
(16) PPP	-0.17*	0.57**	-0.02	-0.07	0.46**	0.06	0.41**	-0.01	-0.03	-0.04	-0.10	-0.21**	-0.25**	-0.17*	0.30**	3.71					
(17) FG	-0.07	0.82**	-0.03	0.13*	0.69**	-0.05	0.47**	-0.11	-0.19**	0.05	-0.05	-0.22**	-0.06	-0.11	0.37**	0.69**	9.13				
(18) DP	0.23**	0.43**	0.03	-0.16*	0.33	0.04	0.33**	-0.12	-0.19**	-0.10	-0.07	-0.12	-0.14*	0.05	0.34**	0.63**	0.51**	3.40			
(19) DAO	-0.07	0.36**	-0.15*	0.05	0.25**	0.06	0.11	-0.05	-0.12	-0.01	-0.03	-0.14*	0.00	-0.04	0.49**	0.38**	0.42**	0.41**	1.86		
(20) IL	0.02	0.78**	0.03	-0.06	0.55**	0.07	0.34**	-0.04	-0.03	0.03	0.01	-0.10	-0.11	0.05	0.29**	0.66**	0.83**	0.61**	0.31**	6.39	
(21) AP	0.07	0.80**	-0.06	0.08	0.59**	0.00	0.41**	-0.20**	-0.16*	0.10	0.01	-0.17**	-0.12	-0.13	0.29**	0.72**	0.83**	0.66**	0.47**	0.79**	8.14

* p < 0,05; ** p < 0,01; NA - Não aplicável; SD - Standard Deviation

4.6. Modelação econométrica

A Tabela 4.4 apresenta os resultados alusivos aos diferentes modelos de efeitos fixos estimados.

Tabela 4.4 - Coeficientes estimados dos Modelos Econométricos (Erros padrão)

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
PIB	0.039 (0.038)			0.041 (0.046)	0.042 (0.037)	0.044 (0.04)
PIBGrowth	-0.001 (0.001)			-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Pop	-0.018 (0.008)*			-0.017 (0.009)*	-0.019 (0.008)*	-0.020 (0.008)*
PopGrowth	0.005 (0.005)			0.006 (0.005)	0.006 (0.005)	0.007 (0.005)
Comp	0.001 (0.002)			0.002 (0.002)	0.000 (0.002)	0.001 (0.002)
Tx	0.000 (0.001)			0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.001)
IN		0.004 (0.003)		-0.001 (0.004)		-0.003 (0.004)
DR		-0.002 (0.004)		-0.003 (0.004)		-0.004 (0.004)
AC		0.000 (0.003)		0.000 (0.003)		-0.001 (0.003)
PI		-0.002 (0.003)		0.000 (0.003)		0.000 (0.004)
NAF		-0.009 (0.003)*		-0.009 (0.004)*		-0.010 (0.004)*
EC		-0.001 (0.006)		-0.001 (0.008)		0.005 (0.008)
RI		0.000 (0.002)		-0.001 (0.002)		0.000 (0.002)
PE			-0.013 (0.003)**		-0.011 (0.004)**	-0.013 (0.004)**
PPP			-0.009 (0.008)		-0.008 (0.010)	-0.009 (0.011)
FG			-0.005 (0.004)		-0.006 (0.004)	-0.006 (0.004)
LEC			-0.003 (0.004)		-0.003 (0.005)	-0.004 (0.005)
DAO			0.014 (0.006)		0.006 (0.005)	0.010 (0.006)
IL			0.004 (0.003)		0.004 (0.004)	0.004 (0.005)
AP			0.005 (0.007)		0.008 (0.008)	0.007 (0.01)
N	222	229	229	222	222	222
R ²	0.128	0.087	0.065	0.161	0.188	0.229
F Statistic	1.98	4.94*	9.79**	3.48**	6.40**	177.94**

‡ p < 0,10; * p < 0,05; ** p < 0,01

Em relação às variáveis de controlo, os resultados revelam que a População tem uma influência negativa estatisticamente significativa no empreendedorismo informal (Modelo 1: B = -0,018; p < 0,01; Modelo 4: B = -0,017; p < 0,05; Modelo 5: B = -0,019; p < 0,05; Modelo 6: B = -0,020; p < 0,05). Quanto às variáveis conectadas com as Instituições Económicas, observa-se que o score da dimensão Negociação através das fronteiras (NAF), tem um efeito preditor negativo, com significância estatística, no empreendedorismo informal (Modelo 2: B = -0,009; p < 0,05; Modelo 3: B = -0,009; p < 0,05; Modelo 9: B = -0,010; p < 0,05) em que quanto mais elevado o score menor é o empreendedorismo informal. Confirma-se a nossa H1: *A qualidade das instituições económicas têm um efeito negativo no empreendedorismo informal*. Em geral, as instituições formais fornecem a estrutura de confiança que o empreendedor precisa

para iniciar um negócio. Facilitam a percepção de oportunidades de negócios e influenciam o seu número assim como as suas características (Verheul et al., 2002). Isso resultará num aumento no nível de atividade empreendedora, bem como nas aspirações de crescimento, no tamanho das novas empresas (Levie & Autio, 2008) e na proporção de negócios registados em comparação com aqueles que ocorrem fora da empresa. (De Soto 1989, 2000). Nesse sentido, um ambiente com um sistema legal transparente e direitos de propriedade claramente definidos mitiga os riscos tomados pelos agentes que fornecem recursos para os empreendedores (Estrin, Korosteleva & Mickiewicz, 2013). Isso facilita o acesso ao financiamento, geralmente um fator-chave para a criação e o crescimento de novos negócios (Rajan & Zingales, 1998). Como consequência, instituições formais mais desenvolvidas promovem, por exemplo, o investimento de capital de risco (Sobel, 2008; Li & Zahra, 2012), uma alternativa especialmente relevante para financiar projetos em contextos de alta incerteza mas com alto potencial de crescimento (Bowen & De Clercq, 2008). Tal como Anokhin & Schulze, (2009) defendem também o controle da corrupção aumenta a confiança nas instituições e nos mercados e torna mais provável que os empreendedores se apropriem de uma parte das recompensas que podem ser obtidas ao incentivar o empreendedorismo e a inovação. Sendo tudo isto sinónimo da qualidade das instituições económicas.

No que respeita às variáveis alusivas às Instituições políticas, constata-se que quanto mais liberdade existe em termos de Processo Eleitoral (PE), significativamente menor é o empreendedorismo informal (Modelo 2: $B = -0,013$; $p < 0,01$; Modelo 3: $B = -0,011$; $p < 0,01$; Modelo 9: $B = -0,013$; $p < 0,01$). Confirma-se assim a nossa H2: *A qualidade das instituições políticas têm um efeito negativo no empreendedorismo informal*. Investigações anteriores concentraram-se em instituições formais e no seu efeito no tipo de empreendedorismo, Klapper et al. (2006) verificaram, na sua comparação transnacional de países europeus, que simplificar os procedimentos para obter licenças e autorizações para iniciar novas empresas aumenta a formação de empresas. Levie & Autio (2011) observou que um fardo mais leve de regulação governamental está associado a taxas de entrada mais altas mas descobriu que a relação é moderada pela qualidade do Estado de direito. Da mesma forma, instituições formais como instituições educacionais (Yang et al. 2014), e capital de risco (Lerner & Schoar 2005), e certificações (Sine et al. 2007; Lee et al. 2011). Além disto, as políticas em si, as maneiras pelas quais as políticas são implementados têm uma influência importante sobre o modo como os empresários beneficiam dessas políticas (Armanios, Eesley & Eisenhardt, 2017). Em suma, os

regulamentos formais afetam a atividade empreendedora. Os nossos resultados revelam que as instituições políticas e económicas exercem, influência na decisão da população não enveredar por negócios informais, não escolhendo assim “voar sob o radar”. Este é um efeito substancial que merece muita atenção por parte dos decisores políticos. Além disso, descobrimos que, dependendo da qualidade das instituições económicas, assim será também a decisão pela opção ou não do empreendedorismo informal. As nossas descobertas revelaram um importante efeito conjunto de instituições políticas e económicas. Estes padrões ecoam nos resultados de Levie & Autio (2011), que encontraram no estado de direito e regulação de entrada um efeito conjunto sobre entradas empreendedoras “estratégicas”, mas não em entradas empreendedoras de baixo compromisso.

4.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação

O objetivo da nossa investigação foi aferir de que modo a qualidade das instituições políticas e económicas influenciam o empreendedorismo informal. Concluimos então que quer a qualidade das instituições económicas como a qualidade das instituições políticas influenciam o empreendedorismo informal. Ou seja quanto maior a qualidade destas instituições menor será o empreendedorismo informal.

Existem diversas investigações que mostram que a qualidade das instituições económicas influenciam a opção pelo tipo de empreendedorismo formal ou informal: como a flexibilidade do mercado de trabalho (Kanniainen & Vesala, 2005), as barreiras à entrada de novas empresas, em que quanto mais difícil for a entrada maior a probabilidade de enveredarem pelo empreendedorismo informal (Djankov, et al., 2002), carga fiscal (Gentry & Hubbard, 2000), regime de direitos de propriedade (Autio e Acs, 2010; Autio & Fu, 2015), e a legislação de falências (Lee, et al. 2011). Tal como também nós testemunhamos que quanto maior a qualidade das instituições económicas menor a probabilidade dos indivíduos optarem por atividades empresariais informais (H1). Outras investigações exploraram o efeito do nível de corrupção e do estado de direito de um país, a existência de eleições livres como influenciadores do empreendedorismo informal (Levie & Autio, 2011, Autio & Fu, 2015). Embora não especificamente concentram-se na questão de saber se o

empreendedor escolhe registrar seu negócio ou não, estes autores destacaram o importante papel que as instituições políticas têm na regulação da escolha empreendedora. Verifica-se no entanto que, as instituições políticas têm recebido pouca atenção, apesar de alguns investigadores institucionais terem mostrado que as instituições políticas podem ter impacto de longo alcance sobre o funcionamento dos sistemas económicos e a criação de riqueza social (Weingast, 1995, 1997; Acemoglu & Robinson, 2012). Os nossos resultados vêm mostrar que este impacto existe e tem um impacto negativo na opção pelo empreendedorismo informal. Ou seja, quanto maior a qualidade das instituições políticas menor a opção pelo empreendedorismo informal (H2).

Até meados do século XX a atividade económica foi organizada em grande escala, e as atenções estiveram voltadas principalmente para as grandes empresas por serem vistas como as principais responsáveis pelo desempenho económico das nações. No entanto, a partir da segunda metade do século passado, o empreendedorismo das pequenas empresas surgiu como uma nova estratégia de política económica com objetivo de estimular a geração de empregos assim como do crescimento económico (Birsch, 1979; Audretsch, 2003; Ashcroft, Plotnikova & Ritchie, 2007). Para vários autores, a formação de novas empresas continua a desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento de políticas regionais em todo o mundo (Subramaniam et al., 2015; Bogliacino & Pianta, 2016). A produção e a circulação no sector informal, criaram uma lógica interna própria, não apenas residual em relação ao sector tipicamente capitalista da economia; além disso, o aparecimento da informalidade estaria ligado a um excedente de mão de obra produzido pelo capitalismo e o sector informal seria o espaço económico capaz de absorver e integrar esse contingente, até então localizado à margem da economia (Chen, 2012). Os nossos resultados permitem assim responder à nossa questão de investigação: *Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no Empreendedorismo Informal?* Mostramos como a estrutura institucional, económica e política herdada pode isolar a governo contra processos democráticos, isso cria espaço para uso indevido do poder governativo, observando-se mesmo abuso absoluto de poder, levando conseqüentemente à opção pelo empreendedorismo informal. Já se existirem mecanismos que impõem restrições confiáveis e comportamentos de conduta correta por parte do governo, incentivando os funcionários do governo a cumprir as regras e regulamentos, terá um impacto no decréscimo pela opção do empreendedorismo informal. Um sistema político bem projetado protege a propriedade, os direitos humanos e liberdades políticas, incentivando assim a

participação dos cidadãos na vida economia. A atenção a essas relações é, portanto, importante para entender o efeito das instituições políticas e económicas sobre diferentes formas de empreendedorismo.

Apontamos para futuras investigações o incremento de algumas questões que após as evidencias empíricas obtidas, pretendemos encontrar resposta noutras investigações: *Qual o impacto do empreendedorismo informal no fluxo de capital de risco?* O capital de risco e captação de investidores é também muito importante nos processos de inovação e da formalização das empresas. Sendo que estes investidores tendem a fazer as suas opções de investimento em economias cuja a qualidade das instituições políticas e económicas é pouco questionável. Ou seja determinar se o empreendedorismo informal tem um impacto negativo na disponibilidade de capital de risco. Por fim e não menos importante, sabemos que por trás das empresas estão os empreendedores, então encontrar os motivos que levam ao nascimento do empreendedorismo informal, mostra-se de extrema importância. Uma última questão para uma futura investigação poderia ser: *Quais os motivos que potenciam o empreendedorismo informal?* Embora o presente estudo tenha dado contributos no sentido de clarificar o papel das instituições económicas e políticas no empreendedorismo informal, um longo caminho de investigação permanece ainda por desvendar.

Capítulo 5: Motivos impulsionadores do empreendedorismo informal: o efeito da crise económico-financeira e da desigualdade

Resumo

Ao longo da última década, tem havido um crescente reconhecimento de que os empresários às vezes operam parcial ou totalmente no setor informal, especialmente quando iniciam novos negócios. A literatura tem florescido através da análise de questões como as características dos empreendedores informais e os seus motivos para operarem informalmente. Este estudo visa identificar variáveis que fomentam o empreendedorismo informal e analisar os efeitos da crise económico-financeira e da desigualdade de rendimentos, em contexto europeu, têm nesse tipo de empreendedorismo. Para tal recorreremos a diversas bases de dados internacionais (Banco Mundial, OCDE, Nações Unidas e GEM) e mediante uma modelação econométrica, baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, foi possível demonstrar que as características sociodemográficas dos indivíduos exercem um efeito positivo no empreendedorismo informal. Para além disso, a crise económico-financeira mostrou ter um efeito mediador entre as características sociodemográficas e o empreendedorismo informal. Pretendemos assim contribuir para um maior conhecimento da literatura de empreendedorismo informal.

Palavras-chave:

Empreendedorismo informal; crise económico-financeira; desigualdade; características sociodemográficas.

5.1. Introdução

Diversos estudos têm manifestado um crescente reconhecimento de que os empresários por vezes operam, parcial ou totalmente, no setor informal especialmente quando iniciam os seus negócios (Small Business Council, 2004; Gurtoo & Williams, 2009; Bureau & Fendt, 2011; Hudson, Williams, Orviska & Nadin 2012; Webb et al., 2009; 2013; 2014). Assim a literatura tem florescido através da análise de diversas questões tais como: as características dos empreendedores informais (Williams, 2006; Williams et al., 2012 b), os seus motivos para operarem informalmente (Williams, 2009; Williams & Lansky, 2013; Chen, 2012; Williams et al., 2012b, 2013) e o que pode ser feito para facilitar a sua formalização (Barbour & Llanes, 2013; Williams & Nadin, 2012a, b; c; 2014). Para Espinal & Grasmuck (1997), as características sociodemográficas dos indivíduos são reveladoras do perfil dos empreendedores informais. Já para Cling et al. (2012), um dos motivos da informalidade é a legislação e a dificuldade burocrática que os indivíduos, com poucos recursos financeiros e técnicos, têm para aceder a essas mesmas instituições (Cristi et al., 2012). Assim, o setor informal é tipicamente caracterizado como sendo muito heterogéneo e possivelmente composto de dois segmentos claramente distintos, às vezes chamados de níveis inferior e superior. No entanto, há evidências empíricas que mostram que, mesmo entre os empresários de níveis de escolaridade mais baixos, a lucratividade pode ser bastante alta (Grimm et al., 2012). Outra característica que potencia o aparecimento do empreendedorismo informal é o nível de desigualdades entre e dentro dos países, quanto maior a desigualdade entre ricos e pobres maior será o empreendedorismo informal, tal como acontece em períodos de crise económico-financeira (Pasquier-Doumer, 2013; Xheneti, Samllbone & Welter 2013). Surge assim a nossa questão de investigação: *que motivações exercem influência na decisão dos empreendedores optarem por negócios informais?*

Explorar as motivações para o envolvimento de indivíduos em atividades informais é importante, não só porque contribui para aprofundar a compreensão académica do empreendedorismo informal, mas também porque os empreendedores têm motivações diferentes que podem ter diferentes impactos no desenvolvimento económico (Acs et al., 2008). Assim tem sido comum os investigadores classificarem os empreendedores de acordo com a sua principal motivação de empreenderem algo novo (Ferreira, Fayolle, Fernandes, & Raposo 2017)

Esta categorização girou em torno de uma distinção entre empreendedores movidos pela necessidade, que são empurrados para o trabalho autónomo pela falta de outras

alternativas viáveis, e os empresários de oportunidade que entram no trabalho autónomo porque procuraram e identificaram oportunidades favoráveis no mercado (Sahasranamam & Sud, 2016). A investigação focada no sector formal mostra que o empreendedorismo motivado pelas necessidades e oportunidades tem efeitos sobre o crescimento económico. Enquanto o empreendedorismo de necessidade é pensado para contribuir minimamente para o desenvolvimento económico, o empreendedorismo de oportunidades é considerado como uma mudança e avanço económico (Block, Sandner & Spiegel 2015).

Pretendemos assim neste estudo aferir quais os fatores que motivam/impulsionam o surgimento do empreendedorismo informal. Para tal, foram analisados os efeitos das características sociodemográficas, da desigualdade entre os países da Europa e ainda o efeito moderador da crise económico-financeira entre as variáveis anteriores e o empreendedorismo informal.

Em contraste com o setor formal, as motivações dos empreendedores no setor informal são ainda pouco estudadas. Os estudos mais recentes focam-se exclusivamente em empreendedores do setor formal, olhando apenas para empresas registadas, ou então não distinguem claramente entre as empresas formais e informais. Dada a relativa escassez de investigação focada nas motivações dos empreendedores no setor informal, existem muitas lacunas na literatura sobre o assunto. Para diversos autores indivíduos envolvem-se no setor informal devido à sua incapacidade de entrar no setor formal (Webb et al., 2013; Gibbs, Mahone & Crump, 2014; Hallam & Zanella, 2017). Assim uma das nossas contribuições centra-se em verificar de que modo a desigualdade (utilizamos o índice de Gini) entre os países fomenta o surgimento deste empreendedorismo não formalizado. Apesar de alguns autores defenderem que os períodos de crise fomentam o surgimento do empreendedorismo informal, não está ainda suficientemente estudada a relação do efeito que a crise económico-financeira tem com as características sociodemográficas, assim como com a desigualdade. É em períodos de crise que as diferenças mais se acentuam.

Este capítulo está estruturado do seguinte modo: primeiro apresentamos a revisão da literatura na qual nos focaremos nas variáveis sociodemográficas que caracterizam os empreendedores informais, o impacto da desigualdade no surgimento do empreendedorismo informal e por fim o efeito da crise económico-financeira. De seguida apresentamos a metodologia a qual se baseou em dados do Banco Mundial, na Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, no Global Entrepreneurship Monitor e nas Nações Unidas, redigimos os resultados e a respetiva

discussão. Por fim apresentamos as considerações finais, as limitações e futuras linhas de investigação.

5.2. Revisão da Literatura

5.2.1. Características sociodemográficas e o empreendedorismo informal

Teobaldelli & Schneider (2012) verificaram que à medida que a extensão da democracia direta aumenta e as preferências dos cidadãos são melhor refletidas na formulação de políticas reais, os incentivos dos indivíduos para operar no setor informal diminuem. Também os estudos que investigam a ligação entre moral tributária e as características sociodemográficas mostram que a moral fiscal na Europa é sistematicamente afetada por características sociodemográficas bem como pelo PIB regional (Torgler & Schneider, 2007; Dell'Anno, 2009; Lago-Penas & Lago-Penas, 2010; Hug & Spörri, 2011; Williams et al., 2016). Alm & Torgler (2006) estudaram as diferenças culturais entre países em termos de moral tributária e argumentam que existe uma forte correlação negativa entre o tamanho da economia paralela e o grau de moral fiscal nesses países. Falco (2014) mostrou que há uma relação negativa entre a aversão ao risco e o emprego no setor informal. Indivíduos avessos ao risco têm menos probabilidade de serem empregados informalmente do que de se ocuparem de empregos formais.

Nguimkeu (2015) defendeu que a opção pelo empreendedorismo informal em vez de formal está em grande parte relacionado ao acesso ao crédito, bem como à educação, ocupação parental e riqueza inicial. Assim os grupos populacionais que são mais propensos a encetarem em atividades de empreendedorismo informal incluem homens, grupos de idade mais jovens, com maior qualificação educacional, autónomos, trabalhadores manuais, desempregados, estudantes, grupos de rendimentos baixos e os indivíduos que vivem em áreas rurais (Williams, Nadin & Rogers, 2012c).

Números divulgados em 2019 pela OIT (Organização Internacional do Trabalho) revelam que o sector informal é responsável pelo sustento de aproximadamente 2.000 milhões de indivíduos. Para além disso, representa metade do emprego não ligado à agricultura na África Sub-Sariana, 51% na América Latina e 58% no Sul e Este

Asiático (ILO, 2012), sendo que a maior parte corresponde a empreendedorismo informal que permite à população de baixo rendimento sair da pobreza e reduzir as desigualdades sociais (Bruton, Ketchen Jr & Ireland, 2013). Países como os Estados Unidos da América, Japão e países da Europa Ocidental apresentam estimativas que apontam para uma representatividade entre 5 a 15% de transações informais no PIB (Webb et al., 2013), enquanto que Portugal integra-se no grupo de países europeus onde a economia informal representa mais de 20% do PIB, 23,7% segundo a investigação de Schneider et al. (2010), juntamente com países como a Grécia, Itália, Espanha e Bélgica. Sendo uma dimensão difícil de mensurar, os valores apresentados em diferentes estudos e relatórios institucionais sobre empreendedorismo informal representam estimativas realizadas seguindo diferentes metodologias e utilizando diferentes indicadores (Andrews, Sánchez, & Johansson, 2011; Thai & Turkina, 2014).

Para tentar colmatar esta heterogeneidade e subjetividade na mensuração desta dimensão tão importante para todas as economias, a União Europeia tem vindo a realizar alguns trabalhos de investigação de forma a obter medidas diretas do empreendedorismo informal nos países que a constituem (União Europeia, 2007). Assim, a importância que estes fatores assumem na opção pelo exercício formal da atividade é condicionado pelo bom funcionamento das instituições, nomeadamente das que compõem o sistema de justiça. A proteção da lei, para os cumpridores, e a punição, para os incumpridores, só se materializam se o sistema de justiça for eficaz. Onde o sistema de justiça seja ineficaz ou mesmo corrupto, o incentivo para a formalização da atividade fica diminuído.

A associação empírica entre a qualidade das instituições, as penalizações previstas para o incumprimento, a ausência da corrupção e níveis reduzidos de empreendedorismo informal está presente em inúmeros estudos (Cebula, 1997; Johnson, Kaufmann & Zoido-Lobaton, 1998 a; Johnson Kaufmann, & Zoido-Lobaton 1998 b; Friedman et al., 2000; Antunes & Cavalcanti, 2006b; Kadokura, 2007; Kuehn, 2007; Lassen, 2006). Suportando-nos nestas considerações e nas conclusões de Basbay, Elgin & Torul (2018), que argumentam que os determinantes sociodemográficos têm um elevado impacto na informalidade, formalizamos assim a nossa primeira hipótese de investigação (H1).

H1: As variáveis sociodemográficas têm um efeito positivo no empreendedorismo informal

5.2.2. A desigualdade e o empreendedorismo informal

A desigualdade é vista como uma característica que distingue as formas de organização humana, separando os indivíduos em relação à riqueza e rendimento. A desigualdade parece ser um fenómeno inerente a existência humana, de tal forma que em todos os países existem diferentes formas de desigualdades (Lippmann Davis & Aldrich., 2005). As consequências deste fenómeno no âmbito económico são verificadas em diversas esferas da vida social e política, como na saúde, criminalidade, educação, capital social, além de afetarem as organizações, as empresas e o empreendedorismo (Lippmann et al., 2005; Neckerman & Torche, 2007; Riaz, 2015; Xavier-Oliveira Laplume & Pathak., 2015; Pathak & Muralidharan, 2017). De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2017), observam-se dois tipos principais de empreendedorismo, o empreendedorismo por necessidade, no qual o indivíduo inicia o seu negócio por não ter outra opção de trabalho e o empreendedorismo por oportunidade, onde o indivíduo é impulsionado pela oportunidade uma vez que encontra motivação na possibilidade de ser independente ou aumentar os seus rendimentos. Dada esta definição, pode pensar-se sobre a desigualdade do rendimento como um fator influenciador para o empreendedorismo, pois de acordo com o nível de desigualdade encontrado numa economia, maior ou menor número de empreendedores por necessidade ou por oportunidade será verificado.

Entende-se assim a desigualdade como uma característica distintiva das formas de organização humana, podendo ser analisada de diversas maneiras, onde a mais usual é a desigualdade dos rendimentos (Gasparini, Cicowiez, & Escudero, 2012). Em países com altos níveis de desigualdade, uma parcela significativa da população pertence a famílias de baixo rendimento, a classe média é pequena ou ausente e uma pequena parcela da população obtém a maior parte do rendimento nacional (Xavier-Oliveira et al., 2015). Nesses ambientes alguns problemas são desencadeados, uma vez que se tem uma população em situação de extrema pobreza, índices de criminalidade, problemas de saúde e trabalho infantil se apresentam em altos níveis, e índices como expectativa de vida em baixos patamares. Ou seja, alto nível de desigualdade de rendimento é apontado como fator influente no desenvolvimento humano, uma vez que contribui para níveis relativamente baixos de confiança, habilidades, mobilidade social, saúde física e outros problemas sociais (Bénabou, 1996; Mo, 2000; Wilkinson &

Pickett, 2010; Corak, 2013; Stiglitz, 2013; Zanden Baten, d'Ercole, Rijpma. Smith, & Timmer 2014).

ILO (2012) defendeu que o débil crescimento do emprego nos países desenvolvidos e a fraca produtividades nas regiões em desenvolvimento representam uma ameaça para uma recuperação generalizada e limitam as perspectivas de desenvolvimento económico. São cada vez mais os elementos que apontam para um cenário negativo na relação entre o mercado de trabalho e a macroeconomia, em particular nas economias desenvolvidas: o desemprego elevado e o fraco crescimento dos salários diminuem a procura de bens e serviços, corroendo ainda mais a confiança das empresas, que hesitam em investir e contratar. Para que uma recuperação durável da economia e do emprego possa acontecer é necessário romper com este ciclo negativo.

Numa abordagem mais tradicional, o trabalho informal é associado mão-de-obra barata, trabalho desregulado e sem segurança, desempenhado por populações marginalizadas da economia formal e que aceitam essas condições de trabalho por necessidade de sobrevivência (OCDE, 2015). As taxas de participação no emprego maiores estão correlacionadas com valores de empreendedorismo informal menores e a informalidade tende a estar relacionada com uma intervenção do Estado ineficiente no que respeita à proteção dos trabalhadores (Williams, 2015). Numa perspectiva mais contrastante com a neoliberal, a abordagem político-económica defende que o empreendedorismo informal resulta das práticas de produção capitalistas e relaciona-se com as políticas do *downsizing*, da sub-contratação e do *outsourcing*, daí resultando uma redução de custos, a flexibilização do mercado de trabalho e o aumento dos lucros (Castells & Portes, 1989; Gallin, 2001) - regime pós-socialista onde se pratica a liberalização, desregulação e a privatização, com pouco envolvimento do Estado no bem-estar dos cidadãos.

Contrariamente ao defendido pela teoria neoliberal, os países que gastam, ou investem, mais recursos em proteção social e intervenção no mercado laboral para ajudar grupos da população mais vulneráveis, apresentam níveis de empreendedorismo informal mais reduzidas (Williams, 2015). Chong & Gradstein (2007) verificam também que a importância do empreendedorismo informal é estimulada pela desigualdade na distribuição do rendimento, sobretudo onde as instituições são de menor qualidade. Apresentamos assim a nossa segunda hipótese (H2).

H2: Quanto maior for o nível de desigualdade maior é o efeito positivo no empreendedorismo informal

5.2.3. O efeito moderador da crise económico-financeira

Nos últimos anos, as economias mundiais testemunharam uma das recessões económicas mais severas desde a Grande Depressão dos anos 1930 (FMI, 2009; Parker, 2012; Shane, 2011; Banco Mundial, 2011). Os países periféricos da Europa, tais como Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Espanha, foram algumas das economias mais afetadas após o período 2007-2013 crise económico-financeira. Um aumento na taxa de desemprego, limitado acesso ao financiamento e um declínio no crescimento do PIB são consequências perceptíveis da recessão económica (Papaoikonomou, Segarra & Li., 2012; Mishkin, 2011). Embora a atividade empreendedora seja vista como um motor de crescimento, não está isenta de efeitos de abalos económicos (Congregado, Golpe & Parker, 2012; Rampini, 2004).

Entretanto, além dos principais indicadores macroeconómicos, como é que uma crise económico-financeira afeta o processo de empreendedorismo? A maioria dos investigadores concorda que entender o relacionamento entre os ciclos económicos e o empreendedorismo é importante para a intervenção política, a fim de prever e gerar condições mais favoráveis para a criação de empresas (Fairlie, 2013; Koellinger & Thurik, 2012; Ghatak, Morelli & Sjöström 2007). É também importante estudar o efeito destes choques repentinos na economia em diferentes estágios de desenvolvimento do processo empreendedor, assim como no surgimento do empreendedorismo informal (Simón-Moya, Revuelto-Taboada, Fernández-Guerrero, 2014; Santos, Caetano, Spagnoli, Costa, Neumeyer., 2017). A grande maioria dos estudos anteriores analisaram esses impactos concentrando-se na atividade empreendedora como um resultado (ou seja, a ação de criar uma empresa) ao invés do próprio processo (ou seja, um continuum de etapas de reconhecimento de oportunidade a criação firme). Apenas alguns estudos enfatizaram o efeito de um choque nos territórios internos de um determinado país (Williams & Vorley, 2014; Bishop & Shilcof, 2017).

Nem todas as regiões sofrem as consequências de uma crise da mesma maneira (ou seja, porque os territórios locais são naturalmente, fisicamente, financeiramente e intangivelmente diferentemente dotados), nem eles precisam de uma mesma política nacional para se recuperar dessa mesma crise. Se seguirmos as teorias de comportamento cognitivo e planeamento de meados dos anos 90, o empreendedorismo pode ser concebido como um processo envolvendo tanto na

percepção de oportunidade quanto na ação subsequente para criar uma nova empresa (Krueger, 1993; Mitchell Busenitz, Lant, McDougall, Morse & Smith., 2002). Em períodos turbulentos, choques esporádicos no ciclo de negócios afetam não apenas os mercados de trabalho, mas também os indivíduos para iniciar novas empresas (Audretsch & Acs, 1994; Highfield & Smiley, 1987).

Neste sentido, os teóricos do ciclo de vida da empresa sustentam que os choques económicos podem produzir um efeito ambíguo (Parker, 2011; Fairlie, 2013). Tais choques podem permitir que os indivíduos detectem e explorem novas oportunidades empreendedoras informais, originalmente durante um novo contexto recessivo ou, alternativamente, estas agitações podem desencorajar a detecção e busca de novas oportunidades de negócios devido a expectativas de crescimento pessimistas de (potenciais) empreendedores (González-Pernía, Guerrero, Jung & Peña-Legazkue, 2018). Para a OCDE, a crise económico-financeira e económica iniciada em 2008 tem profundas implicações para o emprego em todo o planeta.

Embora as consequências precisas não possam ser previstas, parece certo que tanto os empregos quanto os salários sofreram em muitos países em desenvolvimento. A crise põe fim a um período de crescimento relativamente forte e sustentado, que foi acompanhado pela criação de muitos novos postos de trabalho (<http://www.oecd.org/social/poverty/informalemploymentandtheeconomiccrisis.htm>). Os países da Europa Oriental e do Sul têm tipicamente taxas de empreendedorismo informal acima da média da UE, com as exceções da República Checa e da Eslováquia, enquanto os países da Europa Ocidental e nórdicos exibem taxas inferiores à média (Hazans, 2011). Nos últimos dez anos, a economia em relação ao PIB contraiu-se em toda a UE, com progresso também feito por países onde o empreendedorismo informal tem sido tradicionalmente grande (Itália, Grécia, Roménia, Letónia e Bulgária). Uma possível razão por trás dessa contração poderá ter sido o período de crescimento económico que envolveu a maior parte UE até 2008, quando a crise económico-financeira levou a uma expansão de curta duração do empreendedorismo informal (OCDE, 2015). Assim apresentamos a nossa terceira hipótese (H3).

H3: O impacto das variáveis sociodemográficas e da desigualdade no empreendedorismo informal é moderado pela crise económico-financeira

5.3. Metodologia

5.3.1. Dados

Os dados utilizados referem-se a dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial , Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, Global Entrepreneurship Monitor, entre os anos de 2005 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 253 observações (painel balanceado).

5.3.2. Medidas

5.3.2.1. Variável dependente

Neste estudo é utilizada como variável dependente o empreendedorismo informal correspondendo à taxa de prevalência do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas na idade adulta. Como os empreendedores informais não são mensuráveis de forma direta, neste estudo foi utilizada a abordagem de Autio e Fu (2015) para a estimação do empreendedorismo informal.

Assim, dados recolhidos do GEM, foram resolvidas as equações simultâneas seguintes:

$$\begin{cases} y_{nova} = x * (0,5 + \sum_{t=1}^3 e^{-\lambda t}) \\ y_{estabelecida} = \int_3^{+\infty} e^{-\lambda t} dt \end{cases}$$

onde y_{nova} é a taxa de prevalência de novos empreendedores, sendo estes os proprietários de novos negócios que pagaram salários, salários ou quaisquer outros pagamentos a proprietários ou funcionários entre 3 e 42 meses. $y_{estabelecida}$ é a taxa de prevalência de empreendedores estabelecidos que pagaram salários por mais de

42 meses. x corresponde à taxa de entrada de novos empreendedores e λ é o parâmetro de taxa da distribuição exponencial da taxa de sobrevivência.

A taxa de entrada estimada de novos empreendedores foi normalizada, dividindo pela estimativa dimensão média das equipas que constituíram os novos negócios, obtém-se assim uma estimativa da taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios, registados e não registados (dados retirados do GEM). Finalmente, para a determinação da taxa de entrada de negócios informais (número de negócios informais por 100 indivíduos adultos), subtraiu-se à taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios a estimativa do Banco Mundial da taxa de entrada de novos negócios registados. Esta medida representa o grau de empreendedorismo informal num determinado país.

5.3.2.2. Variáveis Predictoras

5.3.2.2.1. Variáveis de Controlo

Como variáveis de controlo foram utilizados fatores macroeconómicos associados ao nível nacional de atividades empreendedoras. Assim foi empregue o PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra, e a respetiva taxa de crescimento anual, a dimensão da população em idade ativa (milhões) e a taxa de crescimento anual da população do país. Para controlar a estrutura da indústria doméstica e a concorrência interna, foi utilizada a densidade de criação de novas empresas. Em geral, os taxas de imposto mais altos induzem algumas empresas e empresários a não formalizarem o negócio uma vez que tendem reduzir custos e aumentar a lucratividade utilizou-se também como variável de controlo a taxa sobre os rendimentos, lucros e ganhos de capital, em percentagem da receita. Finalmente, para avaliar o potencial efeito da crise económico-financeira, e da dívida soberana na Zona Euro, utilizou-se uma variável *dummy* que assumia a unidade (valor 1) se o ano era entre 2008 e 2013, inclusive.

5.3.2.2.2. Variáveis Sociodemográficas

Em relação às variáveis relativas às características sociodemográficas, baseadas nos dados do Banco Mundial e da OCDE, dos países utilizaram-se as medidas alusivas à força de trabalho com formação avançada, força de trabalho com ensino básico,

emprego a tempo parcial, população com idades entre 15 e 64 anos, população feminina, trabalhadores independentes, e desemprego. Todas estas variáveis eram medidas em percentagens.

5.3.2.2.3. Variável desigualdade

Para avaliar a desigualdade existente em cada um dos países incluídos no estudo empregou-se o Índice de GINI. Em 1912 o estatístico Corrado Gini publicou o livro “Variabilità e mutabilità”, onde apresenta o que hoje é conhecido como o índice de Gini, e que é responsável por medir a desigualdade de rendimento. O índice de Gini utilizado nesta investigação como medida para a desigualdade do rendimento, mede a área entre a curva de Lorenz e uma linha hipotética de igualdade absoluta. A curva de Lorenz traça as percentagens cumulativas da receita total recebida em relação ao número acumulado de beneficiários, começando com o indivíduo mais pobre. Assim, o índice de Gini com valor igual a zero representa uma igualdade perfeita, enquanto o índice com valor igual a cem implica em perfeita desigualdade. Portanto, o índice de Gini fornece uma medida resumida conveniente do grau de desigualdade (Ceriani & Verme, 2011)

A Tabela 5.1 apresenta uma síntese da globalidade das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 5.1 - Variáveis utilizadas na análise

Variáveis	Descrição	Fonte	Autores	Hipóteses
Variável dependente				
Empreendedorismo informal	Média da prevalência da população em empreendedorismo informal. Taxas de prevalência derivadas do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas em idade adulta	GEM & Banco Mundial (Enterprise Surveys)	Autio & Fu (2015)	
Variáveis Predictoras				
Variáveis de Controlo				
PIB per capita do país, ajustado pela paridade do poder de compra.	PIB per capita baseado na paridade do poder de compra (PPP). PPP e o PIB é o produto interno bruto	Banco Mundial & OCDE (National	Quinn (1997); GGDC (2009);	

	convertido em dólares internacionais usando as taxas de paridade do poder de compra. Um dólar internacional tem o mesmo poder de compra sobre o PIB que o dólar dos EUA tem nos Estados Unidos. Os dados estão em constante dólares internacionais de 2011.	Accounts)	Gwartney & Lawson (2009); Ouardighi (2011); Chen & Quang (2014)	
Carga Fiscal	Taxa sobre os rendimentos, lucros e ganhos de capital, em percentagem da receita (TX)	World Bank		
A estrutura da indústria doméstica e a concorrência interna	Densidade de criação de novas empresas (COMP)	GEM		
Dimensão da população em idade ativa.	População total entre os 15 e os 64 anos. A população baseia-se na definição de facto da população, que conta todos os residentes, independentemente do estatuto legal ou da nacionalidade..	Nações Unidas (Population Division) & Eurostat (Demographic Statistics)		
Taxa de crescimento anual da população do país.	A taxa anual de crescimento populacional para o ano t é a taxa exponencial de crescimento da população no meio do ano t-1 para t, expressa em percentagem			
Variáveis independentes				
Variáveis sociodemográficas	Força de trabalho com formação avançada; Força de trabalho com ensino básico; Emprego a tempo parcial; População com idades entre 15 e 64 anos; População feminina; Trabalhadores independentes; Desemprego	Banco Mundial (WB), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD)	Espinal & Grasmuck (1997); Cling, et al. (2012) Xheneti, Smallbone & Welter (2013)	H1
Variável desigualdade	Para avaliar a desigualdade existente em cada um dos países incluídos no estudo empregou-se o Índice de GINI	Banco Mundial (WB)	Pasquier-Doumer (2013)	H2
Efeito da Crise	Uma variável dummy que assumia a unidade se o ano era entre 2008 e 2013		Pasquier-Doumer (2013)	H3

5.4. Análise de Dados

Tendo como o impacto características sociodemográficas e de outras variáveis no empreendedorismo informal, a forma ampla da equação estimada apresenta a seguinte forma geral:

$$EmpInf_{it} = f(Demog_{it}, Desig_{it}, VarControlo_{it}, Demog_{it} \times Crise, Desig_{it} \times Crise)$$

Em que i são os países (1, 2, ..., 23) e t os diversos anos (2005, 2007, ..., 2015). A análise de regressão formal examinará a validade dessas relações, sendo a análise econométrica utilizada baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, para o conjunto dos 23 países, tendo sido efetuadas estimações base nos modelos de efeitos fixos.

Assim, foram estimados os seguintes modelos econométricos:

$$(1) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBGrowth + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopGrowth + \alpha_5 Comp + \alpha_6 Tx + \alpha_8 Crise$$

$$(2) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 FEM + \alpha_2 POP_{15_64} + \alpha_3 ADV_ED + \alpha_4 PT + \alpha_5 SE + \alpha_6 UNE$$

$$(3) EmpInf_t = \alpha_0 + \alpha_1 FEM \times Crise + \alpha_2 POP_{15_64} \times Crise + \alpha_3 ADV_ED \times Crise + \alpha_4 PT \times Crise + \alpha_5 SE \times Crise + \alpha_6 UNE \times Crise$$

$$(4) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 GINI$$

$$(5) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 GINI \times Crise$$

$$(6) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBGrowth + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopGrowth + \alpha_5 Comp + \alpha_6 Tx + \alpha_8 Crise + \alpha_9 FEM + \alpha_{10} POP_{15_64} + \alpha_{11} ADV_ED + \alpha_{12} PT + \alpha_{13} SE + \alpha_{14} UNE + \alpha_{15} GINI$$

$$(7) EmpInf = \alpha_0 + \alpha_1 PIB + \alpha_2 PIBGrowth + \alpha_3 Pop + \alpha_4 PopGrowth + \alpha_5 Comp + \alpha_6 Tx + \alpha_9 FEM \times Crise + \alpha_{10} POP_{15_64} \times Crise + \alpha_{11} ADV_ED \times Crise + \alpha_{12} PT \times Crise + \alpha_{13} SE \times Crise + \alpha_{14} UNE \times Crise + \alpha_{15} GINI \times Crise$$

Em todas as estimações foi avaliada a existência de multicolinearidade entre as variáveis exógenas (Variance inflation factor - VIF), bem como foram estimados erros padrão robustos para os coeficientes, para eliminar a possíveis problemas de heteroscedasticidade.

Os dados obtidos foram tratados através dos softwares STATA versão 12.0 (StataCorp LP, Texas, USA).

5.5. Resultados e Discussão

5.5.1. Estatística descritiva

Na Tabela 5.2 são apresentadas as estatísticas descritivas e os coeficientes de correlação relativos às variáveis endógenas empregues na modelação econométrica bem como os VIF, constatando-se que não se observaram variáveis com efeitos de multicolinearidade ($VIF < 10$).

5.6. Modelação econométrica

A Tabela 5.3 apresenta os resultados alusivos aos diferentes modelos de efeitos aleatórios estimados.

Tabela 5.2. - Matriz de correlação das variáveis utilizadas na análise empírica (VIF na diagonal)

	InfEnt	GDP	GDPGrowth	Pop	PopGrowth	Comp	Tx	Crisis	FEM	AGE_15_64	ADV_ED	BAS_ED	PT	SE	UNE	GINI
N valid	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253	253
Mean	0.46	10.34	1.42	13.18	0.28	3.95	22.84	0.55	51.06	66.90	79.04	32.18	27.01	16.22	8.80	29.78
SD	0.18	0.64	3.73	14.78	0.70	2.34	9.90	0.50	0.96	1.81	3.66	10.87	9.21	6.34	4.70	7.33
(1) InfEnt	NA															
(2) PIB	-.013	2.80														
(3) PIBGrowth	.037	-.026	1.41													
(4) Pop	-.167**	.038	-.034	1.54												
(5) PopGrowth	-.002	.708**	.041	.029	2.54											
(6) Comp	-.094	.094	.128*	-.152*	.014	2.07										
(7) Tx	-.127*	.552**	.018	.179**	.550**	.214**	2.13									
(8) Crise	.024	-.014	-.452**	.005	-.086	-.036	-.047	1.34								
(9) FEM	.173**	.048	-.130*	.337**	.076	-.458**	.159*	-.001	2.99							
(10) Idade_15_64	.081	-.007	-.084	-.089	-.021	-.021	.071	.045	.125	2.12						
(11) Educ_Avan	-.080	-.263**	.056	-.057	-.181**	.271**	-.237**	-.024	-.174**	.157*	3.36					
(12) Educ_Bas	.200**	-.284**	.130*	-.122	-.213**	.157*	-.418**	.009	-.325**	-.258**	.669**	4.67				
(13) PT	.113	.200**	.073	-.247**	.060	.395**	.010	.033	-.620**	-.499**	.133*	.494**	6.47			
(14) SE	-.024	.070	.088	.198**	.241**	-.167*	.125	-.009	.032	.214**	-.066	-.259**	-.494**	2.50		
(15) UNE	-.226**	-.169**	-.113	.207**	-.067	-.183**	-.133*	.095	.255**	.005	-.092	-.277**	-.458**	.439**	1.71	
(16) GINI	-.025	-.228**	.034	.153*	-.004	-.190**	-.151*	-.009	.069	-.381**	.076	.341**	.039	.020	.165*	1.65

* p < 0,05; ** p < 0,01; NA - Não aplicável; SD - Desvio Padrão

Tabela 5.3.- Coeficientes estimados dos Modelos Econométricos (Erros padrão)

	1	2	3	4	5	6	7
PIB	-0.120 (0.111)					-0.039 (0.018)*	-0.037 (0.021)‡
PIBGrowth	0.004 (0.003)					-0.001 (0.001)	0.000 (0.001)
Pop	-0.002 (0.001)					0.010 (0.003)**	0.009 (0.003)**
PopGrowth	0.013 (0.045)					0.008 (0.004)‡	0.008 (0.004)‡
Comp	-0.009 (0.012)					0.002 (0.002)	0.001 (0.002)
Tx	-0.001 (0.004)					0.000 (0.001)	0.000 (0.001)
Crise	0.006 (0.004)					0.009 (0.004)*	
FEM		-0.001 (0.011)				0.011 (0.014)	
Idade_15_64		0.004 (0.003)				0.008 (0.003)**	
Edu_Avan		0.002 (0.001)				0.003 (0.002)	
Edu_Bas		0.000 (0.001)				0.000 (0.001)	
PT		0.002 (0.001)				0.000 (0.001)	
SE		-0.001 (0.001)				0.002 (0.001)	
UNE		-0.001 (0.001)				-0.001 (0.001)	
GINI				-0.001 (0.001)		-0.001 (0.002)	
FEM x Crise			0.003 (0.002)				0.002 (0.004)
Idade_15_64 x Crise			0.002 (0.002)				0.004 (0.003)
Edu_Avan x Crise			0.001 (0.001)				0.001 (0.001)
Edu_Bas x Crise			0.000 (0.000)				0.000 (0.001)
PT x Crise			-0.001 (0.000)*				-0.002 (0.001)*
SE x Crise			-0.001 (0.000)				0.000 (0.001)
UNE x Crise			-0.001 (0.001)				-0.001 (0.001)
GINI x Crise					0.001 (0.001)		0.000 (0.000)
R ²	0.113	0.151	0.215	0.012	0.043	0.335	0.294
Wald x ²	0.87	1.58	5.68**	0.34	0.61	30.80**	17.39**

‡ p < 0,10; * p < 0.05; ** p < 0,01

Em relação às variáveis de controlo, os resultados revelam que o PIB per capita (PIB) tem uma influência negativa estatisticamente significativa no empreendedorismo informal (Modelo 6: $B = -0,039$; $p < 0,05$; Modelo 7: $B = -0,037$; $p < 0,05$). Pelo contrário quanto maior é a população (POP) significativamente maior é o empreendedorismo informal (Modelo 6: $B = 0,010$; $p < 0,01$; Modelo 7: $B = 0,009$; $p < 0,01$).

Nos anos da crise financeira e da dívida pública na Zona Euro o empreendedorismo informal era significativamente mais elevado que nos demais anos (Modelo 6: $B = 0,009$; $p < 0,05$). Sendo o PIB uma variável que pode ser utilizada como medida do crescimento económico (Quinn, 1997; GGDC, 2009; Gwartney & Lawson, 2009; Ouardighi 2011; Chen & Quang, 2014), podemos concluir que o crescimento económico afeta negativamente o empreendedorismo informal. Por outro lado e também de acordo com o objetivo da nossa investigação, esta é também uma variável sociodemográfica e como é defendido por diversos autores afeta o empreendedorismo informal, também no sentido negativo, em que quanto maior o crescimento económico, menor será o nível de empreendedorismo informal (Torgler & Schneider, 2007; Dell'Anno, 2009; Lago-Penas & Lago-Penas, 2010; Hug & Spörri, 2011; Teobaldelli & Schneider, 2012; Williams et al., 2016).

Assim, como a população, se atentarmos nas considerações da ILO (2012), as quais salienta que o empreendedorismo formalizado não conseguiria empregar toda a população ativa, verificamos aqui também que quanto maior o número de indivíduos em idade ativa, maior será também o empreendedorismo informal, pela incapacidade de absorção de todos estes indivíduos em empregos formalizados. A crise tem um efeito positivo no empreendedorismo informal, tal como defendido por diversos autores (FMI, 2009; Banco Mundial, 2011; Parker, 2012). Os países periféricos da Europa, tais como Portugal, Itália, Irlanda, Grécia e Espanha, foram algumas das economias mais afetadas após o período 2007-2009 da crise financeira. Um aumento na taxa de desemprego, limitado acesso ao financiamento e um declínio no crescimento do produto interno (PIB) são consequências perceptíveis da recessão económica levando ao incremento de empresas não formalizadas (Papaoikonomou et al., 2012; Mishkin, 2011).

Quanto às variáveis alusivas às características sociodemográficas, observa-se que a proporção de população com idades compreendidas entre os 15 e 64 anos (Idade_15_64) tem igualmente um efeito preditor positivo, com significância estatística, no empreendedorismo informal (Modelo 6: $B = 0,008$; $p < 0,01$), em que

quanto maior é a proporção de pessoas com idades entre os 15 e os 64 anos maior é o empreendedorismo informal. Suportamos assim a nossa *H1: as variáveis sociodemográficas têm um efeito positivo no empreendedorismo informal*. Tal como já analisamos a variável população nas variáveis de controle, também neste caso verificamos que quanto maior a população em idade ativa maior será o empreendedorismo informal. A OIT (2019) revelou que o sector informal é responsável pelo sustento de aproximadamente 2.000 milhões de indivíduos. É este tipo de empreendedorismo que permite à população de rendimentos muito baixos, conseguir sair da situação de pobreza na qual se encontra, reduzindo assim as desigualdades sociais (Schneider et al. 2010; ILO, 2012; Bruton et al. 2013; Webb et al., 2013).

No que respeita à variável desigualdade não se verificaram efeitos estatísticos, pelo que não suportamos a nossa hipótese *H2: Quanto maior for o nível de desigualdade maior é o efeito positivo no empreendedorismo informal*. Isto significa que na Europa, ao contrário de outras realidades, este efeito não se verifica. Podemos dizer que, independentemente das desigualdades que existem na Europa, este não é um motivo que contribui para o empreendedorismo informal.

No que respeita ao efeito moderador da crise no impacto das variáveis sociodemográficas e de desigualdade, constata-se que nos anos da crise a proporção de pessoas em part-time (PT) tinha um efeito negativo estatisticamente significativo no empreendedorismo informal (Modelo 3: $B = -0.001$; $p < 0,05$; Modelo 7: $B = -0.002$; $p < 0,05$). Ou seja, apenas verificamos um efeito moderador da crise entre as variáveis sociodemográficas e o empreendedorismo informal, no qual quanto menor o número de indivíduos com emprego em part-time, maior será o empreendedorismo informal. Quanto ao efeito moderador da crise entre a desigualdade e o empreendedorismo informal não se verificaram diferenças, estatisticamente significativas relevantes. Assim concluímos que o efeito moderador da crise apenas se verifica entre as variáveis sociodemográficas e o empreendedorismo informal. Deste modo suportamos parcialmente a *H3: O impacto das variáveis sociodemográficas e da desigualdade no empreendedorismo informal é moderado pela crise económico-financeira*. Tal como é defendido na literatura, nem todas as regiões sofrem as consequências de uma crise da mesma maneira (ou seja, porque os territórios locais são naturalmente, fisicamente, financeiramente e intangivelmente diferentemente dotados), nem eles precisam de uma mesma política nacional para se recuperar dessa mesma crise (Highfield & Smiley, 1987; Krueger, 1993; Audretsch & Acs, 1994; Mitchell et al, 2002; Parker, 2011; Fairlie, 2013; Veiga et al, 2017; González-Pernía

et al, 2018). Para a OCDE (2015), tal como também é defendido pela OIT, a crise financeira e económica iniciada em 2008 teve profundas implicações para o emprego em todo o planeta. Embora as consequências precisas não possam ser previstas, parece certo que tanto os empregos quanto os salários sofreram em muitos países em desenvolvimento. A crise põe fim a um período de crescimento relativamente forte e sustentado, que foi acompanhado pela criação de muitos novos postos de trabalho.

5.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação

O objetivo da nossa investigação foi aferirmos, do ponto de vista empírico, fatores que motivam/impulsionam o surgimento do empreendedorismo informal. Concluímos então que as variáveis sociodemográficas têm um impacto positivo no empreendedorismo informal. Neste caso, quanto maior a população em idade ativa maior será o empreendedorismo informal. Existem dois conjuntos de disposições diferentes utilizados para explicar as razões pelas quais os indivíduos se envolvem no empreendedorismo informal (Ojo et al., 2013). Primeiro, o setor informal é criado pelas estratégias de sobrevivência dos indivíduos e famílias em ambiente económico onde as oportunidades de obtenção de rendimento são limitadas (Castells e Portes, 1989). Segundo, as spin-off do setor informal surgem a partir do comportamento racional dos empreendedores que desejam contornar as regras e regulamentos do estado (Banco Mundial, 2011).

As atividades de sobrevivência incluem empregos temporários, trabalhos não remunerados, realização de vários trabalhos, etc. Estes podem não significar, necessariamente, ilegalidade, enquanto ganhos não oficiais, como a fuga aos impostos, evasão à legislação laboral e outros regulamentos governamentais ou institucionais (Banco Mundial, 2011). Outras razões pelas quais muitos agentes escolhem o empreendedorismo informal predem-se com o facto de encontrarem neste modo de empreender, mais autonomia e facilidade de entrada, flexibilidade e liberdade de gestão do seu próprio negócio, mais do que no sector formal (Renooy, Ivarsson, van der Wusten-Gritsai & Meijer, 2004).

Pode então acontecer que, o empreendedorismo informal apresente fatores motivadores para os agentes económicos na sua procura por oportunidades. O empreendedorismo informal consiste principalmente na força de trabalho mais marginalizada que não participa no mercado de trabalho formal (Light & Rosenstein, 1995). O trabalho informal é tipicamente caracterizado por baixos níveis de educação, formação ou gestão profissional e equipamento tecnológico simples, e pelo apoio das organizações sociais e redes no mesmo grupo sócio-económico (Van Delft, Gorter & Nijkamp, 2000). Indiscutivelmente, o empreendedorismo informal opera como um mercado contestável, com quase zero custo de entrada e de saída (Van Delft, et al. 2000).

A suposição geral de que os empreendedores marginalizados do setor formal são forçados (por necessidade) ou impulsionados pela oportunidade para modo de empreendedorismo é contestada (Ojo et al., 2013). Por exemplo, Williams (2004) conclui que a maioria é simultaneamente a necessidade e a oportunidade na informalidade. Também poderia ser o caso de que a "mentalidade de evasão fiscal" referida por Nwankwo (2005) leva alguns empresários étnicos ao empreendedorismo informal.

Quanto à nossa questão de investigação: *que motivações exercem influência na decisão do empreendedores optarem por negócios informais?* Os resultados obtidos permitem-nos concluir que os fatores sociodemográficos exercem um papel preponderante na opção por este modo de empreendedorismo, em que quanto maior o número de população em idade ativa maior será a opção pelo empreendedorismo informal. Sendo que está amplamente defendido que o empreendedorismo formal não consegue empregar toda a população em idade ativa. Verificamos também que a crise económico-financeira tem um efeito moderador entre estas variáveis e a opção pelo empreendedorismo informal.

Um grande sector informal é uma pedra de tropeço para o desenvolvimento das economias avançadas, como a da UE, devido à concorrência desleal que exerce sobre o sector formal, a perda de receitas do estado que isso implica e a atitude negligente para a legalidade que pode desencadear na sociedade em geral. O empreendedorismo informal é um componente importante do sector informal, embora o tamanho do fenómeno varie significativamente na Europa, com taxas mais elevadas no sul e leste da Europa. No contexto da UE, estratégias para formalizar o empreendedorismo informal terão três vertentes e repousarão sobre a dissuasão, incentivos e persuasão. Inspeções à aplicação da legislação laboral e fiscal têm sido a forma mais comum de dissuasão, mas principalmente focado no respeito total de

normas fiscais pelos empregadores, em vez da verificação do cumprimento da lei por parte dos trabalhadores independentes. Existem diferentes razões para isso, incluindo a dificuldade de detetar atividades domésticas e a tradição das autoridades de inspeção em empreender visitas principalmente a queixas explícitas dos trabalhadores. No futuro, as inspeções de trabalho podem ter que adotar uma abordagem mais abrangente para o empreendedorismo informal.

Embora a dissuasão deva fazer parte de qualquer estratégia de formalização, os incentivos fiscais desempenharão o papel mais proeminente na redução do tamanho do empreendedorismo informal nos países europeus. A redução geral de impostos que afeta diretamente os empresários informais, pode ser uma medida de incentivo à formalização destes negócios, assim com a redução dos custos desta formalização.

Finalmente, a ênfase também pode ser colocada nas medidas de persuasão como campanhas de conscientização, simplificação de regulamentos e consultoria e formação de gestão para empreendedores. Estas medidas têm a vantagem de ter um custo relativamente mais baixo comparado com inspeções e incentivos fiscais e pode ser importante onde a informalidade também tem raízes culturais. No entanto, por si só, é improvável que tenham um grande impacto no empreendedorismo informal.

Como recomendações são sugeridas como possíveis futuras investigações o incremento de pelo menos uma questão que após as evidências empíricas obtidas, torna-se pertinente encontrar resposta noutras investigações de investigação, tais como: *Qual o impacto do empreendedorismo informal no fluxo de capital de risco?* O capital de risco e captação de investidores é também muito importante nos processos de inovação e da formalização das empresas. Sendo que estes investidores tendem a fazer as suas opções de investimento em economias cuja a qualidade das instituições políticas e económicas é pouco questionável. Ou seja determinar se o empreendedorismo informal tem um impacto negativo na disponibilidade de capital de risco.

Capítulo 6: Qual o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco?

Resumo

É defendido em diversas investigações que o capital de risco e o fluxos financeiros em geral contribuem para o desenvolvimento e crescimento económico. Também é observado que o nível confiança que investidores sentem nas instituições facilitam as decisões de investimento. Esta confiança é sentido pelo nível de empreendedorismo informal e pela capacidade que os governos têm em controlar este tipo de empreendedorismo. Dado que grande parte das investigações sobre esta temática se centram a sua análise nos países em desenvolvimento, optamos por investigar a realidade dos países Europeus, precisamente pela escassez de estudos sobre o impacto do empreendedorismo informal neste contexto. A nossa investigação pretende avaliar de que modo o empreendedorismo informal impacta nos fluxos de capital de risco. Para tal utilizamos dados agregados ao nível do país coletados em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Fórum Económico Mundial, entre os anos de 2006 e 2015 e para 23 países da Europa, correspondentes a 230 observações (painel não balanceado). Através de uma estimação econométrica, que foi efetuada com metodologias baseadas em modelos de regressão múltipla para dados em painel, os resultados mostram que o empreendedorismo informal tem um efeito moderador negativo entre o PIB e o capital de risco. Pretendemos contribuir para um melhor conhecimento do impacto do empreendedorismo informal nos fluxos do capital de risco.

Palavras-Chave

Empreendedorismo Informal; Capital de Risco, Desenvolvimento económico.

6.1. Introdução

Nos últimos anos, e contrariamente à literatura convencional na qual os empreendedores surgem como heróis económicos (Cannon, 1991), ou como super-homens (Burns, 2001) e são muitas vezes tratados como objetos de desejo (Berglund & Johansson, 2007; Williams, 2008), surge então uma abordagem que desvenda outras práticas vividas no empreendedorismo. Uma vertente disto é a crescente literatura sobre o lado lunar do empreendedorismo. Este é composto por pelo menos dois subconjuntos de literatura. Um subconjunto concentra-se no facto de que os indivíduos que encetam atividades ilegítimas também são empreendedores (Armstrong, 2005; Bruns, Miggelbrink & Müller 2011; Karjanen, 2011; de Jong et al., 2012; Smith & McElwee, 2013), os indivíduos que optam por atividades criminosas, como os traficantes de drogas por exemplo (Bouchard & Dion, 2009; Frith & McElwee, 2007, 2008), possuem atributos típicos de “empreendedor” (Gottschalk, 2010; Gottschalk & Smith, 2011; Bucur, Pantea & Dan, 2012). O outro subconjunto, que é o nosso objeto de estudo, foca-se no empreendedorismo informal e reconhece que os empresários às vezes operam em parte ou totalmente na economia informal (Aidis et al., 2006; Williams, 2008, 2009a, b; Antonopoulos & Mitra, 2009; Gurtoo & Williams, 2009; Webb et al., 2009; Williams & Nadin, 2011, 2012a, b, 2014).

Nas últimas décadas, os processos generalizados de modernização, globalização e progresso tecnológico tornaram as economias mundiais cada vez mais dinâmicas e interconectadas, tendo fomentado o desenvolvimento de empresas multinacionais. Uma das principais medidas da atividade dessas empresas é representada pelo investimentos direto estrangeiro (IDE), definidos pela OCDE como investimentos numa empresa na qual o investidor detenha pelo menos 10% das ações ordinárias, investimento esse realizado com o objetivo de estabelecer um “interesse duradouro” no país anfitrião, estabelecendo-se um relacionamento de longo prazo e uma influência na gestão da empresa (OCDE, 2008; 2012).

Para Saetre (2003), os empresários não querem apenas investidores que contribuam financeiramente em capital. Para alguns empresários, não basta apenas ter investidores que tragam experiência de negócios; querem investidores com competências e experiências relevantes para as suas empresas. Investidores com experiência e redes específicas de nichos de mercado proporcionam um valor acrescentado significativo para as empresas. Este valor adicionado qualifica-se como uma forma de capital em si (Fisher, 1919). Durante a última década, tem havido um

crescente interesse pelo empreendedorismo informal e o seu impacto no capital de risco, tanto política como academicamente (Martinez, Cummings & Vaaler, 2015).

Para a maioria dos empreendedores, a busca por financiamento de capital de risco depende de instituições formais que funcionem devidamente relacionadas com a lei e a regulamentação (Martinez, et al., 2015). Ramamurti (2003) descreve esta situação como um “desafio de design institucional” exigindo a combinação certa de regras legais e regulamentares substantivas, processos legais e regulatórios relacionados de modo a aplicá-las. Surge assim a nossa questão de investigação: *qual o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco?*

Por implicação, menos financiamento de risco fluirá para as economias em que as instituições formais oferecem proteção mais fraca aos investidores, particularmente quando esses investidores são bem instruídos e orientados tecnicamente (Guler & Guillen, 2010). Khoury Junkunc & Mingo (2012) observam que os investidores nesses ambientes têm que comprometer, muitas vezes, mais recursos para compensar a possibilidade de transgressões contratuais dispendiosas podendo, em vez disso, optar por não investir. Zacharakis, McMullen & Shepherd (2007) concluem que os mercados de capital de risco em economia, cujo nível de empreendedorismo informal é maior, representam maiores desafios para os empreendedores. Os investidores sentem que não podem confiar em salvaguardas institucionais legais e regulatórias para proteger os termos dos seus contratos iniciais de investimento de risco da renegociação oportunista por parte de credores e governos locais.

Com a presente investigação pretendemos assim avaliar o impacto do empreendedorismo informal nos fluxos de capital de risco.

A nossa investigação contribui para o desenvolvimento da teoria, prática e políticas públicas de empreendedorismo. Ao estudarmos o efeito que a existência do empreendedorismo informal tem no fluxos de capital de risco mostramos a importância do nível de confiança que os investidores necessitam perceber nas instituições nas quais vão investir o seu dinheiro. Sendo que o empreendedorismo informal pode ser um fator inibidor destes fluxos financeiros.

Do que conhecemos, este estudo é o primeiro a articular o impacto do empreendedorismo informal no capital de risco, especificamente na Europa, onde o nível de informalidade é considerado relativamente baixo. Partilhamos assim com outros investigadores de empreendedorismo o interesse em compreender se e quando os fluxos financeiros para os diversos países têm maior probabilidade de mudar para o financiamento de transações comerciais, como a criação de novos negócios. A nossa

investigação sugere a informalidade como um fator causal alternativo ligado ao ambiente institucional, e não natural, de um país desenvolvido.

O nosso capítulo encontra-se estruturado do seguinte modo: no ponto seguinte apresentamos a revisão da literatura, na qual desenvolvemos a relação do empreendedorismo informal, do PIB e dos fluxos financeiros (capital de risco). De seguida apresentamos a metodologia, os respetivos resultados e sua discussão. Por fim redigimos as conclusões, implicações e futuras linhas de investigação

6.2. Revisão da Literatura

Rizvi, Abbas & Nishat (2009) analisaram o impacto do investimento direto estrangeiro (IDE) nas oportunidades de emprego. Os dados Os resultados sugerem que o PIB tem um impacto significativo no nível de emprego. Além disso, o IDE não tem qualquer impacto sobre a criação de emprego. Um estudo semelhante foi realizado por Nunnenkamp, Bremont & Waldkirch (2007) onde verificaram que o IDE e o fluxo de capital de risco dependem da confiança que os investidores podem ter nas estruturas dos países, ao mesmo tempo que o IDE e o capital de risco proporcionam maior nível de emprego. Concluem que o crescimento do emprego não ocorrerá como consequência espontânea do crescimento do PIB, mas da cooperação entre as políticas e a confiança criada nos investidores.

Esta confiança pode ser abalada pelo nível de informalidade, isto é, a medida em que as transações ocorrem fora do “olhar” burocrático e assim evita-se o controle regulatório do governo (Hart, 2007). Webb et al. (2009) definiram apropriadamente o domínio da informalidade: sempre que se permite que se incluam transações legais e ilegais, desde que não violem as normas sociais locais de aceitabilidade. Assim, um cabeleireiro pode ser informal se o governo simplesmente não tiver capacidade para observá-lo e regulá-lo, mas um negócio de empréstimos, precisamente nas mesmas condições de informalidade do cabeleireiro, não seria considerado meramente informal se as taxas de juros que cobra forem consideradas usurárias para os padrões comunitários (Martinez et al., 2015).

Schneider & Enste (2002) explicam a informalidade em termos de restrições económicas e não económicas. Instituições não reguladas, menos bem preparadas e com menos recursos sentem mais restrições económicas que as instituições formalizadas (Blades, Ferreira & Lugo, 2011). Mas outras restrições não económicas podem impedir o desenvolvimento da supervisão e regulamentação formal de muitas

transações comerciais. Por exemplo, o fracionamento ao longo das linhas linguísticas, étnicas e/ou religiosas pode minar a legitimidade de instituições governamentais nacionais e, portanto, o cumprimento de seus deveres. Do mesmo modo, se no país a regra é a de um partido único às vezes arbitrária, como por exemplo em países da antiga URSS, pode resultar em problemas de legitimidade com as instituições governamentais (Flodman-Becker, 2004). Se adicionarmos a isso, a possibilidade dos governos poderem intencionalmente fechar os olhos às microempresas não regulamentadas, a fim de estimular o crescimento económico liderado pelo mercado empresarial (Kan, 2000).

Assim, as instituições são aquelas que humanamente são concebidas com restrições que moldam a interação humana (North, 1990), estabelecem regras de funcionamento numa sociedade e possuem capacidade de defender o Estado de direito (North 1990; Ostrom, 1990; Scott, 1995). Para a maioria dos empreendedores a procura por financiamento de capital de risco depende de instituições formais que funcionem bem relacionadas com lei e com a regulamentação. Ramamurti (2003) descreve esta situação como um desafio institucional de design exigindo a combinação de certas regras legais e regulamentares substantivas.

Neste contexto, não nos surpreende que investigações recentes sobre empreendedorismo tenham documentado vínculos entre níveis mais altos de atividade empreendedora, incluindo mais atividades de financiamento de risco, e instituições jurídicas e regulatórias mais fortes, quanto maior o nível de formalização das instituições (Li & Zahra, 2012). Esta força é importante para instituições formais relacionadas com política fiscal e a execução de contratos (Lerner, 2009). Também é importante para profissionais da área jurídica, políticos (Khoury et al., 2012) e mercados financeiros (Straub, 2005). Por implicação, menos financiamento de risco flui para as economias em que as instituições formais oferecem proteção mais fraca aos investidores, particularmente quando esses investidores são bem instruídos e orientados tecnicamente (Guler & Guillen, 2010).

Khoury et al. (2012) observam que os investidores em ambientes menos formalizados têm que comprometer, muitas vezes, mais recursos para compensar a possibilidade de transgressões contratuais dispendiosas, podendo, em vez disso, optar por não investir. Zacharakis et al. (2007) concluem que, para os mercados de capital de risco o nível mais baixo de desenvolvimento e crescimento económico dos países representam maiores desafios para os empreendedores e investidores de capital de risco. Assim, se a informalidade denotar a ausência de capacidade institucional legal e reguladora importante, então a informalidade também mina as garantias críticas

para a criação e transferência de capital de risco para empresas novas e em crescimento (Martinez et al., 2015).

Formulamos assim a nossa hipótese de investigação:

H1: O empreendedorismo informal tem um impacto negativo nos fluxos de capital de risco.

6.3. Metodologia

6.3.1. Dados

Os dados utilizados referem-se a dados agregados para 23 países da Europa recolhidos em diversas fontes, nomeadamente no Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, entre os anos de 2006 e 2015, e Fórum económico Mundial, entre os anos de 2007 e 2016, correspondentes a 230 observações (painel balanceado). Na tabela 6.1 apresentam-se os 23 países referentes ao nosso estudo. Dos 27 países, estudamos os 23 que se seguem pois foi sobre estes que conseguimos obter os dados para a formula de calculo do empreendedorismo informal.

Tabela 6.1: países europeus em análise

País
Alemanha
Áustria
Bélgica
Croácia
Dinamarca
Eslovénia
Espanha
Finlândia
França
Grécia
Hungria
Irlanda
Itália
Letónia
Noruega
Países Baixos
Polónia
Portugal
Reino Unido
República Checa
Romania
Suécia
Suíça

6.3.2. Medidas

6.3.2.1. Variável dependente

A variável dependente deste estudo refere-se à disponibilidade de Capital de Risco. Os dados do Capital de Risco foram obtidos do Fórum Económico Mundial e correspondem à média das respostas a uma pergunta do estudo do Global Competitiveness Index em que é questionado a um painel de gestores do país a dificuldade de garantir o financiamento de start-ups e de projetos inovadores com risco. A resposta corresponde a uma escala Likert de 1 a 7, com pontuações mais altas indicando maior financiamento através de Capital de Risco.

6.3.2.2. Variáveis Predictoras

6.3.2.2.1. Variáveis de Controle

Os dados das variáveis predictoras utilizaram-se variáveis para controlar diversos fatores como a dimensão, nomeadamente o PIB (em logaritmo), crescimento do PIB (%), PIB per capita (em logaritmo), o investimento (Formação Bruta de Capital Fixo em % do PIB), inflação (%) e como fator externo incluiu-se o investimento direto estrangeiro (IDE, inflows, % do PIB).

6.3.2.2.2. Variável do Empreendedorismo Informal

Neste estudo o empreendedorismo informal corresponde à taxa de prevalência do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas na idade adulta. Como os empreendedores informais não são mensuráveis de forma direta, neste estudo foi utilizada a abordagem de Autio e Fu (2015) para a estimação do empreendedorismo informal.

Assim, com os dados recolhidos no GEM, foram resolvidas as equações simultâneas seguintes:

$$\begin{cases} y_{nova} = x * (0,5 + \sum_{t=1}^3 e^{-\lambda t}) \\ y_{estabelecida} = \int_3^{+\infty} e^{-\lambda t} dt \end{cases}$$

onde y_{nova} é a taxa de prevalência de novos empreendedores, sendo estes os proprietários de novos negócios que pagaram salários ou quaisquer outros pagamentos a proprietários ou funcionários entre 3 e 42 meses. $y_{estabelecida}$ é a taxa de prevalência de empreendedores estabelecidos que pagaram salários por mais de 42 meses. x corresponde à taxa de entrada de novos empreendedores e λ é o parâmetro de taxa da distribuição exponencial da taxa de sobrevivência.

A taxa de entrada estimada de novos empreendedores foi normalizada, dividindo pela estimativa dimensão média das equipas que constituíram os novos negócios, obtém-se assim uma estimativa da taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios, registrados e não registrados (dados retirados do GEM). Finalmente, para a

determinação da taxa de entrada de negócios informais (número de negócios informais por 100 indivíduos adultos), subtraiu-se à taxa de entrada anual de todos os tipos de novos negócios a estimativa do Banco Mundial da taxa de entrada de novos negócios registados. Esta medida representa o grau de empreendedorismo informal num determinado país.

A Tabela 6.2 apresenta uma síntese da globalidade das variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 6.2 - Variáveis utilizadas na análise

Variáveis	Descrição	Fonte	Autores	Hipóteses
Variável dependente				
Capital de Risco	Média das respostas a uma pergunta do estudo do Global Competitiveness Index em que é questionado a um painel de gestores do país a dificuldade de garantir o financiamento de start-ups e de projetos inovadores com risco.	Fórum Económico Mundial	Ramamurti (2003); Li & Zahra (2012); Martinez et al. (2014)	
Variáveis Preditoras				
Variáveis de Controlo				
PIB (em logaritmo)	PIB per capita baseado na paridade do poder de compra (PPP). PPP e o PIB é o produto interno bruto convertido em dólares internacionais usando as taxas de paridade do poder de compra. Um dólar internacional tem o mesmo poder de compra sobre o PIB que o dólar dos EUA tem nos Estados Unidos. Os dados estão em constante dólares internacionais de 2011.	Banco Mundial & OCDE (National Accounts)	Quinn's (1997); GGDC (2009); Gwartney & Lawson (2009); Ouardighi (2011); Chen & Quang (2014)	
PIB per capita (em logaritmo)				
Crescimento do PIB (%)				
Investimento				
Inflação				
Investimento direto estrangeiro (IDE)	IDE, inflows, % do PIB			
Variável independente				
Empreendedorismo Informal	Média da prevalência da população em empreendedorismo informal. Taxas de prevalência derivadas do número de novas entradas informais de negócios por 100 pessoas em idade adulta	GEM & Banco Mundial (Enterprise Surveys)	Autio e Fu (2015)	H1

6.4. Análise de Dados

Pretendeu-se qual o impacto e o efeito moderador do empreendedorismo informal, assim como das variáveis de controlo internas e externas nos fluxos de Capital de Risco. A equação estimada apresenta a seguinte forma geral:

$$CRisco_{it} = f(EmpInf_{it-1}, VarControlo_{it-1}, EmpInf_{it-1} \times VarControlo_{it-1})$$

Em que i são os países (1, 2, ..., 23) e t os diversos anos (2007, ..., 2016).

Salienta-se que a disponibilidade do Capital de Risco no ano t é dependente das demais variáveis no ano $t-1$ (ano anterior).

A análise de regressão formal examinará a validade dessas relações, sendo a análise econométrica utilizada baseada em modelos de regressão múltipla para dados em painel, para o conjunto dos 23 países, tendo sido efetuadas estimações base nos modelos de efeitos aleatórios.

Assim, foram estimados os seguintes modelos econométricos:

$$(1) CRisco_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 EmpInf_{it-1}$$

$$(2) CRisco_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 Ln_PIB_{it-1} + \alpha_2 PIB_GR_{it-1} + \alpha_3 PIB_PC_{it-1} + \alpha_4 FBCF_{it-1} + \alpha_5 INF_{it-1}$$

$$(3) CRisco_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 IDE_{it-1}$$

$$(4) CRisco_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 EmpInf_{it-1} + \alpha_2 Ln_PIB_{it-1} + \alpha_3 PIB_GR_{it-1} + \alpha_4 PIB_PC_{it-1} + \alpha_5 FBCF_{it-1} + \alpha_6 INF_{it-1} + \alpha_7 IDE_{it-1} + \alpha_8 Ln_PIB_{it-1} \times EmpInf_{it-1} + \alpha_9 PIB_GR_{it-1} \times EmpInf_{it-1} + \alpha_{10} PIB_PC_{it-1} \times EmpInf_{it-1} + \alpha_{11} FBCF_{it-1} \times EmpInf_{it-1} + \alpha_{12} INF_{it-1} \times EmpInf_{it-1} + \alpha_{13} IDE_{it-1} \times EmpInf_{it-1}$$

Em todas as estimações foi avaliada a existência de multicolinearidade entre as variáveis exógenas (Variance inflation factor - VIF), bem como foram estimados erros padrão robustos para os coeficientes, para eliminar a possíveis problemas de heteroscedasticidade.

Os dados obtidos foram tratados através dos softwares STATA versão 12.0 (StataCorp LP, Texas, USA).

6.5. Resultados e discussão

6.5.1. Estatística descritiva

Na Tabela 6.3 são apresentadas as estatísticas descritivas e os coeficientes de correlação relativos às variáveis endógenas empregues na modelação econométrica bem como os VIF, constatando-se que não se observaram variáveis com efeitos de multicolinearidade ($VIF < 5$).

Tabela 6.3 - Matriz de correlação das variáveis utilizadas na análise empírica (VIF na diagonal)

	Média	DP	CRisco	Emplnf	Ln_PIB	PIB_GR	Ln_GDP_P C	FBCF	INF	IDE
CRisco	3,20	0,83	NA							
Emplnf	0,49	0,26	0,064	1,188						
Ln_PIB (10 ⁶)	781446,55	955127,93	0,215**	0,319**	1,222					
PIB_GR	1,24	3,73	0,219**	-0,014	-0,034	1,259				
Ln_PIB_PC	37480,10	20510,12	0,352**	0,105	0,164*	0,054	1,149			
FBCF	21,99	3,90	0,092	0,239**	0,279**	0,315**	-0,096	1,649		
INF	2,03	2,07	-0,006	0,01	-0,120	0,077	-0,278**	0,472**	1,452	
IDE	5,91	11,50	0,265**	0,06	-0,103	0,305**	0,123	0,027	0,057	1,167

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; NA - Não aplicável; SD - Desvio Padrão

6.6. Modelação econométrica

A Tabela 6.4 apresenta os resultados alusivos aos diferentes modelos de efeitos aleatórios estimados.

Tabela 6.4 - Coeficientes estimados dos Modelos Econométricos (Erros padrão)

	1	2	3	4
InfEnt	-0.128 (0.513)			1.627 (1.337)
Ln_PIB		0.002 (0.015)		0.000 (0.000)
PIB_GR		0.081 (0.075)		-0.023 (0.137)
Ln_PIB_PC		0.096 (0.072)		0.368 (0.142)**
PIB_PC_GR		-0.043 (0.073)		0.025 (0.132)
FCBF		0.073 (0.013)**		0.082 (0.028)**
INF		-0.02 (0.018)		-0.075 (0.045)†
FDI			0.015 (0.004)	0.013 (0.014)
Ln_PIB x Emplnf				0.000 (0.000)
PIB_GR x Emplnf				0.229 (0.26)
Ln_PIB_PC x Emplnf				-0.055 (0.025)**
PIB_PC_GR x Emplnf				-0.162 (0.251)
FCBF x Emplnf				-0.01 (0.053)
INF x Emplnf				0.107 (0.086)
IDE x Emplnf				-0.008 (0.023)
R ²	0,01	0,35	0,277	0,387
Wald x ²	0.06	8.32**	6.57**	9.17**

† p < 0,10; * p < 0.05; ** p < 0,01

Em relação às variáveis de controlo, os resultados revelam que o PIB per capita (Ln_PIB_PC) tem uma influência positiva estatisticamente significativa na disponibilidade de Capital de Risco (Modelo 4: $B = 0.368$; $p < 0,01$), bem como a Formação Bruta de Capital Fixo (Modelo 2: $B = 0,073$; $p < 0,01$; Modelo 4: $B = 0.082$; $p < 0,01$). Assim quanto maior o valor do PIB per capita maior será a disponibilidade de fluxos de capital de risco e de formação bruta de capital fixo. Assim, um sistema legal que funcione bem é um fator fundamental que define uma sociedade economicamente livre, na qual todos contribuem para um maior volume de fluxos de capital e maior crescimento na economia (Berggren, 2003; Metwally, 2004).

O número de incentivos e a facilitação de controle cambial e procedimentos legais e burocráticos resultam numa expansão das exportações, o que melhoraria o produto interno bruto e acionaria mais investimentos prévios e diretos em troca. As políticas económicas que melhoram o crescimento de uma economia incluem o intercâmbio voluntário, a livre concorrência e a proteção de pessoas e bens, que afetam diretamente as funções de crescimento económico mencionadas, e são estes fatores críticos determinantes da liberdade económica (Gwartney & Lawson, 2003). Nesse sentido, conquistas significativas em termos de crescimento económico exigem mais democracia e liberdade económica, porque o sucesso económico traz consigo mais

educação, consciência, autoestima e escolhas pessoais (Helliwell, 1994; De Haan & Sturm, 2000; Doucouliagos & Ulubaşođlu, 2008).

No entanto, esse resultado pode não ser alcançado igualmente em todos os sectores económicos devido à natureza desses mesmos sectores e às habilidades que eles exigem. O sucesso económico pode capacitar os indivíduos, o que, conseqüentemente, requer menos intervenção governamental (Krueger, 1990). As pessoas prósperas e bem-sucedidas devem exigir e ter acesso a um sistema legal mais eficaz. O sucesso económico também pode atrair interesse do exterior, que por sua vez reforça a escolha pela liberdade económica (Paldam, 2003). Assim, o maior desenvolvimento económico terá como suporte um maior nível de formalidade o que trará mais confiança nas instituições desses países, promovendo assim uma maior entrada de fluxos monetários, mais concretamente do capital de risco (Ayal & Karras, 1998; Carlsson & Lundström, 2002; De Haan, 2003; Mahmood et al., 2010; Paldam, 2003; Pääkkönen, 2010; Akin et al., 2014; Martinez et al, 2015).

Observou-se identicamente a existência de um efeito moderador do empreendedorismo informal na influência do PIB per capita na disponibilidade de Capital de Risco ($\ln_PIB_PC \times Emplnf$), em que quanto mais elevado é o empreendedorismo informal, menor é o impacto do PIB per capita na disponibilidade de Capital de Risco (Modelo 4: $B = -0.055$; $p < 0,01$).

Deste modo verificamos que na Europa não conseguimos verificar um efeito direto do empreendedorismo informal no capital de risco. Contudo verificamos um efeito moderador negativo entre o PIB e o capital de risco. Suportamos assim parcialmente a nossa H1: *O empreendedorismo informal tem um negativo no capital de risco*. De Gregorio (1992) encontrou um efeito positivo dos fluxos de capital sobre o crescimento económico. Blomstrom, Lipsey & Zejan (1994) verificaram que os fluxos de capital têm uma influência positiva significativa no crescimento económico, mas a influência é maior em países cujo nível de desenvolvimento é mais elevado.

Borenzstein, De Gregorio & Lee (1998) verificaram que, embora os fluxos de capital sejam um veículo importante para a transferência de tecnologia, pois contribuem para o crescimento económico, o seu impacto é maior quanto maior o nível de capital humano na economia de acolhimento. Campos & Kinoshita (2002) examinaram os efeitos dos fluxos financeiros sobre o crescimento económico no período 1990-1998 para 25 países da Europa Central e Oriental e economias de transição da antiga União Soviética.

Os seus principais resultados indicaram que estes fluxos tiveram um efeito positivo significativo no crescimento económico de cada país selecionado. Chowdhury &

Mavrotas (2003) verificaram uma relação causal entre o PIB e os fluxos financeiros, ou seja quanto maior o PIB maiores são os fluxos financeiros. É também defendido que o maior nível de desenvolvimento económico afasta o empreendedorismo informal (Martinez et al. 2015).

Assim a confiança que os investidores têm nos países aos quais destinam o seu investimento é fundamental para que os fluxos financeiros possam ocorrer. A informalidade como já referimos afasta essa confiança. Tal como também nós comprovamos que a informalidade têm um efeito moderador negativo no PIB (nível de desenvolvimento económico) e no capital de risco.

6.7. Conclusões, implicações e futuras linhas de investigação

O objetivo da nossa investigação foi determinar o impacto do empreendedorismo informal na disponibilidade de capital de risco. Concluimos então que quanto maior o valor do PIB per capita maior será a disponibilidade de fluxos de capital de risco e de formação bruta de capital fixo. Tal como também concluimos que na Europa não conseguimos verificar um efeito direto do empreendedorismo informal no capital de risco. Contudo verificamos um efeito moderador negativo do empreendedorismo informal no PIB e no capital de risco.

A informalidade é uma espada de dois gumes. Por um lado, permite que os participantes do mercado operem sem a responsabilidade do governo, mas também dificulta o seu acesso à proteção do governo sob as disposições legais e regulamentares relevantes. Os vazios institucionais resultantes (Khanna & Palepu, 2000) podem ser preenchidos de várias maneiras, inclusive com acordos privados entre indivíduos, onde a aplicação é fornecida por terceiros indivíduos não governamentais, como empresas, associações profissionais ou industriais, grupos comunitários ou até mesmo ilegais (mas não ilegítimo) (Webb et al., 2009).

Neste sentido, a teoria institucional pode auxiliar-nos na explicação para o impacto negativo da informalidade na disponibilidade de capital de risco. A teoria dos custos de transação também contribui para o entendimento do impacto positivo do PIB nos fluxos financeiros. Para com Bucheli et al. (2010), o objetivo descritivo da teoria dos custos de transação é comparar o custo a longo prazo de produzir e trocar bens e serviços num regime de mercado com o custo sob regimes alternativos. Assim como a

confiança nas instituições influencia o entendimento dos investidores sobre esses custos de transação dos fluxos financeiros em países com maior nível de informalidade.

Os nossos resultados contribuem assim para o conhecimento sobre o impacto do empreendedorismo informal (contribuindo para a menor confiança nas instituições) no PIB e no acesso ao capital de risco. Quanto menor for a confiança nas instituições, pelo nível de informalidade, menor será o interesse dos investidores nas empresas desses países. Tal situação tem como consequência um impacto negativo no nível de desenvolvimento económico, pois é defendido que quanto maior o nível de fluxos financeiros maior será o desenvolvimento e crescimento económico do país (Berggren, 2003; Metwally, 2004).

As nossas conclusões são importantes para a investigação académica no que respeita ao nível de empreendedorismo informal que, até o momento, pouco se tem falado sobre o impacto deste nos fluxos financeiros, sendo que quando estes estudos acontecem dedicam-se essencialmente ao estudo das multinacionais (Kim e Li, 2012; Webb et al., 2010). Identificamos que os investidores observam não só o nível de desenvolvimento do país, como também a falta de confiança nas instituições, observada pelo nível de empreendedorismo informal, têm um efeito negativo nas suas decisões de investimento, ainda que seja um efeito moderador.

Demonstramos em teoria e, depois, empiricamente, que o nível de confiança (observado pelo empreendedorismo informal) tem efeitos sobre as remessas de fluxos financeiros, especificamente no capital de risco. Acreditamos que as nossas conclusões são importantes não apenas para a investigação do empreendedorismo informal, mas também para a investigação ao nível do desenvolvimento económico em que os debates continuam a incidir sobre se, como e quanto os fluxos financeiros contribuem para o desenvolvimento económico conduzido pelas empresas (Yang, 2011).

As nossas conclusões complementam, em vez de desafiar, investigações que indicam a importância do fortalecimento institucional nos países da Europa, particularmente o fortalecimento institucional para atrair empreendedores (Li & Zahra, 2012) e investidores de capital de risco (Guler & Guillen, 2010). Mas talvez desafie de maneira construtiva uma suposição comumente aceite por muitos no campo do empreendedorismo de que o capital de risco existe por causa da estrutura e das regras dos mercados de capitais (Zider, 1998).

A nossa investigação leva a implicações relevantes para os profissionais e decisores políticos. Organizações como bancos, organizações de transferência de dinheiro e

outras instituições financeiras internacionais devem analisar como, com que frequência e com que finalidade existem remessas externas para os seus países. Os decisores políticos em organizações internacionais como o Banco Mundial (Ratha, 2003), agências nacionais (Hasan & Chalmers, 2008), e organizações não-governamentais como o Global Entrepreneurship Monitor (Bosma & Levie, 2010) também entenderão melhor quando as iniciativas de políticas para investimento e desenvolvimento económico têm maior probabilidade de sucesso. Também apreciam a importância desses agentes transnacionais para transferir dinheiro e ideias de modo a dissiparem o sector informal.

As nossas conclusões são importantes para iniciativas relacionadas com a gestão e políticas destinadas a envolver os mais pobres do mundo em oportunidades económicas baseadas nos negócios.

PARTE III

Capítulo 7: Considerações Finais

7.1. Conclusões e Principais implicações

Uma boa teoria necessita ser simples, sóbria e realista (Popper, 1959, Pearl, 2000). Foram precisamente estes três princípios que procuramos encontrar nas três partes que compõem esta tese.

Os mais diversos autores desde há muitos anos que estudam a importância do empreendedorismo a vários níveis e especialmente ao nível do seu contributo para o desenvolvimento económico. Assim, os fatores impulsionadores do empreendedorismo têm sido objeto de estudo de vários investigadores. No entanto, há indivíduos que tendo o perfil empreendedor não formalizam as suas atividades, mantendo-se na sombra daquilo a que se chama empreendedorismo informal (EI). Verificamos também que o EI é objeto de estudo em países menos desenvolvidos onde a burocracia e falta de capacidade das instituições do Estado, para efetuarem a fiscalização necessária à existência dessas atividades informais, fomenta a proliferação de atividades não formalizadas. Assim, surgiu o nosso interesse pelo estudo do fatores impulsionadores do empreendedorismo informal, assim como o seu impacto no acesso a fluxos financeiros. Optamos pelo estudo na Europa, por termos verificado a falta de estudos neste contexto, no qual, apesar da formalização e fiscalização existente o EI existe e é responsável pela criação de emprego. Pois como refere a Organização Internacional do Trabalho, o sector formal não conseguiria empregar toda a mão de obra ativa disponível.

Assim delineamos os seguintes objetivos gerais: 1) realização do mapeamento da estrutura conceptual do conceito de EI; 2) aferir o impacto das atividades do sector formal no sector informal; 3) estudar o impacto da qualidade das instituições no EI; 4) aferir os motivos dos empreendedores para optarem pelo EI; 5) estudar o impacto do EI.

Destas cinco áreas nasceu o mesmo número de questões às quais vamos aqui procurar dar resposta.

Q1. Quais as abordagens teóricas ao estudo do EI?

Esta questão foi respondida no segundo capítulo. Este foi um “capítulo-chapéu” de toda a tese. Neste capítulo efetuamos um mapeamento da estrutura conceptual sobre o estudo do EI. Encontrámos então quatro abordagens ao estudo do EI e que foram utilizadas individualmente em cada um dos quatro capítulos seguintes. Assim concluímos que podemos utilizar quatro abordagens neste campo de estudo: i) inovação e o EI; ii) macro determinantes do EI; iii) motivações para o EI; e iv) Impacto do EI.

i) A Inovação e o EI

Esta abordagem debruça-se essencialmente sobre o impacto da globalização ao mesmo tempo que defende que as atividades exercidas nas atividades formalizadas têm impacto no aparecimento do EI (Gopaul, 2012). Um exemplo disso é a inovação. À medida que as atividades formalizadas vão inovando nos seus produtos e serviços as atividades informais têm tendência para imitarem essas mesmas inovações, inovando elas próprias também (Deumert & Mabandla, 2009; Nyoni, 2012; Ojo et al., 2013; Lobo, 2015).

ii) Macro determinantes do EI

É amplamente defendido um dos fatores que fomenta o EI são as condicionantes macro-económicas (Ligthelm, 2008; Tominc & Rebernik, 2012; Jimenez, et al., 2012). Sendo que nestas condicionantes a qualidade das instituições políticas e económicas desempenham particular importância. Quanto menor for, a qualidade destas instituições, percebida pelos indivíduos maior será o nível de EI (Jimenez-Palmero et. al, 2015).

iii) Motivações para o EI

Nesta abordagem os autores defendem que existem características sociodemográficas que levam os indivíduos a optarem pela informalidade. Ou seja dependendo do seu meio assim será a sua opção ou não pelas atividades formalizadas ou não formalizadas (Espinal e Grasmuck, 1997; Branzei e Abdelnour, 2010). Outro motivo para estas opções é desigualdade existente nos países (Cristi et al., 2012). Os momentos de crise são outro fator promotor do empreendedorismo informal (Grimm et al., 2012; Pasquier-Doumer, 2013; Xheneti et al., 2013).

iv) Impacto do EI

Esta abordagem estuda, ao contrário das abordagens anteriores, quais os impactos do EI nos fluxos financeiros. A falta de confiança exercida pelo nível de informalidade das atividades de um país, pode influenciar negativamente a intenção dos investidores nas remessas do capital de risco (Neef, 2002; Yukseker, 2007). Traduzindo-se num impacto negativo também no desenvolvimento dos países (Williams et al., 2012; Williams & Nadin, 2012b; Williams & Nadin, 2012d).

Daqui partimos então para a resposta à nossa segunda questão:

Q2. Qual o impacto da inovação e da capacidade inovadora no EI?

Esta questão foi respondida no terceiro capítulo cujo objetivo foi aferir de que modo a atividade inovadora influencia o aparecimento ou retração do EI. Concluímos então que o investimento em I&D tem um impacto negativo no empreendedorismo informal, ou seja, ambos evoluem em sentidos inversos. Verificámos também que o nível de desenvolvimento económico possui um efeito moderador na capacidade inovadora (influenciando-a positivamente), tendo o mesmo efeito mas de modo negativo no empreendedorismo informal. Ou seja quanto maior o nível de desenvolvimento económico de um país menor será o EI. Os nossos resultados mostram que a capacidade inovadora é um importante determinante do empreendedorismo informal, sendo crucial para o empreendedorismo formal. Com base nessas evidências, podem desenvolver-se políticas públicas para apoiar e melhorar as atividades de inovação de empresas formais e informais. Em primeiro lugar, a inovação pode ser estimulada por políticas governamentais que visam apoiar financeiramente a formalização de empresas informais para que possam usufruir destes apoios. Pois na literatura é reconhecido que constrangimentos financeiros aparecem como um dos principais impedimentos à inovação (Kugler, 2006; Nichter & Goldmark, 2009; Kimura, 2011; Fu et al; 2018).

E assim vamos para a nossa terceira questão:

Q3. Qual a influência da qualidade das instituições políticas e económicas no EI?

No quarto capítulo tivemos como objetivo aferir de que modo a qualidade das instituições políticas e económicas influenciam o EI. Concluímos então que quer a qualidade das instituições económicas como a qualidade das instituições políticas influenciam o EI. Ou seja, quanto maior a qualidade destas instituições menor será o EI. Existem diversas investigações que mostram que a qualidade das instituições económicas influenciam a opção pelo tipo de empreendedorismo formal ou informal: como a flexibilidade do mercado de trabalho (Kanniainen & Vesala,

2005), as barreiras à entrada de novas empresas, em que quanto mais difícil for a entrada maior a probabilidade de enveredarem pelo EI (Djankov, et al., 2002), carga fiscal (Gentry & Hubbard, 2000), regime de direitos de propriedade (Autio e Acs, 2010; Autio & Fu, 2015), e a legislação de falências (Lee, et al. 2011). Tal como também nós testemunhamos que quanto maior a qualidade das instituições económicas menor a probabilidade dos indivíduos optarem por atividades empresariais informais. Verifica-se no entanto que, as instituições políticas têm recebido pouca atenção, apesar de alguns investigadores institucionais terem mostrado que as instituições políticas podem ter impacto de longo alcance sobre o funcionamento dos sistemas económicos e a criação de riqueza social (Weingast, 1995, 1997; Acemoglu & Robinson, 2012). Os nossos resultados vêm mostrar que este impacto existe e tem um impacto negativo na opção pelo EI. Ou seja, quanto maior a qualidade das instituições políticas menor a opção pelo EI.

Seguimos assim para a nossa quarta questão:

Q4: Que motivações exercem influência na decisão dos empreendedores optarem por negócios informais?

Neste capítulo tivemos como objetivo aferirmos, do ponto de vista empírico, fatores que motivam/impulsionam o surgimento do EI. Concluímos então que as variáveis sociodemográficas têm um impacto positivo no empreendedorismo informal. Neste caso, quanto maior a população em idade ativa maior será o EI. Existem dois conjuntos de disposições diferentes utilizados para explicar as razões pelas quais os indivíduos se envolvem no EI (Ojo et al., 2013). Primeiro, o setor informal é criado pelas estratégias de sobrevivência dos indivíduos e famílias em ambiente económico onde as oportunidades de obtenção de rendimento são limitadas (Castells e Portes, 1989). Segundo, as spin-off do setor informal surgem a partir do comportamento racional dos empreendedores que desejam contornar as regras e regulamentos do estado (Banco Mundial, 2011). Os resultados obtidos permitem-nos concluir que os fatores sociodemográficos exercem um papel preponderante na opção por este modo de empreendedorismo, em que quanto maior o número de população em idade ativa maior será a opção pelo EI. Sendo que está amplamente defendido que o empreendedorismo formal não consegue empregar toda a população em idade ativa. Verificamos também que a crise económico-financeira tem um efeito moderador entre estas variáveis e a opção pelo EI.

Daqui seguimos para a nossa quinta e ultima questão:

Q5: Qual o impacto do EI no fluxo de capital de risco?

Neste último capítulo o nosso objetivo foi determinar o impacto do Empreendedorismo Informal na disponibilidade de capital de risco. Concluímos então que quanto maior o valor do PIB per capita maior será a disponibilidade de fluxos de capital de risco e de formação bruta de capital fixo. Tal como também concluímos que na Europa não conseguimos verificar um efeito direto do EI no capital de risco. Contudo verificamos um efeito moderador negativo do EI no PIB e no capital de risco. Os vazios institucionais resultantes (Khanna & Palepu, 2000) podem ser preenchidos de várias maneiras, inclusive com acordos privados entre indivíduos, onde a aplicação é fornecida por terceiros indivíduos não governamentais, como empresas, associações profissionais ou industriais, grupos comunitários ou até mesmo ilegais (mas não ilegítimo) (Webb et al., 2009).

Como resultado desta obra científica, apontamos algumas implicações fundamentais da nossa investigação.

Tendo em conta que as empresas estão inseridas num meio de grande incerteza e complexidade, a habilidade para se adaptarem a estas contingências é fundamental. Quanto maior for a sua capacidade de adaptação maior a sua vantagem competitiva face aos concorrentes. Assim, estes empresários que vivem na sombra dos empresários formalizados só poderão competir com os seus concorrentes do sector formal se fizerem a opção pela legalização dos seus negócios.

Do lado das políticas podemos sugerir uma opção intervencionista como por exemplo desregulamentar ligeiramente o empreendedorismo formal. Baseando-nos na crença de que o EI surge devido à regulamentação excessiva do mercado, e o objetivo é desregulamentar a economia formal para que todas as atividades sejam realizadas de um modo mais simples e menos burocrático.

Outra opção intervencionista é tentar a erradicação do empreendedorismo do sector informal. Para conseguir isto, os empreendedores informais têm que ser vistos como "atores económicos racionais" que evadirão impostos enquanto o pagamento for maior que o custo esperado de serem apanhados e punidos e a mudança é procurada para alterar a relação custo/benefício confrontando os envolvidos ou pensando em participar do EI. Na abordagem da erradicação, isto é conseguido através do aumento dos custos da operação informal em primeiro lugar, aumentando a probabilidade percebida ou real de detecção e, em segundo lugar, as penalidades e sanções para aqueles que forem apanhados. Nesta abordagem de "reforço negativo", portanto, a mudança de comportamento é provocada através do uso de "paus" que punem o "mau" comportamento.

Nos últimos anos, tem havido um crescente reconhecimento de que os controlos indiretos são necessários, mas insuficientes, quando se trata do empreendedorismo informal (Williams, 2014). Controlos diretos também são necessários. Por exemplo, os governos podem tentar mudar a cultura dos departamentos governamentais para uma abordagem mais voltada para o cliente e introduzir campanhas públicas para obter maior comprometimento com a moralidade tributária, simplificando a conformidade regulatória e introduzindo incentivos (por exemplo, amnistias, deduções fiscais) para formalizar acordos com os empreendedores informais. Ao mesmo tempo, e em relação àqueles que não cumprem, eles também podem procurar melhorias na probabilidade de detecção e sanções mais duras para aqueles que forem apanhados posteriormente. O debate atual, portanto, não é sobre o uso de controlos diretos ou indiretos. Existe um consenso de que ambos são necessários. Em vez disso, a questão principal é determinar quais medidas políticas específicas em cada abordagem que são mais eficazes e qual é a maneira mais eficaz de reunir essas medidas em várias combinações e sequências para gerar conformidade efetiva. Atualmente, por exemplo, medidas para melhorar a detecção por meio de inspeções são frequentemente combinadas com campanhas destinadas a consciencializar ou avisar os clientes de que as inspeções estão prestes a ocorrer. Sanções mais duras, além disso, seguem amnistias e esquemas de divulgação voluntária. No entanto, se essas combinações são mais eficazes do que outras sequências e combinações precisam ser avaliadas.

Devem adoptar-se políticas que promovam a máxima formalização do empreendedorismo em todos os países europeus, para que alcancem desempenhos económicos cada vez mais elevados. Através de políticas de fomento à formalização do empreendedorismo poder-se-á potenciar o desenvolvimento regional e assim contribuir consequentemente para uma melhoria das condições de vida das populações em geral. Compreender os factores impulsionadores do EI é fundamental para que se possam tomar as decisões mais adequadas de apoio à criação das empresas, bem como às já existentes, empresas existentes.

7.2. Limitações e Futuras linhas de Investigação

Como qualquer investigação também esta tese tem limitações. Uma primeira limitação que apresentamos é o facto desta investigação ter sido realizada com

base em dados agregados de países. Um modo de colmatar esta limitação é através da recolha de dados qualitativos, independentemente da dificuldade que se apresenta à recolha destes dados, pelo facto dos indivíduos com atividades no sector informal não serem muito adeptos à resposta de entrevistas. Até porque só se consegue chegar a estas atividades pelo conhecimento pessoal pois não estando registadas não se sabe quem são, onde estão e quantos são.

Quando estudamos o impacto de desigualdade não obtivemos qualquer influencia desta variável. Ora sabemos que os países europeus têm desigualdades entre si, neste sentido será importante desagregar os estudos por países no sentido de se perceberem as diferenças entre si e de que modo se pode atuar em cada país.

Em termos gerais, pode-se apontar que é essencial cada vez mais os países recolherem o maior numero de dados possíveis dos seus habitantes para que possamos tirar mais considerações sobre os vários fatores potenciadores do empreendedorismo informal.

Assim como futuras linhas de investigação propomos:

- i) É necessário estudar, desenvolver e partilhar as melhores práticas entre os países sobre as formas mais eficazes de formalizar o empreendedorismo informal. A plataforma europeia para o trabalho não declarado é um veículo essencial para a aprendizagem mútua.
- ii) Poucas medidas políticas foram avaliadas em termos da sua eficácia na formalização do EI. Por conseguinte, é necessária mais investigação para avaliar a eficácia de uma série de medidas políticas utilizadas em diferentes países europeus. Sempre que possível, indicadores comuns devem ser desenvolvidos e usados ao avaliar a eficácia dessas iniciativas (por exemplo, índices de custo / receita).
- iii) Há também a necessidade de avaliar a forma mais eficaz de reunir essas medidas políticas em várias combinações e sequências para formalizar o EI.
- iv) Ao desenvolver estratégias, deve-se investigar-se a possibilidade de colocar menos ênfase nas medidas de dissuasão e maior ênfase tanto nas medidas de incentivo quanto nos controlos indiretos que melhorem o contrato psicológico entre os empreendedores e o Estado.
- v) Investigações adicionais também são necessárias sobre as condições económicas e sociais mais amplas que resultam em um declínio na prevalência do empreendedorismo do sector informal.

Referências bibliográficas

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty. London: Profile Books.
- Acs, Z., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494.
- Acs, Z., Desai, S., & Klapper, L. (2008). What does “entrepreneurship” data really show? A comparison of the Global Entrepreneurship Monitor and World Bank Group datasets. *Small Business Economics*, 31(3), 265-281.
- Agarwal, R., Audretsch, D.B. & Sarkar, M.B. (2007). The process of creative construction: knowledge spillovers, entrepreneurship, and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal* 1 (3/4), 263-286.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica* 60 (2), 323-351.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. & Howitt, P. (2005). Competition and innovation: an inverted-u relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120 (2), 701-728.
- Aidis, R., Welter, F., Smallbone, D., & Isakova, N. (2006). Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine, *Feminist Economics*, 13(2), 157-183.
- Akin, C.S., Aytun, C., & Aktakas, B.G. (2014). The impact of economic freedom upon economic growth: an application on different income groups. *Asian Economic Finance Review* 4 (8), 1024-1039.
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27 (2), 224-246.
- Antonopoulos, G.A. & Mitra, J. (2009). The hidden enterprise of bootlegging cigarettes out of Greece: two schemes of illegal entrepreneurship’, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22(1),1-8.
- Armstrong, P. (2005), *Critique of Entrepreneurship: People and Policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke
- Andrews, D., Sánchez, A. C., & Johansson, A. (2011). Towards a better understanding of the informal economy (No. Working paper 873).
- Anokhin, S. & Schulze, W.S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 465-476.
- Antunes, R. & Cavalcanti & Tiago V. (2006). Custos De Legalização, Cumprimento De Contratos E O Sector Informal, *Boletim Económico*. Banco de Portugal, 69-80.

- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61. <http://doi.org/10.1063/1.2756072>
- Arias, X.C., Caballero, G.. (2006). El retorno de las instituciones y la teoría de política económica. Netbibl.
- Armanios DE, Eesley CE, Li J, & Eisenhardt KM (2017). How entrepreneurs leverage institutional intermediaries in emerging economies to acquire public resources. *Strategic Management Journal*, 38(7),1373-1390.
- Ashcroft, B.; Plotnikova, M. & Ritchie, D. (2007) New Firm Formation in British Counties: Comparing the 1990s with the 1980s. In: Centre For Public Policy For Regions. Glasgow: University of Glasgow, n. 6.
- ATPSN. (2010). The African Manifesto for Science, Technology and Innovation. Nairobi: Africa Technology Policy Studies Network.
- Audretsch, D. B. (2003). Entrepreneurship: A Survey of the Literature, Enterprise Papers Brussels: European Commission, n. 14.
- Audretsch, D.B. & Acs, Z.J. (1994). New-firm startups, technology, and macroeconomic fluctuations.. *Small Business Economics*,. 6 (6), 439-449.
- Audretsch, D.B. & Keilbach, M. (2004). Does entrepreneurship capital matter?. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 28 (5), 419-429.
- Audretsch, D. & Keilbach, M. (2004b). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies* 38 (8), 949-959.
- Audretsch, D.B. & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37 (10), 1697-1705.
- Audretsch, D. B., Lehmann, E. E. & Wright, M. (2014). Technology transfer in a global economy. *Journal of Technology Transfer*, 39(3), 301-312.
- Autio, E., & Acs, Z. 2010. Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3): 234-251.
- Autio, E., & Fu, K. 2012. Allocation of effort into informal entrepreneurship: Institutional and individual-level effects. Working paper, Imperial College Business School, London.
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal Of Management*, 32(1, SI), 67-94. <http://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0>
- Ayal, E.B. & Karras, G. (1998). Components of economic freedom and growth: an

- empirical study. *Journal of Development Areas* 32 (3), 327
- Ayotte, K. (2007). Bankruptcy and entrepreneurship: The value of a fresh start. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 23(1): 161-185.
- Banco Mundial. (2011). Workers in the Informal Economy. <http://go.worldbank.org/1PVGLNWYCO>.
- Banerji, A. and Jain, S. (2007). Quality dualism. *Journal of Development Economy* 84 (1), 234-250.
- Başbay, M. M., Elgin, C., & Torul, O. (2018). Socio-demographics, political attitudes and informal sector employment: A cross-country analysis. *Economic Systems*, 42, 556-568.
- Bates, T. (1995). Self-employment entry across industry groups. *Journal of Business Venturing* 10 (2), 143-156.
- Baumol, W.J. (2004). *The Free-market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-921.
- Baumol, W.J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton, NJ
- Baumol, W.J. & Strom, R.J. (2007). Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal* 1 (3/4), 233-237
- Bell, M. & Pavitt, K. (1992). Accumulating technological capability in developing countries. *World Bank Economic Review* 257-281
- Bénabou, R. (2016). Inequality and Growth. *NBER Macroeconomics Annual*, v. 11, p. 11-74.
- Bennett, J., & Rablen, M. D. (2015). Self-employment, wage employment, and informality in a developing economy. *Oxford Economic Papers-New Series*, 67(2), 227-244. <http://doi.org/10.1093/oep/gpu047>
- Berggren, N. (2003). The benefits of economic freedom. *Independent Review* 8 (2), 193-211.
- Birsch, D. G. W. (1979) *The Job Generation Process*. MIT Program on Neighborhood and Regional Change, v. 302.
- Bishop, P. & Shilcof, D. (2017). The spatial dynamics of new firm births during an economic crisis: the case of Great Britain, 2004-2012. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29 (3-4), 215-237.
- Bitros, G.C. & Karayiannis, A.D. (2010). Entrepreneurial morality: some indications from Greece. *European Journal of International Management*, 4 (4), 333-

361.

- Blackburn, K., Bose, N. & Capasso, S. (2012). Tax evasion, the underground economy and financial development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(2), 243-253.
- Blades, D., Ferreira, F. & Lugo, M.A. (2011). The informal economy in developing countries: An introduction. *Review of Income and Wealth* 57 (Special Issue), S1-S7.
- Blau, P.M. & Duncan, O.D. (1967). *The American Occupational Structure*. Wiley, New York.
- Block J., Sandner P., and Spiegel F.(2015). How do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs? The role of motivation and procedural utility. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 183-206.
- Bloom, G. (2009). Science and technology for health: towards universal access in a changing world. STEPS Working Paper No. 28. STEPS Centre, Brighton.
- Blomstrom, M., Lipsey, R. E., & Zejan, M. (1994). What Explains Developing Country Growth (p. 4132)Cambridge, MA: :NBER4132.
- Blundell, R., Griffith, R. & van Reenen, J. (1999). Market share, market value and innovation in a panel of British manufacturing firms. *Review Economic Studies* 66 (3), 529-554.
- Bhattacharyya, O., Khor, S., McGahan, A., Dunne, D., Daar, A.S. & Singer, P.A. (2010). Innovative health service delivery models in low and middle income countries - what can we learn from the private sector? *Health Research Policy and Systems*, 8 (24), 1-11.
- Boettke, P.J. & Coyne, C.J. (2009). Context matters: institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5 (3), 135-209.
- Bogliacino, F. & Pianta, M. (2016). The Pavitt taxonomy, revisited: patterns of innovation in manufacturing and services. *Economia Politica*, 33, 153-180. <http://dx.doi.org/10.1007/s40888-016-0035-1>.
- Borenzstein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth?. *Journal of International Economics*, 45, 115-135
- Borgatti, SP (2002). *NetDraw: Graph Visualization Software*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Borgatti, SP, MG Everett & LC Freeman (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.

- Borrás, S. & Edquist, C. (2013). The choice of innovation policy instruments. *Technological Forecasting & Social Change*, 80, 1513-1522.
- Bosma, N., Levie, J. (2010). Global entrepreneurship monitor 2009 global report. Global Entrepreneurship Research Association and Global Entrepreneurship Monitor. Utrecht, The Netherlands, Utrecht University.
- Bouchard, M., and Dion, C.B. (2009), 'Growers and facilitators: probing the role of entrepreneurs in the development of the cannabis cultivation industry', *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22(1), 25-38.
- Bowen, H. & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39 (4), 747-767.
- Boyack, KW & R Klavans (2010). Co-citation Analysis, bibliographic coupling and direct citation: Which citation approach represents the research front most accurately? *International Review of Research in Open and Distance Learning*, 61(12), 2389-2404.
- Branzei, O., & Abdelnour, S. (2010). Another day, another dollar: Enterprise resilience under terrorism in developing countries. *Journal Of International Business Studies*, 41(5), 804-825. <http://doi.org/10.1057/jibs.2010.6>
- Bruns, B., Miggelbrink, J., & Müller, K. (2011). Smuggling and small-scale trade as part of informal economic practices: empirical findings from the Eastern external EU border, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31(11/12), 664-680.
- Bruton, G. D., Ketchen, D. J., & Ireland, R. D. (2013). Entrepreneurship as a solution to poverty. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 683-689. doi:10.1016/j.jbusvent.2013.05.002.
- Bucheli, M., Mahoney, J. T., & Vaaler, P. M. (2010). Chandler's living history: The visible hand of vertical integration in nineteenth century America viewed under a twenty-first century 48
- Bucur, D., Pantea, M., & Dan, L.A. (2012). Profit criminal entrepreneurship, *Journal of Criminal Investigation*, 5(2), 19-39.
- Bureau, S. and J. Fendt (2011), 'Entrepreneurship in the informal economy: why it matters', *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 12 (2), 85-94.
- Burns, P. (2001), *Entrepreneurship and Small Business*, Palgrave, Basingstoke.
- Busenitz, L., Gómez, C. & Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*,

- 43(5), 994-1003.
- Campbell, C.A. (1992). A decision theory model for entrepreneurial acts. *Entrepreneurship Theory and Practice* 17(1) 21-27.
- Campos, N. F., & Kinoshita, Y. (2002). Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies. Center for Economic Policy Research. Discussion Paper No. 3417.
- Capasso, S. & Jappelli, T. (2013). Financial development and the underground economy. *Journal of Development Economics*, 101, 167-178.
- Carlsson, F. & Lundström, S. (2002). Economic freedom and growth: decomposing the effects. *Public Choice* 112 (3), 335-344
- Carneiro-Da-Cunha, J. A., & Rossetto, D. E. (2015). Mapping entrepreneurs' types in a Brazilian informal clothes retailing cluster. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 26(1), 21-42. <http://doi.org/10.1504/IJESB.2015.071318>
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World Underneath: The origins, dynamics and effects of the informal economy. In A. Portes, M. Castells, & L. A. Benton (Eds.), *The Informal Economy: studies in advanced and less developing countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Cebula, R. J. (1997). An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics & Sociology*, 56(2), 173-85.
- Ceriani, L., & Verme, P. (2011). The origins of the Gini index: extracts from *Variabilità e Mutabilità* (1912) by Corrado Gini. *The Journal of Economic Inequality*, 10(3), 421-443. doi:10.1007/s10888-011-9188-x
- Chen, M. A. (2012). *The Informal Economy: definitions, theories and policies*. (No. Working Paper N.1).
- Chen, J. & Quang, T. (2014). The impact of international financial integration on economic growth: New evidence on threshold effects. *Economic Modelling*, 42, 475-489
- Chiova, M. & Ringov, D. (2017). Scaling impact: template development and replication at the base of the pyramid. *Academy of Management Perspectives*, 31, 44-62. <http://dx.doi.org/10.5465/amp.2015.0010>.
- Chong, A. & Gradstein, M. (2007). Inequality and Informality. *Journal of Public Economics*, 91(1-2), 159-79.
- Chowdhury, A., & Mavrotas, G. (2003). Foreign Direct Investment and Growth:

- What Causes What?. Department of Economics, Marquette University, USA, World Institute Development Economic Research/United Nations University
- Cling, J.-P., Razafindrakoto, M., & Roubaud, F. (2012). To be or not to be registered? Explanatory factors behind formalizing non-farm household businesses in Vietnam. *Journal Of The Asia Pacific Economy*, 17(4, SI), 632-652. <http://doi.org/10.1080/13547860.2012.724553>
- Cohen, W.M. & Levinthal, D.A. (1989). Innovation and learning: the two faces of R & D. *The Economic Journal*, 99, 569-596.
- Comissão Europeia. (2012). Shadow economy and undeclared work, 1-8.
- Congregado, E., Golpe, A.A. & Parker, S.C. (2012). The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics* 43 (3), 1239-1261.
- Constantini, V. & Liberati, P. (2014). Technology transfer, institutions and development. *Technological Forecasting & Social Change* 88, 26-48
- Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility <http://ftp.iza.org/dp7520.pdf> (acesso em 1/04/2019)
- Crespi, G., Arias-Ortiz, E., Tacsir, E., Vargas, F. & Zuñiga, P. (2014). Innovation for economic performance: the case of Latin American firms. *Eurasian Business Review* 4, 31-50. [http:// dx.doi.org/10.1007/s40821-014-0001-1](http://dx.doi.org/10.1007/s40821-014-0001-1)
- Cristi, O., Ernesto Amoros, J., & Couyoumdjian, J. P. (2012). Does it Make Sense to go Against `Shadow Entrepreneurs{}`? In F. Vivas, C and Lucas (Ed.), Proceedings Of The 7th European Conference On Innovation And Entrepreneurship, VOLS 1 AND 2 (pp. 116-124).
- Darbi, K., Hall, C.M. & Knott, P. (2016). The informal sector: a review and agenda for management research. *International Journal Management Review* 0, 1-24. <http://dx.doi.org/10.1111/ijmr.12131>.
- Dau, L. A., & Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal Of Business Venturing*, 29(5), 668-686. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.05.002>
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 8 (3), 301-331.
- de Castro, J. O., S. Khavul, and G. D. & Bruton. (2014). Shades of Grey: How Do Informal Firms Navigate Between Macro and Meso Institutional Environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8, 75-94.
- de Gregorio, J. (1992). Economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*, 39, 59-84.

- de Haan, J., 2003. Economic freedom: editor's introduction. *Eur. J. Polit. Econ.* 19 (3), 395-403.
- de Haan, J., & Sturm, J.E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy* 16 (2), 215-241.
- de Jong, L., Tu, P.A., & van Ees, H. (2012). Which entrepreneurs bribe and what do they get from it? Exploratory evidence from Vietnam, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36, No 2, pp 323-345
- de Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Harper & Row, New York.
- de Soto, H., (2000). *The Mystery of Capital*. Bantam Press, New York.
- de Soto, H. (2002). *The other path: The economic answer to terrorism*. London: Harper and Row.
- Dell'Anno, R. (2009). Tax evasion, tax morale and policy maker's effectiveness. *Journal of Social Economy*, 38 (6), 988-997.
- Delmar, F. & Davidsson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development* 12 (1), 1-23.
- Desai, M., Gompers, P., Lerner, J. (2003). Harvard Negotiation, Organizations and Markets Research Papers 03-59. Institutions, capital constraints and entrepreneurial firm dynamics: evidence from Europe.
- DeTienne, D. & Chandler, G. (2004). Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: a pedagogical approach and empirical test. *Academy of Management Learning Education* 3 (3), 242-257.
- Deumert, A., & Mabandla, N. (2009). I-Dollar EYI One! -Ethnolinguistic Fractionalisation, Communication Networks and Economic Participation- Lessons from Cape Town, South Africa. *Journal Of Development Studies*, 45(3), 412-440. <http://doi.org/10.1080/00220380802582353>.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-35.
- Djankov, S., Lieberman, I., Mukherjee, J., & Nenova, T. (2003b). Going informal: Benefits and costs. In B. Belev (Ed.). *The informal economy in the EU accession countries: Size, scope, trends and challenges to the process of EU enlargement*. Sofia, BG: Center for the Study of Democracy.
- Distinguin, I., Rugemintwari, C. & Tacneng, R. (2016). Can informal firms hurt registered SMEs' access to credit? *World Development* 84, 18-40. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.04.006>.

- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 1-37.
- Doucouliağos, H. & Ulubaşođlu, M.A. (2008). Democracy and economic growth: a meta-analysis. *American Journal Political Science* 52 (1), 61-83.
- Dreher, A., Kotsogiannis, C. & McCorrison, S. (2009). How do institutions affect corruption and the shadow economy? *International Tax and Public Finance*, 16(6), 773-796.
- Elbahnasawy, N. G., & Ellis, M. A. (2016). Economic structure and seigniorage: A dynamic panel data analysis. *Economic Inquiry*, 54(2), 940-965
- Espinal, R & S Grasmuck (1997). Gender, households and informal entrepreneurship in the Dominican Republic. *Journal of Comparative Family Studies*, 28(1), 103-128.
- Estrin, S., Korosteleva, J., Mickiewicz, T., 2013a. Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*. 28(4), 564-580.
- Estrin, S. and Mickiewicz, T. 2012. Shadow economy and entrepreneurial entry. *Review of Development Economics*, 16(4), 559-578.
- Eurobarometro. (2007). Undeclared Work in the European Union. European Commission, (October), 1-138.
- Fagerberg, J. (1994). Technology and international differences in growth rates. *Journal of Economic Literature*, 32, 1147-1175.
- Fagerberg, J. & Verspagen, B. (2002). Technology-gaps, innovation-diffusion and transformation: an evolutionary interpretation. *Research Policy* 31, 1291-1304.
- Fagerberg, J., Srholec, M. & Verspagen, B. (2010). Innovation and economic development. In: Bronwyn, H.H., Rosenberg, N. (Eds.), *Handbook of the Economics of Innovation*. Vol. 2. North-Holland, pp. 833-872.
- Falco, P. (2014). Does risk matter for occupational choices? Experimental evidence from an African labour market. *Labour Economy* 28, 96-109.
- Fairlie, R.W. (2013). Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. *Journal of Economic Management Strategy* 22 (2), 207-231.
- Farr, W. K., Lord, R. A., & Wolfenbarger, J. L. (1998). Economic freedom, political freedom, and economic well-being: a causality analysis. *CATO Journal*, 18(2): 247-262.
- Farrell, D. (2004). The hidden dangers of the informal economy. *McKinsey Q.* 3, 26-37.
- Feng, Y. (2002). Political freedom, political instability, and policy uncertainty: A

- study of political institutions and private investment in developing countries. *International Studies Quarterly*, 45(2), 271-294.
- Ferreira, J., Fayolle, A. Fernandes, C., Raposo, M. (2017). Effects of Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship on economic growth: Panel data evidence. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(1-2), 27-50
- Figueiredo, V., & Brochado, A. O. (2015). Assessing the main determinants of entrepreneurship in Portugal, 11(1). Retrieved from http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2182-84582015000100023&lang=pt
- Flodman-Becker, K. (2004). *The Informal Economy*. Stockholm, Sweden, Swedish International Development Cooperation Agency.
- FMI (2009). *World Economic Outlook Update: Contractionary Forces Receding But Weak Recovery Ahead*. International Monetary Fund, Washington, DC.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493.
- Frith, K. & McElwee, G. (2007), 'An emergent entrepreneur?: A story of a drug-dealer in a restricted entrepreneurial environment', *Society and Business Review*, 2(3), 270-286.
- Frith, K., & McElwee, G. (2008). An emergent entrepreneur? A story of a drug dealer in a restricted entrepreneurial environment, *Society and Business Review*, 3(2), 270-286.
- Fu, X. & Gong, Y. (2011). Indigenous and foreign innovation efforts and drivers of technological upgrading: evidence from China. *World Development* 39, 1213-1225.
- Fu, X., Mohnen, P. & Zanello, G. (2017). Innovation and productivity in formal and informal firms in Ghana. *Technological Forecasting Social Change*, 131, 315-325.
- Fu, X., Mohnen, P. & Zanello, G. (2018). Innovation and productivity in formal and informal firms in Ghana. *Technological Forecasting & Social Change* 131, 315-325.
- Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2018). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Business Research Quarterly*.doi:10.1016/j.brq.2018.06.002
- Gallin, D. (2001). Propositions on trade unions and informal employment in times of globalisation. *Antipode*, 33(3), 531-549.
- Garg, V., Walters, B. & Priem, R. (2003). Chief executive scanning emphases,

- environmental dynamism, and manufacturing firm performance. *Strategic Management Journal* 24, 725-744. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.335>.
- Ghatak, M., Morelli, M., & Sjöström, T. (2007). Entrepreneurial talent, occupational choice, and trickle up policies. *Journal of Economic Theory* 137 (1), 27-48.
- Fisher, I. (1919). *The Nature of Capital and Income* (New York: The Macmillan Company).
- Gasparini, L.; Cicowiez, M.; Escudero, W. S. (2012). *Pobreza y desigualdad en América Latina*. 1. ed. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.
- Gebreeyesus, M. (2009). Innovation and microenterprises growth in Ethiopia. In: Szirmai, W.A., Naudé, A., Goedhuys, M. (Eds.), *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development*. Oxford University Press, Oxford (UK).
- GEM (2010). *Global Report (2010). Global Entrepreneurship Monitor*. file:///Users/cristinafernandes/Downloads/1313079238GEM_2010_Global_Report_Rev_210111.pdf
- GEM (2014). *Global Report 2014. Global Entrepreneurship Monitor*. file:///Users/cristinafernandes/Downloads/1425644863GEM_2014_Global_Report_UPDATED_060315%20(1).pdf
- GEM (2017). *Global Report 2017. Global Entrepreneurship Monitor*. file:///Users/cristinafernandes/Downloads/rev-gem-2016-2017-global-report-web-version-updated-210417-1548584018-1549359666.pdf
- GEM (2018). *Global Report 2017/18. Global Entrepreneurship Monitor*. file:///Users/cristinafernandes/Downloads/rev-gem-2017-2018-global-report-revised-1527266790-1548584425-1549359513.pdf
- George, S., & Wolf, M. (2002). *La mondialisation libérale*. Paris: Editions Grasset & Fasquelle.
- George, G., McGahan, A.M. & Prabhu, J. (2012). Innovation for inclusive growth: towards a theoretical framework and a research agenda. *Journal of Management Studies* 49 (4), 661-683.
- Gentry, W. M., & Hubbard, R. G. (2000). Tax policy and entrepreneurial entry. *American Economic Review*, 90(2), 283-287.
- Gerxhani, K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public Choice*, 120(3-4), 267-300.
- GGDC. (2009). *The Conference board total economy database, Groningen growth and development centre*. <http://www.conference-board.org/economics>.
- Gibbs, S.R., Mahone Jr, C.E., & Crump M.E. (2014). A framework for informal

- economy entry: Socio-spatial, necessity-opportunity, and structural-based factors. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 20(2), 33-59.
- Gil, A. C. (1991). Métodos e técnicas de pesquisa social. (E Atlas, Ed.) (3a_ Edição). São Paulo.
- Grabiner, L. (2000). The Informal Economy. London: HM Treasury.
- Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A. & Woo, C. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*. 42 (4), 750-783.
- Goedhuys, M. (2007). Learning, product innovation, and firm heterogeneity in developing countries: evidence from Tanzania. *Industrial Corporate Change*, 16, 269-292.
- Goedhuys, M., Janz, N. & Mohnen, P. (2008). What drives productivity in Tanzanian manufacturing firms: technology or business environment? *European Journal of Development Research* 20, 199-218.
- Goedhuys, M., Janz, N. & Mohnen, P. (2014). Knowledge-based productivity in “low-tech” industries: evidence from firms in developing countries. *Industrial Corporate Change* 23, 1-23.
- Goel, R. K. & Goktepe-Hultén, D. (2013). Nascent entrepreneurship and inventive activity: A somewhat new perspective. *Journal of Technology Transfer*, 38(4), 471-485.
- Goel, R. K., Saunoris, J. W., & Zhang, X. (2015). Innovation and underground entrepreneurship. *Journal Of Technology Transfer*, 40(5), 800-820. <http://doi.org/10.1007/s10961-015-9420-0>
- Goel, R. K., Saunoris, J. W., & Zhang, X. (2016). Intranational and international knowledge flows: effects on the formal and informal sectors. *Contemporary Economic Policy*, 34(2), 297-311. <http://doi.org/10.1111/coep.12112>
- Gopaul, A. (2012). An Assessment of the Use of Information Technology Tools and E-business by Informal Sector Entrepreneurs in Mauritius. In Khachidze, V and Wang, T and Siddiqui, S and Liu, V and Cappuccio, S and Lim, A (Ed.), CONTEMPORARY RESEARCH ON E-BUSINESS TECHNOLOGY AND STRATEGY (Vol. 332, pp. 306-315).
- González-Pernía, J. L., Guerrero, M., Jung, A., & Peña-Legazkue. (2018). Economic recession shake-out and entrepreneurship: Evidence from Spain. *BRQ Business Research Quarterly*, 21(3), 153-167. doi:10.1016/j.brq.2018.06.001
- Gössling, T. (2003). The price of morality. An Analysis of personality, behaviour, and social rules in economic terms. *Journal of Business Ethics* 45, 121-131.

- Gottschalk, P. (2010). Entrepreneurship in organised crime, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 9(3) 295-307.
- Gottschalk, P., and Smith, R. (2011), Criminal entrepreneurship, white-collar criminality and neutralization theory, *Journal of Enterprising Communities*, 5(4), 283-296.
- Grant, R. (2013). Gendered Spaces Of Informal Entrepreneurship In Soweto, *South AFRICA. Urban Geography*, 34(1), 86-108.
<http://doi.org/10.1080/02723638.2013.778640>
- Grimm, M., Knorringer, P., & Lay, J. (2012). Constrained Gazelles: High Potentials in West Africa's Informal Economy. *World Development*, 40(7), 1352-1368.
<http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.03.009>
- Grossman, G.M. & Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. The MIT Press, Cambridge, MA (US).
- Grossman, G. & Helpman, E. (1993). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press.
- Guler, I. & Guillen, M. (2010). Institutions and the internationalization of US venture capital firms. *Journal of International Business Studies* 41, 185-205.
- Günther, I. & Launov, A. (2012). Informal employment in developing countries: opportunity or last resort? *Journal of Development Economy*, 97 (1), 88-98.
- Gurtoo, A. & C.C. Williams (2009), Entrepreneurship and the informal sector: some lessons from India' *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 10 (1), 55-62.
- Gwartney, J. & Lawson, R. (2009). *Economic freedom of the world: 2009 Annual report*. Vancouver, BC: The Fraser Institute. Data retrieved from www.freetheworld.com
- Hallam, C.R.A. & Zanella, G. (2017). Informal Entrepreneurship and Past Experience in an Emerging Economy. *The Journal of Entrepreneurship*, 26(2), 163-175.
- Harding, R. Brooksbank, D., Hart, M., Jones-Evans, D., Levie, J., O'Reilly, J. & Walker, J. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2005*. London.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.
- Hawkins, D. T. (1977). Unconventional Uses of On-line Information Retrieval Systems : On-line Bibliometric Studies. *Journal of the American Society for Information Science*, 28(1), 13-18.

- Highfield, R. & Smiley, R. (1987). New business starts and economic activity: an empirical investigation. *International Journal of Industrial Organization* 5 (1), 51-66.
- Hasan, M., Chalmers, C. (2008). UK Somali remittances survey. London, UK: Department for International Development. Available electronically on January 1, 2014 at: http://www.diaspora-centre.org/DOCS/UK_Somali_Remittan.pdf.
- Hart, K. (2007). Bureaucratic form and the informal economy. In B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur and E. Ostrom (Eds.), *Linking the Formal and Informal Economy*. New York: Oxford University Press, 21-35.
- Hazans (2011), *Informal Workers across Europe: Evidence from 30 Countries*, IZA Discussion Paper No. 5871, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Helliwell, J.F. (1994). Empirical linkages between democracy and economic growth. *British Journal of Political Science* 24 (2), 225-248.
- Holmes, R.M., Miller, T., Hitt, M., Salmador, M.P. (2013). The interrelationships among informal institutions, formal institutions, and inward foreign direct investment. *Journal of Management* 39 (2), 531-566.
- Hudson, J., C.C. Williams, M. Orviska & S. Nadin (2012) Evaluating the impact of the informal economy on businesses in South East Europe: some lessons from the 2009 World Bank Enterprise Survey, *The South-East European Journal of Economics and Business*, 7 (1), 99-110.
- Hug, S. & Spörri, F. (2011). Referendums, trust, and tax evasion. *European Journal of Political Economy* 27 (1), 120-131.
- ILO. (2002). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Geneva: ILO. Written by Marty Chen and Joann Vanek using multi-country data analyzed by Jacques Charmes and country studies by Debbie Budlender, Peter Buwembo, Nozipho Shabala, Jeemol Unni, Marge Guerrero, Rodrigo Negrete, Françoise Carré, and Joaquin Herranz, Jr. Geneva: ILO.
- ILO. (2012). *Statistical Update on Employment in the Informal Economy*. Geneva: ILO Department of Statistics.
- Jimenez-Palmero, A., Palmero-Camara, C., Gonzalez-Santos, M. J., Gonzalez-Bernal, J., & Jimenez-Eguizabal, J. A. (2015). The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship. *BRQ-Business Research Quarterly*, 18(3), 204-212. <http://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.002>
- Jimenez-Palmero, A., Palmero-Camara, C., & Jimenez-Eguizabal, A. (2012). The role of secondary and higher education on the entrepreneurship rates in the

- European Union. *Revista Espanola De Pedagogia*, 70(252), 201-219.
- Johnson, S.; Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P. (1998 a) Corruption, Public Finances, and the Unofficial Economy, Policy Research Working Paper. Washington: The World Bank,
- Johnson, S.; Kaufmann, D. & Zoido-Lobaton, P.. (1998 b) Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. *The American Economic Review*, 88(2), 387-92.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica* 50, 649-670.
- Kadokura, T. (2007). What Is the Underground Economy? *Japanese Economy*, 34(2), 7-19.
- Kan, K. (2000). Informal capital sources and household investment: Evidence from Taiwan. *Journal of Development Economics* 62, 209-232.
- Kanniainen, V., & Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and labor market institutions. *Economic Modelling*, 22(5), 828-847.
- Karjanen, D. (2011). Tracing informal and illicit flows after socialism: a micro-commodity supply chain analysis in the Slovak Republic', *International Journal of Sociology and Social Policy*, 31(11/12), 648-663.
- Keller, W. (1996). Absorptive capacity: On the creation and acquisition of technology in development. *Journal of Development Economy* 49, 199-227.
- Keller, W. (2004). International technology diffusion. *Journal of Economic Literature* 42, 752-782.
- Keller, W. (2010). International trade, foreign direct investment, and technology spillovers. *Handbook of the Economics of Innovation*, 2, 793-829.
- Khanna, T., Palepu, K. (2000). Is group affiliation profitable in emerging markets? An analysis of diversified Indian business groups. *Journal of Finance* 55, 867-891.
- Khoury, T., Junkunc, M. & Mingo, S. (2012). Navigating political hazard risks and legal system quality: Venture capital investments in Latin America. *Journal of Management* DOI: 0.1177/0149206312453737.
- Kim, P. & Li, M. (2012). Injecting demand through spillovers: Foreign direct investment, domestic socio-economic conditions, and host-country entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing* 29, 210-231.
- 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. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.06.004>.
- Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to

- entrepreneurship. *Journal Finance Economic*, 82, 591-629.
- Klein, N. (2007). *La stratégie du choc. La montée d'un capitalisme du désastre*. Toronto: Léméac/ ActesSud.
- Kleinknecht, A. & Mohnen, P.A. (2002). *Innovation and Firm Performance: Econometric Explorations of Survey Data*. Palgrave, Basingstoke (UK).
- Kimura, Y. (2011). Knowledge diffusion and modernization of rural industrial clusters: a paper-manufacturing village in Northern Vietnam. *World Development* 39, 2105-2118.
- Knowles, S. & Weatherson, C. (2006). Informal Institutions and Cross-Country Income Differences. University of Otago, Dunedin, Economics Discussion Papers # 0604.
- Koellinger, P.D. & Thurik, A.R. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economic Statistics* 94 (4), 1143-1156.
- Krakowski, M. (2005). Determinants of the Informal Economy : The Importance of Regional Factors (No. Discussion Paper 313). Germany.
- Krueger, A.O. (1990). Government failures in development. *Journal of Economic Perspectives* 4 (3), 9-23
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice* 18 (1), 5-21.
- Kuehn, Zoë. (2007). Tax Rates, Governance, and the Informal Economy in High-Income Countries. Working Papers. Getafe: Universidad Carlos III de Madrid - Departamento de Economía, 2007.
- Kugler, M (2006). Spillovers from foreign direct investment: within or between industries? *Journal of Development Economy*, 80, 444-477.
- La Porta, R. & Shleifer, A. (2008). The unofficial economy and economic development. Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution. 2, 275-363. <http://dx.doi.org/10.1353/eca.0.0016>.
- Lall, S. (1992). Technological capabilities and industrialization. *World Development* 20, 165-186.
- Lago-Penas, I. & Lago-Penas, S. (2010). The determinants of tax morale in comparative perspective: evidence from European countries. *European Journal of Politic Economy* 26 (4), 441-453.
- Lassen, D.. (2006). Ethnic Divisions, Trust, and the Size of the Informal Sector. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 63, 423-38.

- Lazear, E.P. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economy*, 23 (4), 649-680.
- Lee, S. H., Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Barney, J. B. (2011). How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world?. *Journal of Business Venturing*, 26(5), 505-520.
- Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams*. Princeton, NJ, Princeton University Press
- Levie, J. & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics* 31 (3), 235-263.
- Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- Lerner J, & Schoar A (2005) Does legal enforcement affect financial transactions? The contractual channel in private equity. *Quarterly Journal of Economics*, 120(1):223-246.
- Li, Y. & Zahra, S. (2012). Formal institutions, culture, and venture capital activity: a cross-country analysis. *Journal of Business Venturing*, 27 (1),95-111.
- Li, Q., & Resnick, A. (2003). Reversal of fortunes: Democratic institutions and foreign direct investment inflows to developing countries. *International Organization*, 57(1), 175-212.
- Light, I., & C. Rosenstein. (1995). *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. New York: Aldine de Gruyter
- Ligthelm, AA (2008). A targeted approach to informal business development: The entrepreneurial route. *Development Southern Africa*, 25(4), 367-382.
- Ligthelm, A. A. (2011). *An Analysis Of Entrepreneurship Variation In Small (Informal) Business Sustainability In South Africa*. Washington.
- Lippmann, S.; Davis, A. & Aldrich, H. E. (2005). *Entrepreneurship and Inequality*. In: *Entrepreneurship. Research in the Sociology of Work*. [s.l.] Emerald Group Publishing Limited,, 15, 3-31.
- Lobo, A. (2015). *Buying and Selling Between Different Worlds: The Rabidantes from Cape Verde*. *Urbanities-The Journal Of The Iuaes Commission On Urban Anthropology*, 5(1), 72-82.
- Lundvall, B.-Å., Joseph, K.J., Chaminade, C. & Vang, J. (2010). *Handbook of Innovation Systems and Developing Countries: Building Domestic Capabilities in a Global Setting*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- Mahmood, K., Azid, T., Chaudhry, I.S. & Faridi, M.Z. (2010). Impact of economic freedom on economic growth: the case of some selected SAARC member

- countries. *International Research Journal of Finance and Economics*. 52 (52).
- Manyati, T. K. (2014). Innovation through Knowledge Sharing: Evidence from the Informal Sector in Harare, Zimbabwe. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 6(4), 281-88.
- Manyati, T.K. (2013). Exploring Grassroots Technological Innovation: A Study of Informal Sector Enterprises Manufacturing Multi-crop Threshers in Harare. MSc Thesis, University of Zimbabwe.
- Marconi, M. de A., & Lakatos, E. M. (2011). *Metodologia Científica (5a Edição)*. São Paulo: Atlas.
- Martinez, C., Cummings, M. & Vaaler, P. (2015). Economic informality and the venture funding impact of migrant remittances to developing countries. *Journal of Business Venturing*, 30(4); 526-545
- Mccann, B.T. & Bahl, M. (2016). The influence of competition from informal firms on new product development. *Strategic Management Journal* 38, 1518-1535. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.2585>.
- McGahan, A. (2012). Challenges of the informal economy for the field of management. *Academy of Management Perspectives*, 26, 12-21. <http://dx.doi.org/10.5465/amp.2012.0104>.
- McKenzie, D. & Seynabou S.Y. (2010). Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability. *Journal of Development Economy*, 91 (1), 15-24.
- McMullen, J.S., Bagby, D.R. & Palich, L.E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory & Practice* 32 (5), 875-895.
- Mendi, P. & Costamagna, R. (2017). Managing innovation under competitive pressure from informal producers. *Technological Forecasting & Social Change* 114, 192-202.
- Mendi, P. (2015). Competitive pressure and innovation in vertically differentiated markets. *Economics Bulletin*. 35 (4), 2309-2316.
- Metwally, M.M. (2004). Impact of EU, FDI on economic growth in middle eastern countries. *European Business Review* 16 (4), 381-389
- Mitchell, R.K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P.P., Morse, E.A. & Smith, J.B. (2002). Toward a theory of entrepreneurial cognition: rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory & Practice* 27 (2), 93-104.
- Mishkin, F.S., (2011). Over the cliff: from the subprime to the global financial

- crisis. *Journal of Economic Perspectives*, 25 (1), 49-70.
- Mhone, G. C. Z (1996). The Impact of Structural Adjustment on the Urban Informal Sector in Zimbabwe. Issues in Development Discussion Paper 2. Southern African Regional Institute for Policy Studies. Harare, Zimbabwe.
- Mo, P. H. (2000) Income Inequality and Economic Growth. *Kyklos*, 53(3), 293-315.
- Moravcsik, A (1999). A new statecraft? Supranational entrepreneurs and international cooperation. *International Organization*, 53(2), 267-306.
- Morris, M. H., & Pitt, L. F. (1995). Informal Sector Activity As Entrepreneurship - Insights From a South-African Township. *Journal of Small Business Management*, 33(1), 78-86.
- Morrison, A. J., Breen, J., & Ali, S. (2003). Small business: Growth intention, ability and opportunity, global perspective. *Journal of Small Business Management*, 41(4), 417-425. <http://doi.org/10.1111/1540-627X.00092>
- Mujeyi, K., Mutambara, J., Siziba, S., Sadomba, W. Z., & Manyati, T. K. (2015). Entrepreneurial innovations for agricultural mechanisation in Zimbabwe: Evidence from an informal metal industry survey. *African Journal Of Science Technology Innovation & Development*, 7(4), 276-285. <http://doi.org/10.1080/20421338.2015.1082367>
- Mushipe, Z. J. (2007). "The Informal Sector in Zimbabwe." In Zimbabwe's Development Experiences since 1980: Challenges and Prospects for the Future, edited by F. Maphosa, 78-121. Harare: OSSERA Publications.
- Mutschke, P., Mayr, P., Schaer, P., & Sure, Y. (2011). Science models as value-added services for scholarly information systems. *Scientometrics*, 89(1), 349-364. <http://doi.org/10.1007/s11192-011-0430-x>
- Neckerman, K. M.; Torche, F. (2007). Inequality: Causes and Consequences. *Annual Review of Sociology*, 33(1), 335-357
- Neef, R. (2002). Aspects of the informal economy in a transforming country: the case of Romania. *International Journal Of Urban And Regional Research*, 26(2), 299+. <http://doi.org/10.1111/1468-2427.00381>
- Nguimkeu, P. (2015). An Estimated Model of Informality with Constrained Entrepreneurship. Working Paper.
- Nichter, S., Goldmark, L. (2009). Small firm growth in developing countries. *World Development* 37, 1453-1464.
- Nmadu, T. M. (2011). Enhancing Women ' s Participation in Formal and Informal Sectors of Nigeria ' s Economy Through. *Entrepreneurship Literacy*, 11(1981), 87-98.

- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. C. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*[*Zeitschrift Fur Die Gesamte Staatswissenschaft*], 149(1): 11-23.
- Nunnenkamp, Bremont, & Waldkirch (2007). *FDI in Mexico: An Empirical Assessment of Employment Effects*. (Kiel Working Paper No. 1328).
- Nwankwo, S. (2005). Characterisation of Black African Entrepreneurship in the UK: A Pilot study. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12 (1): 120-137.
- Nyoni, P. (2012). New insights on trust, honour and networking in informal entrepreneurship: Zimbabwean malayishas as informal remittance couriers. *Anthropology Southern Africa*, 35(1-2), 1-11.
- Ocasio, W. (1997). Towards an attention-based view of the firm. *Strategic Management Journal* 18, 187-206. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199707\)18:1+<187::AIDSMJ936>3.3.CO;2-B](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199707)18:1+<187::AIDSMJ936>3.3.CO;2-B).
- OCDE. (2002). *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: OECD.
- OCDE (2008): *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - Fourth edition*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>. Last access: 05/03/2017
- OCDEE (2012), *Reducing Opportunities for Tax Non-Compliance in the Underground Economy*, OECD, Paris.
- OCDE. (2015). *Policy Brief on Informal Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015
- OIT. (2006). *A OIT e a Economia Informal*. Lisboa.
- OIT. (2019). *Trabalhar Para um Futuro Melhor*. Lisboa. ISBN:978-972-704-424-5. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-lisbon/documents/publication/wcms_677383.pdf (consultado em 1/04/2019)
- Ojo, S., Nwankwo, S., & Gbadamosi, A. (2013). Ethnic entrepreneurship: the myths of informal and illegal enterprises in the UK. *Entrepreneurship And Regional Development*, 25(7-8, SI), 587-611. <http://doi.org/10.1080/08985626.2013.814717>
- Osareh, F. (1996). Bibliometrics, Citation Analysis and Co-Citation Analysis: A Review of Literature *I. Libri*, 46(3), 149-158.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York, NY, Cambridge University Press.

- Otsuka, K., & K. Kdirajan. (2005). An Explanation of a Green Revolution in Sub Saharan Africa. *Journal of Agricultural and Development Economics* 2(1):1-6.
- Ouardighi, J. (2011). Pro-Development Economic Growth And International Income Mobility: Evidence Worldwide. *International Economics*, 128, 77-96.
- Paldam, M. (2003). Economic freedom and the success of the Asian tigers: an essay on controversy. *European Journal of Political Economy* 19 (3), 453-477.
- Pääkkönen, J. (2010). Economic freedom as driver of growth in transition. *Economic System* 34 (4), 469-479.
- Papaoikonomou, E., Segarra, P., Li, X. (2012). Entrepreneurship in the context of crisis: identifying barriers and proposing strategies. *International Advance Economy Research* 18 (1), 111-119.
- Pasquier-Doumer, L. (2013). Intergenerational Transmission of Self-Employed Status in the Informal Sector: A Constrained Choice or Better Income Prospects? Evidence from Seven West African Countries. *Journal Of African Economies*, 22(1), 73-111. <http://doi.org/10.1093/jae/ejs017>
- Parker, S.C. (2011). *Entrepreneurship in Recession*. Edward Elgar Pub., Massachusetts
- Parker, S.C. (2012). Theories of entrepreneurship, innovation and the business cycle. *Journal of Economic Survey*,. 26 (3), 377-394.
- Pathak, S. & Muralidharan, E. (2007). Economic Inequality and Social Entrepreneurship. *Business & Society*, p. 0007650317696069
- Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy* 13, 343-373. [http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333\(84\)90018 0](http://dx.doi.org/10.1016/0048-7333(84)90018 0).
- Pearl, J. (2000): *Causality: models, reasoning and inference*. New York: Cambridge University Press.
- Pejovich, S. (1999). The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development. *Journal of Markets Morality*, 2 (2), 164-181.
- Pérez, J., Kuncb, M., Durstc, S., Floresa, A. & Geldes, C. (2018). Impact of competition from unregistered firms on R&D investment by industrial sectors in emerging economies. *Technological Forecasting & Social Change* 133, 179-189
- Perry, G.E., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W.F., Mason, A. & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*, World Bank Latin

- American and Caribbean Studies World Bank Group. Latin American and Caribbean Studies, Washington, DC.
- Peters, M., & Buhalis, D. (2007). Family hotel businesses: strategic planning and the need for education and training. *Education & Training*, 46(8/9), 406-415. <http://doi.org/10.1108/00400910410569524>
- Petersen, Hans-Georg. (1982). Size of the Public Sector, Economic Growth and the Informal Economy: Development Trends in the Federal Republic of Germany. *Review of Income and Wealth* 28 (2): 191-215. doi:10.1111/j.14754991.1982.tb00612.x.
- Pisani, M. J., & Richardson, C. (2012). Cross-border informal entrepreneurs across the South Texas-Northern Mexico boundary. *Entrepreneurship And Regional Development*, 24(3-4, SI), 105-121. <http://doi.org/10.1080/08985626.2012.670908>
- Pooper, K. (1959): The logic of scientific discovery. New York: Basic Books.
- Popper, K. (1975). Conhecimento objetivo: uma abordagem evolucionária. São Paulo: Universidade de São Paulo.
- Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M. S., & Baptista, A. (2008). Microempreendedorismo em Portugal. POEFDS - Medida 4.2.2.1. - Estudos e Investigação Projecto n.º 87/2006 Lisboa.
- Portes, A., & Haller, W. (2005). The Informal Economy. Princeton: Princeton University Press. Retrieved from <http://search.proquest.com.libproxy.library.wmich.edu/docview/1327934353?accountid=15099>
- Prahalad, C.K. (2005). The Fortune at the Bottom of the Pyramid :[Eradicating Poverty through Profits: Enabling Dignity and Choice through Markets]. Wharton School Pub., Upper Saddle River, NJ.
- Puddington, A. (2012). Freedom in the world 2012: The Arab uprisings and their global repercussions. Freedom House Report. <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2012>, Accessed on Feb. 10, 2019.
- Quinn, D. (1997). The correlates of change in international financial regulation. *The American Political Science Review*, 91, 531-551.
- Radjou, N., Prabhu, J. & Ahuja, S. (2012). Jugaad Innovation: Think Frugal, Be Flexible, Generate Breakthrough Growth. Jossey-Bass business & management series. Wiley.

- Rampini, A.A. (2004). Entrepreneurial activity, risk, and the business cycle. *Journal of Monetary Economics*, 51 (3), 555-573.
- Raisch, S. & Birkinshaw, J. (2008). Organizational ambidexterity: antecedents, outcomes, and moderators. *Journal of Management* 34, 375-409. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206308316058>.
- Raisch, S., Birkinshaw, J., Probst, G. & Tushman, M.L. (2009). Organizational ambidexterity: balancing exploitation and exploration for sustained performance. *Organizational Science* 20, 685-695. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1090.0428>.
- Rajan, R. & Zingales, L. (1998). Financial dependence and growth. *American Economic Review*, 88, 559-586.
- Ramamurti, R. (2003). Can governments make credible promises: Insights from infrastructure projects in emerging economies. *Journal of International Management* 9, 253-269.
- Ratha, D. (2003). Workers' remittances: An important and stable source of external development finance. *Global Development Finance*. Washington, DC, World Bank, 157-175
- Renooy, P., Ivarsson, S., van der Wusten-Gritsai, O., and Meijer, R. (2004), Undeclared Work in an Enlarged Union: an Analysis of Shadow Work - an in-Depth Study of Specific Items, European Commission, Brussels.
- Reynolds, P.D. (1997). Who starts new firms? Linear additive versus interaction based models. *Small Business Economics*, 9 (5), 449-462.
- Riaz, S. (2015). Bringing inequality back in: The economic inequality footprint of management and organizational practices. *Human Relations*, 68(7), 1085-1097.
- Rizvi, S. Z. Abbas & Nishat (2009). The impact of foreign direct investment on employment opportunities. *The Pakistan Development Review*. 48(4), 841-851
- Robson, P.J.A., Haugh, H.M. & Obeng, B.A. (2009). Entrepreneurship and innovation in Ghana: enterprising Africa. *Small Business Economics*, 32, 331-350.
- Rogerson, CM (2016). South Africa's informal economy: Reframing debates in national policy. *Local Economy*, 31(1-2), 172-186.
- Ramamurti, R. (2003). Can governments make credible promises: Insights from infrastructure projects in emerging economies. *Journal of International Management* 9, 253-269.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political*

- Economy*, 94(5), 1002-1037. <http://doi.org/10.1086/261420>
- Root, H. L. (1996). *Small countries, big lessons: Governance, and the rise of East Asia*. New York: OxfordUniversity Press.
- Sahasranamam, S. & Sud, M. (2016). Opportunity and necessity entrepreneurship: a comparative study of India and China. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 22(1), 21-40.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2007). *Fundamentos de metodologia de la investigación*. McGraw-Hill.
- Santos, S.C., Caetano, A., Spagnoli, P., Costa, S.F., & Neumeyer, X. (2017). Predictors of entrepreneurial activity before and during the European economic crisis. *International Entrepreneurship Management. Journal* 13 (4), 1263-1288.
- Shane, S. (2011). The great recession's effect on entrepreneurship. Economic Commentary No 2001-04. Federal Reserve Bank of Cleveland, Cleveland.
- Schneider, F. (2005). Shadow Economies Around the World: What do We Really Know?. *European Journal of Political Economy* 21 (3), 598-642. doi:10.1016/j.ejpoleco.2004.10.002.
- Schneider, F. (Ed.). (2011). *Handbook on the shadow economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Schneider, F. & Enste, D. H. (2000). Shadow economies: Size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38, 77-114.
- Schneider, F. & Enste, D. (2002). *The Shadow Economy*. Cambridge, UK, Cambridge University Press
- Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). Shadow Economies all Over the World: New Estimates for 162 countries from 1999 to 2007. *International Economic Journal* (Vol. 24).
- Schneider, F., & Klinglmair, R. (2004). *Shadow Economies Around the World : What Do We Know ?* (No. 1167). Methods.
- Schultz, T. (1959). Investments in man: an economist's view. *Social Service Review*, 33 (2), 69-75.
- Schumpeter, J. A. (1934): *The Theory of economic development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1939): *Business Cycles*, Nova lorque, McGraw - Hill.
- Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nova lorque: Harper & Row.
- Scott, R. (1995). *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA, Sage

Publications.

- Shane, S., and Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy Management Review* 25 (1), 217-226.
- Simón-Moya, V., Revuelto-Taboada, L. & Fernández-Guerrero, R. (2014). Institutional and economic drivers of entrepreneurship: an international perspective. *Journal of Business Research* 67 (5), 715-721
- Singer, H.W. (1970). Dualism Revisited: A New Approach to the Problems of Dual Society in Developing Countries. *Journal of Development Studies*, 7(1)
- Siqueira, A. C. O., Webb, J. W., & Bruton, G. D. (2016). Informal Entrepreneurship and Industry Conditions. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 40(1), 177-200. <http://doi.org/10.1111/etap.12115>
- Slonimczyk, F. (2014). Informal Employment in Emerging and Transition Economies." *IZA World of Labor* 2014: 59. doi:10.15185/izawol.59.
- Small Business Council (2004) *Small Business in the Informal Economy: making the transition to the formal economy*. London: Small Business Council.
- Smith, R. & McElwee, G. (2013). Confronting social constructions of rural criminality: a case story on "illegal pluriactivity" in the farming community', *Sociologia Ruralis*, 53(1), 112-134.
- Sobel, R. (2008). Testing Baumol: institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23 (6), 641-655.
- Solow, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal Economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R.M. (2007). The last 50 years in growth theory and the next 10. *Oxford Review Economic Policy* 23 (1), 3-14.
- Spulber, D.F. (2013). How do competitive pressures affect incentives to innovate when there is a market for inventions? *Journal of Political Economy* 121 (6), 1007-1054.
- Stiglitz, J. E. (2013). The Price of Inequality. *New Perspectives Quarterly*, 30(1), 52-53
- Su, Z., Xie, E. & Peng, J. (2010). Impacts of environmental uncertainty and firms' capabilities on R&D investment: evidence from china. *Innovation* 12, 269-282. <http://dx.doi.org/10.5172/impp.12.3.269>.
- Subramaniam, M., Ernst, H. & Dubiel, A. (2015). From the special issue editors: innovations for and from emerging markets. *Journal of Product Innovation*.

- Management* 32, 5-11. <http://dx.doi.org/10.1111/jpim.12167>.
- Swan, T.W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*, 32 (2), 334-361.
- Symeonidis, G. (2002). *The Effects of Competition: Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry*. MIT Press.
- Tanzi, V. (Ed.). 1982. *The underground economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington Books.
- Teobaldelli, D., & Schneider, F. (2012). Beyond the veil of ignorance: The influence of direct democracy on the shadow economy. CESifo Working Paper MO3749. University of Munich, Munich.
- Terjesen, S., Hessels, J., & Li, D. (2013). Comparative international entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Management*, 20(10), 1-46.
- Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490-510. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.005>
- Thandlana, T.P. (2005). *Style, Space and Time: A Critical Analysis of the Chronology and Spartial Distribution of Copper and Copper Alloy Beads from Zimbabwean Iron Age Sites*. Msc Thesis, University of Zimbabwe.
- Thomsom Reuters. (2008). Using bibliometrics: A guide to evaluating research performance with citation data, Retrieved. Retrieved from http://ip-science.thomsonreuters.com/m/pdfs/325133_thomson.pdf
- Tominc, P., & Rebernik, M. (2012). Gender differences in entrepreneurial education and entrepreneurial activity in part of the danube region. *Actual Problems Of Economics*, (138), 496-505.
- Torgler, B., & Schneider, F. (2007). What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries. *Social Science Quarterly*, 88 (2), 443-470.
- Uhlaner, L. & Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics* 17 (2), 161-185.
- União Europeia (2007). *Intensificar o combate ao trabalho não declarado*. Bruxelas.
- Van Eck, NJ & L Waltman (2010). Software survey: VOSviewer, a computer program for bibliometric mapping. *Scientometrics*, 84(2), 523-538.
- Van Delft, H., C. Gorter, & P. Nijkamp. 2000. In Search of Ethnic Entrepreneurship Opportunities in the City: A Comparative Policy Study. *Environment and Planning C: Government and Policy* 18: 429-451.

- Vassolo, R.S., De Castro, Julio O. & Gomez-Mejia, L.R. (2011). Managing in Latin America: common issues and a research agenda. *Academy of Management Perspectives*, 25, 22-36. [http://dx. doi.org/10.5465/amp.2011.0129](http://dx.doi.org/10.5465/amp.2011.0129).
- Veiga, P. M., Ferreira, J. J., & Faria, J. R. (2017). The impact of the financial crisis and financial assistance in Portuguese competitiveness: Micro and macro foundations. *Global Business and Economics Review*, 19(1), 70-88.
- Vergara, S. C. (2000). *Métodos de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. In D. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul, & S. Wennekers (Eds.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Vives, X. (2008). Innovation and competitive pressure. *Journal of Industrial Economy* 56 (3), 419-469.
- von Hippel, E. 2005. *Democratizing Innovation*. MIT Press
- Wallace, C., & Latcheva, R. (2006). Economic Transformation Outside the Law: Corruption, Trust in Public Institutions and the Informal Economy in Transition Countries of Central and Eastern Europe. *Europe-Asia Studies*, 58(1), 81-102. <http://doi.org/10.1080/09668130500401707>
- Wang, H.C. (2010). Discovering steam power in China, 1840s-1860s. *Technology and Culture* 51, 31-54.
- Waltman, L, NJ van Eck & ECM Noyons (2010). A unified approach to mapping and clustering of bibliometric networks. *Journal of Informetrics*, 4(4), 629-635.
- Webb, J., Kistruck, G., Ireland, D., & Ketchen, D. (2010). The entrepreneurship process in base of the pyramid markets: The case of multinational enterprise/nongovernment organization alliances. *Journal of Business Venturing* 34, 555-581.
- Webb, J. W., Bruton, G. D., 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. <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.003>
- Welter, F., Smallbone, D., & Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship And Regional Development*, 27(5-6), 292-306. <http://doi.org/10.1080/08985626.2015.1041259>
- Wakandigara, A. (1998). Pre-colonial Copper Smelting. *Zimbabwe Chemist* 2(2):2-3.
- Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D. & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I

- say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492-510.
- Webb, J. W., Bruton, G. D., 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., Ireland, R. & Ketchen, D. (2014). Toward a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8, 1-15. <http://dx.doi.org/10.1002/sej.1176>.
- Weingast, B. (1995). The economic role of political institutions: market-preserving federalism and economic development. *Journal of Law Economic Organisation*, 11 (1), 1-31.
- Weingast, B. R. (1997). The political foundations of democracy and the rule of law. *American Political Science Review*, 91(2): 245-263.
- Welter, F., & D. Smallbone. (2011). Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *Journal of Small Business Management*, 49, 107-125.
- Welter, F; Smallbone, D. & Pobol, A. (2015). Entrepreneurial activity in the informal economy: a missing piece of the entrepreneurship jigsaw puzzle. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(5-6), 292-306
- Wilkinson, R. & Pickett, K. (2010). Review of The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better. *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, 36(1), 133-135.
- Williams, C. C. (2006). The hidden enterprise culture: Entrepreneurship in the underground economy. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Williams, C. C. (2008). Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship A study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9(3), 157-165.
- Williams, C.C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity- or opportunity-driven?. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 203-17
- Williams, C. C. (2010). Beyond the formal/informal jobs divide: Evaluating the prevalence of hybrid 'under-declared' employment in south-eastern Europe. *International Journal of Human Resource Management*, 21(14), 2529-2546. <http://doi.org/10.1080/09585192.2010.523573>
- Williams, C. (2011). Reconceptualizing Women's and Men's Undeclared Work: Some

- Results from a European Union Survey. *Gender. Work and Organization*, 18(4), 415-437. <http://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2009.00466.x>
- Williams, C. C. (2013). Tackling Europe's informal economy: A critical evaluation of the neo-liberal de-regulatory perspective. *Journal of Contemporary European Research*, 9(2), 261-278. <http://doi.org/10.1177/0143831X14557961>
- Williams, C.C. (2014). Tackling enterprises operating in the informal sector in developing and transition economies: a critical evaluation of the neo-liberal policy approach. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 2(9), <http://www.journal-jger.com/content/2/1/9>
- Williams, C. C. (2015). Tackling entrepreneurship in the informal sector: An overview of the policy options, approaches and measures. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 20(1). <http://doi.org/10.1142/S1084946715500065>
- Williams, C.C. & M. Lansky (2013). Informal employment in developed and emerging economies: perspectives and policy responses. *International Labour Review*, 152(3-4), 355-80.
- Williams, C. & Martinez-Perez, A. (2014). Why do consumers purchase goods and services in the informal economy? *Journal of Business Research*, 67, 802-806. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.048>
- Williams, C.C., Martinez-Perez, A. & Kedir, A.M. (2016). Informal entrepreneurship in developing economies: the impacts of starting up unregistered on firm performance. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 41, 773-799. <http://dx.doi.org/10.1111/etap.12238>.
- Williams, C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the Informal Economy: An Overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 15 (04), 361-378. doi:10.1142/S1084946710001683.
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2011). Evaluating the nature of the relationship between informal entrepreneurship and the formal economy in rural communities. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 12(2), 95-103. <http://doi.org/10.5367/ijei.2011.0028>
- Williams, C. C. & Nadin, S. (2011b) Theorizing the hidden enterprise culture: The nature of entrepreneurship in the shadow economy. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 14(3), 334-348.
- Williams, C. C. & Nadin, S. (2011c). Re-reading entrepreneurship in the hidden economy: Commercial or social entrepreneurs?. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 14(4), 441-455.

- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012). Beyond the commercial versus social entrepreneurship dichotomy: A case study of informal entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(3). <http://doi.org/10.1142/S1084946712500185>
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012b). Entrepreneurship in the informal economy: commercial or social entrepreneurs? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 309-324. <http://doi.org/10.1007/s11365-011-0169-0>
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012c). Tackling entrepreneurship in the informal economy: evaluating the policy options. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 1(2), 111-124. <http://doi.org/10.1108/20452101211261408>
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012d). Tackling the hidden enterprise culture: Government policies to support the formalization of informal entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(9-10, SI), 895-915. <http://doi.org/10.1080/08985626.2012.742325>
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2014). Facilitating the formalisation of entrepreneurs in the informal economy: Towards a variegated policy approach. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 3(1), 33-48. <http://doi.org/10.1108/JEPP-05-2012-0027>
- Williams, C. C., Rodgers, P., & Baric, M. (2012a). International capital flows and small business development: Evaluating the role of international remittances. *European Journal of International Management*, 6(5), 486-502. <http://doi.org/10.1504/EJIM.2012.049638>
- Williams, C.C. Nadin, S. & Windebank, J. (2012 b). Evaluating the prevalence and nature of self-employment in the informal economy: evidence from a 27-nation European survey. *European Spatial Research and Policy*, 19 (1), 129-42.
- Williams, C.C., S. Nadin & P. Rodgers (2012c). 'Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: some lessons from Ukraine', *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 18 (5), 528-43
- Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 1-25. <http://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>
- Williams, C.C., Shahid, M.S., & Martinez, A. (2016). Determinants of the level of informality of informal micro-enterprises: some evidence from the city of

- Lahore, Pakistan. *World Development*, 84, 312-325
- Williams, N., & Vorley, T. (2014). Institutional Asymmetry: How Formal and Informal Institutions Affect Entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, doi:10.1177/0266242614534280
- Williams, C. & Y Youssef (2013). Evaluating the competing explanations for informal entrepreneurship: Some lessons from Brazil. In *Entrepreneurship in the Informal Economy: Models, Approaches and Prospects for Economic Development*, 34-49. Management School, University of Sheffield, United Kingdom: Taylor and Francis.
- Williams, C.C., Windebank, J., Baric, M. & Nadin, S. (2013). Public policy innovations: the case of undeclared work. *Management Decision*, 51(6): 1161-75.
- Winterhalter, S., Zeschky, M.B. & Gassmann, O. (2016). Managing dual business models in emerging markets: an ambidexterity perspective. *R&D Management* 46, 464-479. [http:// dx.doi.org/10.1111/radm.12151](http://dx.doi.org/10.1111/radm.12151).
- Woodward, D., Rolfe, R., Ligthelm, A., & Guimarães, P. (2011). The viability of informal microenterprise in South Africa. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(1), 65-86. <http://doi.org/10.1142/S1084946711001719>
- Xheneti, M., Smallbone, D., & Welter, F. (2013). EU enlargement effects on cross-border informal entrepreneurial activities. *European Urban and Regional Studies*, 20(3), 314-328. <http://doi.org/10.1177/0969776411434849>.
- Xavier-Oliveira, E.; Laplume, A. O., & Pathak, S. (2015) What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human Relations*, 68(7), 1183- 1207.
- Xheneti, M., Smallbone, D., & Welter, F. (2013). EU enlargement effects on cross-border informal entrepreneurial activities. *European Urban and Regional Studies*, 20(3), 314-328. <http://doi.org/10.1177/0969776411434849>.
- Yang, D. (2011). Migrant remittances. *Journal of Economic Perspectives* 25(3), 129-152
- Yang D, Eesley CE, Tian X, & Roberts E (2014) Institutional Flexibility and Entrepreneurship. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1884493> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1884493>.
- Yukseker, D. (2007). Shuttling goods, weaving consumer tastes: Informal trade between Turkey and Russia. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(1), 60-72. <http://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2007.00710.x>
- Zacharakis, A.L., Bygrave, W.D. & Shepherd, D.A. (2000). *Global Entrepreneurship*

- Monitor: National Entrepreneurship Assessment: United States of America. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.
- Zacharakis, A., McMullen, J. & Shepherd, D. 2007. Venture capitalists' decision policies across three countries: An institutional theory perspective. *Journal of International Business Studies* 38, 691-708.
- Zanden, J., Baten, J., d'Ercole, M., Rijpma, A., Smith, C. & Timmer, M. (2014) How was life? Global well-being since 1820. [s.l.] OECD Publishing, http://englishbulletin.adapt.it/wp-content/uploads/2014/10/oecd_2_10_2014.pdf consultado em 20/02/2019.
- Zhao, M. (2006). Conducting R&D in countries with weak intellectual property rights protection. *Management Science*, 52, 1185-1199. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1060.0516>.
- Zider, B. (1998). How venture capital works. Harvard Business Review. November-December Volume, 131-139.