



RELISE

**EMPREENDEDORISMO INFORMAL: UMA ANÁLISE DO COMÉRCIO  
INFORMAL EM CONDOMÍNIOS RESIDENCIAIS DE VITÓRIA DA  
CONQUISTA, BAHIA<sup>1</sup>**

*INFORMAL ENTREPRENEURSHIP: AN ANALYSIS OF INFORMAL TRADE IN  
RESIDENTIAL CONDOMINIUMS IN VICTORY OF CONQUISTA, BAHIA*

*Bianca Gomes Sousa<sup>2</sup>*

*Almiralva Ferraz Gomes<sup>3</sup>*

*Marcelo Santos Amara<sup>4</sup>*

**RESUMO**

A constante busca por mais segurança e qualidade de vida tem fomentado a troca das tradicionais moradias por condomínios residenciais, que oferecem espaços comuns e serviços compartilhados, além de abrirem oportunidade para o desenvolvimento de diversas atividades empreendedoras, sobretudo a prática do comércio informal. O presente artigo busca se inserir no debate sobre empreendedorismo e informalidade, tendo como objetivo compreender a dinâmica de atividades comerciais informais estabelecidas em condomínios residenciais fechados do município de Vitória da Conquista, Bahia. Optou-se por um levantamento de natureza empírica, com uma amostragem não probabilística por critério de acessibilidade. Como instrumentos de coleta, foram utilizados formulários e entrevistas semiestruturados, que receberam tratamento quali-quantitativo. Os resultados revelaram uma parcela significativa de mulheres que recorreram ao empreendedorismo informal, principalmente, como forma de complementação da remuneração familiar. Apurou-se ainda uma tendência positiva quanto à satisfação com a atividade executada e a manifestação do desejo de realização de melhorias nos empreendimentos. Ademais, o comércio informal nos condomínios analisados apresentou-se como fruto da vontade de empreender e arriscar em um negócio novo com o intuito de se usufruir de algumas vantagens da informalidade, sobretudo, a obtenção de autonomia financeira e profissional e aumento da renda.

<sup>1</sup> Recebido em 30/04/2020. Aprovado em 05/05/2020

<sup>2</sup> Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. bianca.adm.sousa@gmail.com

<sup>3</sup> Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. almiralva@gmail.com

<sup>4</sup> Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. amara69@gmail.com



RELISE

94

**Palavras-chave:** condomínios residenciais fechados, empreendedorismo, informalidade.

## ABSTRACT

The constant search for more safety and quality of life has fostered the exchange of traditional housing for residential condominiums, which have common spaces and shared services, and open the way for the development of various entrepreneurial activities, especially the practice of informal commerce. Given this, the present article seeks to insert itself in the debate about entrepreneurship and informality, having as general objective to understand the dynamics of informal commercial activities established in closed residential condominiums of Vitória da Conquista, Bahia. Regarding the methodological aspects, an empirical survey was chosen, with a non-probabilistic sampling by accessibility criterion. The collection instruments consisted of the semi-structured form and interview and the qualitative and quantitative method was used for data processing. The analysis of the results revealed a significant portion of women leading the activities, resorting to informal entrepreneurship mainly as a way of complementing family remuneration. There was also a positive trend regarding satisfaction in the activity and the manifestation of the desire to make improvements in the enterprises. Informal commerce in the condominiums analyzed is the result of the willingness to undertake, to risk a new business in order to enjoy the advantages of informality, especially autonomy and increased income.

**Keywords:** gated residential condominiums, entrepreneurship, informality.

## INTRODUÇÃO

Atualmente, a informalidade abriga uma grande parcela da população mundial que, por vários fatores, acaba optando por viver às margens da economia formal. Segundo estudo publicado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), mais de 61% da população empregada do planeta – cerca de dois bilhões de pessoas – encontram-se em situações informais (ILO, 2018). O setor tem apresentado um desenvolvimento bastante expressivo nas últimas décadas, em razão principalmente da enorme taxa de desemprego em diversos países. A expansão da informalidade se acentua, sobretudo, em economias



RELISE

95

subdesenvolvidas, onde reinam o desemprego e a instabilidade, o que propicia um cenário oportuno para a iniciativa de empreender o próprio negócio (FONSECA, 2003).

No Brasil, o índice de informalidade é de 46% (ILO, 2018) e o empreendedorismo se apresenta como uma das principais formas de inserção de indivíduos no mercado de trabalho. Tal constatação acaba ratificando as reflexões de diversos autores que concluem que o brasileiro é um dos que mais empreende no mundo (DORNELAS, 2008; GUIMARÃES, 2011; SILVA, 2016; GEM, 2017) ou até mesmo de que o empreendedorismo se manifesta como uma possibilidade de se manter no mercado de trabalho em função do desemprego apontado pelo ILO (2018). De acordo com o IBGE (2020), no ano de 2019, a taxa média de desocupação foi de 11,9%, representando uma queda de 0,4% em relação ao ano de 2018 (12,3%). Essa redução no desemprego, no entanto, não ocorreu porque foram criadas mais vagas com carteira assinada, mas porque um número maior de pessoas recorreu ao trabalho informal. A pesquisa revelou um contingente de 12,6 milhões de pessoas desocupadas, EM 2019, 1,7% a menos se comparada ao ano anterior. Contudo, se se levar em conta o ano de 2014, quando se atingiu 6,8 milhões, a população sem trabalho cresceu 87,7% em cinco anos (IBGE, 2020). Em outros termos, a informalidade atingiu 41,1% da população ocupada ou o equivalente a 38,4 milhões de pessoas, ou seja, o maior contingente desde 2016. Tais dados fazem parte da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNADC), divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e podem indicar um aumento do empreendedorismo nacional.

A informalidade é maior na região Nordeste e, somente no estado da Bahia, em Salvador e na região metropolitana, os trabalhadores informais correspondem a quase metade de toda a população ocupada (BITTENCOURT;



RELISE

GARRIDO, 2018). A cidade de Vitória da Conquista, localizada no interior do Estado, na Região Sudoeste da Bahia, também concentra um considerável número de trabalhadores informais. Segundo o IBGE (2010), a estimativa para o município era de 346.069 habitantes, em 2016, dos quais apenas 76.319 estariam empregados formalmente e 10.268 no mercado informal. Grande parte desses trabalhadores opta por ingressar no mercado informal por conta de o município conquistense ser um grande polo prestador de serviços e dispor de um comércio forte e dinâmico. Dessa forma, a cidade abriga um grande número de camelôs e vendedores ambulantes que comercializam mercadorias em várias ruas do centro da cidade, em shopping popular e em uma de suas praças centrais.

Além da informalidade, o setor de construção civil é outro vetor que vem se desenvolvendo na cidade, em especial, após o desenvolvimento do programa federal “Minha Casa, Minha Vida”. A construção civil é um dos grandes responsáveis pela geração de empregos, fortalecendo a economia local. Por conta do atrativo econômico para o desenvolvimento de grandes empreendimentos, a construção de condomínios residenciais se propagou em Vitória da Conquista e, nos dias atuais, observa-se um número expressivo desses empreendimentos na cidade, representando um acentuado crescimento urbanístico. Com o elevado número de condomínios fechados, iniciou-se a prática de atividades comerciais informais dentro desses espaços, o que vem aumentando progressivamente. Desempregados, estudantes e mesmo trabalhadores formais têm procurado formas para comercializar produtos e serviços em seu próprio local de moradia. Outros se deslocam de bairros próximos para também venderem nesses espaços. Com isso, há um crescimento do comércio informal na cidade, mas não apenas em ruas e avenidas do centro, como também dentro de condomínios residenciais da zona urbana.



RELISE

97

O comércio informal é um elemento importante para o entendimento da dinâmica urbana de Vitória da Conquista, principalmente quando se leva em conta o papel de centro intermediário entre a vida privada dos condomínios e o restante do espaço urbano público. Segundo informações da Secretaria de Infraestrutura Urbana da Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista, atualmente existe um total de 210 condomínios residenciais fechados na cidade, sem contar com a quantidade de condomínios que se encontram em fase de construção ou elaboração do projeto de construção (VITÓRIA DA CONQUISTA, 2019). Esse fator comprova a necessidade de se estudar mais a respeito do assunto que é uma realidade no município e revela também o extenso campo de pesquisa a ser explorado.

Dada a relevância socioeconômica e acadêmica do assunto e no intuito de contribuir para o entendimento do tema em questão, a partir de uma nova perspectiva, a dos condomínios residenciais, tem-se como objetivo compreender a dinâmica de atividades comerciais informais estabelecidas em condomínios residenciais fechados do município de Vitória da Conquista, Bahia. Para tanto, após esta introdução, o presente artigo tratará da informalidade e seus desdobramentos no Brasil, do empreendedorismo como necessidade e oportunidade e da tendência atual de comércio informal em condomínios residenciais fechados. A seguir, serão apresentados os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa e, posteriormente, os dados empíricos analisados à luz do referencial teórico. Por fim, as considerações finais.

## **A INFORMALIDADE E SEUS DESDOBRAMENTOS**

No decorrer dos séculos XIX e XX, diversos críticos, econômicos e políticos, defendiam que situações de auto emprego e auto ocupação estavam fadadas ao desaparecimento (SANTIAGO; VASCONCELOS, 2017). Cacciamali



RELISE

98

(2007) indica que Karl Marx entendia este tipo de trabalho como historicamente retrógrado e que o ciclo capitalista conquistaria todos os ambientes produtivos que até o momento pertenciam a trabalhadores autônomos. Do mesmo modo, os ganhos de escala e a eficiência das grandes organizações provocariam a redução do trabalho informal, bem como dos pequenos empreendimentos estabelecidos. No entanto, Cleps (2009) salienta que, atualmente, a expansão da informalidade, nutrida principalmente pelo crescente grupo de trabalhadores que não se encaixam na lógica capitalista, configura-se como um vasto e complexo sistema econômico que detêm uma considerável parcela da mão de obra ocupada. Em outras palavras, a informalidade tende a evoluir seguindo o progresso dos setores econômicos contemporâneos mais modernos.

Uma quantidade de críticos considera que a origem do termo informalidade ou informal ocorreu, primeiramente, na literatura das ciências sociais, na década de 1970, a partir dos resultados de pesquisas realizadas pela OIT a respeito da realidade econômica de países subdesenvolvidos da África e da América Latina (NORONHA, 2003; RAMOS, 2007; CLEPS, 2009; FEIJO; SILVA; SOUZA, 2009; PAMPLONA, 2013; SANTOS *et al.*, 2015), que constataram que a informalidade surgia, nesses países, porque as esferas menos favorecidas da população não conseguiam se inserir no sistema produtivo formal.

A jornada conceitual que procura a compreensão do universo das atividades informais é complexa. Segundo Pamplona (2013), apesar das críticas e discussões, o conceito de economia informal continua sendo empregado por atores políticos, pesquisadores e ativistas, tendo em vista que ele consegue abranger uma realidade vasta e significativa. Até mesmo a OIT considerou o termo setor informal, conceito cunhado por ela em 1972, como impróprio – senão ilusório – para refletir um fenômeno abstruso e heterogêneo e sugeriu novas apreciações e estratégias de mensuração.



RELISE

Noronha (2003) e Ramos (2007) qualificam o conceito como polissêmico, isto é, dotado de múltiplos significados. Alguns autores preferem se deter aos aspectos jurídico-institucionais que permeiam a noção de informalidade, definindo-a apenas como um contraponto da formalidade, cujas relações de trabalho são reguladas pelo padrão de assalariamento característico da empresa capitalista (COSTA, 2010; ANTUNES, 2011; MACHADO *et al.*, 2015). Santiago e Vasconcelos (2017) salientam que diversos estudos sobre a informalidade costumam relacioná-la de forma indistinta com o trabalho por conta própria. Abordagens mais críticas, como a de Noronha (2003), discutem a utilidade analítica do termo por considerar que o mesmo é empregado de maneira flexível e arbitrária.

Com efeito, não existe uma definição única, precisa, acolhida por todos ou quase todos os críticos e, provavelmente, jamais se chegará a ela. As várias concepções de informal são consequência de múltiplos objetivos de pesquisas e técnicas de variados atores e interesses sociais envolvidos, como bem destaca Pamplona (2013). Não obstante, Cacciamali (2007) defende que eventuais equívocos e a ausência de concordância teórica são atenuadas pelo fato de que tais características são comuns em todas as esferas de debate das ciências sociais. De qualquer forma, os estudiosos do assunto ressaltam a necessidade de se compreender o contexto histórico em que a concepção de informalidade foi criada, evidenciado por alterações paradigmáticas relacionadas aos diferentes meios de inclusão dos indivíduos no mercado de trabalho.

Em se tratando da informalidade no Brasil, Potrich e Ruppenthal (2013) explicam que, na América Latina, os anos de 1980 ficou conhecida como a década perdida. Durante esse período, a economia do Brasil se distanciou da positiva performance evidenciada entre os 1940 e 1980, fundamentada no processo de industrialização dirigido pelo governo. No decênio de 1980, os



RELISE

100

dados apresentados sobre o mercado de trabalho brasileiro, segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), evidenciaram uma elevada taxa de trabalhadores sem contrato formal de trabalho (ULYSSEA, 2005). Essas pessoas eram classificadas como trabalhadores por conta-própria, em outras palavras, indivíduos não contribuintes da Previdência Social, que representaram, em 1981, 28% da população ocupada no país (ULYSSEA, 2005). Ao final dos anos 1980, a situação do mercado de trabalho brasileiro se agravou ainda mais, devido à diminuição dos salários reais aliada com a precarização do trabalho e a queda da concentração da renda. Como consequência, a taxa de trabalhadores por conta-própria aumentou para 38% (ULYSSEA, 2005).

Nos anos 1990, o processo de abertura econômica, a partir da inserção do Brasil no mercado globalizado, desencadeou diversas mudanças nas estruturas produtivas, de forma a enfrentar a forte concorrência externa (ULYSSEA, 2005; VASCONCELLOS; DELBONI, 2015). Costa (2010) enumera algumas das consequências dessas mudanças no mercado de trabalho nacional: encerramento de fábricas, introdução de atividades terceirizadas e subcontratação, aprimoramento tecnológico, reestruturação da produção e enxugamento do quadro de empregados. Conforme Antunes (2011), diante desse cenário, muitos trabalhadores, em especial aqueles que não foram absorvidos pelo setor terciário, viram-se forçados a buscar novas opções de trabalho, isto é, ocupações informais para se manterem, em situações bastante adversas. Para Silva (2016) e Ramos (2007), essa tendência de crescimento do mercado informal se prolongou por todo o decênio de 1990, sendo ainda maior nos primeiros três anos do decênio de 1980. Com a informalidade, também cresceu o número de pessoas que para se manterem ativamente econômicos optaram pela criação do próprio negócio. Esses sujeitos, muitas vezes, são considerados empreendedores.





RELISE

## **EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo não se mostra um mero modismo ou uma tendência passageira, pelo contrário, esteve presente desde as primeiras ações humanas inovadoras, com a finalidade de aperfeiçoar os relacionamentos dos indivíduos uns com os outros e com o ambiente no qual se vive (DORNELAS, 2008; BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013). Para Julien (2010), ainda que se mostre um tema amplamente discutido, suas bases são dinâmicas e relativas, variando de acordo com cada cultura, economia e pensador. O que se pode comprovar são “[...] confusões, ou melhor, diferenças, nas definições acerca do conceito de empreendedor” (GOMES, 2010, p. 90). Julien (2010) destaca que, com o avanço da sociedade, nota-se que ao termo empreendedorismo foram agregadas diferentes significações reorganizadas de acordo com esse desenvolvimento.

Baggio e Baggio (2014) o definem como a pessoa capaz de fazer acontecer com motivação e capacidade criadora, assumindo uma postura proativa frente a situações que precisam ser resolvidas. Bernardi (2010) compreende que o conceito de empreendedorismo nasce do exame de ações, tendências e transformações na cultura, na sociedade e nos hábitos sociais e de consumo. Além disso, o conceito origina-se de oportunidades capturadas de modo racional e intuitivo, de expectativas e de procuras atuais e futuras, bem como de desejos e necessidades não atendidos (BERNARDI, 2010).

Na literatura econômica, o empreendedorismo é normalmente associado ao desenvolvimento de um negócio, com a finalidade da exploração de uma oportunidade, envolvendo uma porcentagem de risco e retorno (GOMES, 2010). Quanto maior o grau de ineditismo dos produtos e serviços ofertados e quanto maior for a aceitabilidade pelo mercado, maiores tendem a ser as oportunidades de ampliação dos empreendimentos, do emprego e da



RELISE

renda. O economista Joseph Schumpeter, inclusive, propôs, inicialmente, que o empreendedor fosse o sujeito que destrói a ordem econômica vigente pela introdução de novos produtos e serviços, pela invenção de novas modalidades organizacionais ou pelo aproveitamento de novos materiais e recursos (GOMES, 2010; BAGGIO; BAGGIO, 2014; MACHADO *et al.*, 2015). O empreendedor schumpeteriano seria capaz de detectar e tirar proveito das oportunidades causadas pelos progressos tecnológicos, introduzindo e transformando ambientes com metodologias modernizadoras de produção, ampliando comércios, aglomerando valores com recursos materiais e financeiros, criando novas empresas e tornando possível até a geração de novos círculos financeiros (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017). Gomes (2010) entende que Schumpeter, de forma ampla, foi o responsável por consolidar o campo do empreendedorismo, integrando, principalmente, o termo à inovação e influenciando todos aqueles que vieram a pesquisar o assunto.

Hodiernamente, contudo, a literatura que investiga a dinâmica das motivações empreendedoras começou a partir da década de 1980 a compor um campo de pesquisas do empreendedorismo, desdobrando-se em diferentes trabalhos (CORRÊA; VALE, 2013). Vale, Corrêa e Reis (2014) acreditam, inclusive, que são os valores, a necessidade de sobrevivência e a busca por conquistas e autorrealização que motivam diversas pessoas a desenvolver atividades empreendedoras. Com efeito, prevalece a noção teórica de que os indivíduos se engajam no empreendedorismo impelidos principalmente por duas razões consideradas, de forma geral, antagônicas: a oportunidade e a necessidade. Assunção, Queiroz e Costa (2017) defendem que tais elementos são comumente confundidos, mas que existe uma ampla distinção entre eles, pois enquanto a “[...] oportunidade caracteriza-se por uma situação oportuna para fazer algo que possa gerar benefícios, visando à melhora da situação do indivíduo num momento adequado”, a necessidade, por sua vez, seria “[...]”



RELISE

aquilo que deve ser realizado com o intuito de conservação da vida, ou seja, é atribuída àqueles que são privados de bens necessários à vida” (2017, p. 5).

Para Pereira e Fabrício (2016), falar em empreender por oportunidade seria o mesmo que potencializar lucros por intermédio de um espírito ou visão e abordar a ação empreendedora de modo mais individual do que coletivo. Isso se verificaria principalmente em países subdesenvolvidos nos quais as taxas de empreendedorismo por oportunidade tendem a expressar o lado positivo da atividade empreendedora (DORNELAS, 2008). Vasconcellos e Delboni (2015) acreditam que esses indivíduos iniciam suas atividades para melhorar sua condição de vida, ao observar uma oportunidade para empreender a partir de seus conhecimentos técnicos e acadêmicos, ou pelos saberes empíricos desenvolvidos a partir de suas experiências em atividades ora exercidas. Esses empreendedores, por um lado, procuram, geralmente, vantagens associadas ao trabalho autônomo como: liberdade; independência; autonomia para tomar decisões; prestação de contas apenas para si próprio; chance de encarar desafios; não ter patrão; orgulho; ter mais tempo para a família; satisfação; e fuga da rotina (VASCONCELLOS; DELBONI, 2015).

Por outro lado, os empreendedores por necessidade seriam caracterizados como aqueles que agem buscando meios de segurança e sobrevivência, isto é, são motivados a instaurar negócios incitados pela insuficiência de chances de encargos e proventos (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017). Dornelas (2008) declara, inclusive, que o emprego tem estado desproporcionalmente abaixo da grande procura por vagas de trabalho, gerando certa cominação e vulnerabilidade no sujeito, o que o motiva à idealização da sua própria fonte de renda como forma de se afiançar financeiramente. Logo o empreendedorismo por necessidade difere do empreendedorismo por oportunidade em diversos sentidos e tende a ser encarado como o lado negativo ou mais fraco. Ademais, os empreendedores



RELISE

por necessidade não deteriam conhecimentos sobre o mercado e, quase sempre, não possuiriam vivência no campo em que pretendem atuar, recursos, apoio financeiro, instrução e referências relativas a atividade empreendedora. Corroborando com esse argumento, Silva (2016) acredita que diferentemente do empreendedorismo por oportunidade, os números da informalidade – englobando as motivações dos trabalhadores informais na procura do empreendedorismo como sustento – mostram que a inaptidão e a ausência de conhecimento acabam levando ao insucesso.

Vasconcellos e Delboni (2015) esclarecem que empreendedores por oportunidade, apesar de possuírem opções de trabalho, decidem ingressar em um novo empreendimento. Eles detêm níveis de escolaridade e qualificações maiores e empreendem com a finalidade de aumentar a renda ou para se tornar independentes em relação ao trabalho. Enquanto isso, os empreendedores por necessidade estão mais suscetíveis ao contexto econômico dos países e a tendência é que diminuam quando há aumento na oferta de empregos. Com isso, é possível observar que a taxa de empreendedorismo por necessidade remete muito mais à procura por alternativas que permitam aos trabalhadores a sua subsistência, do que à criação de riqueza ou ao sonho do próprio negócio (ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017). Diante disso, Dornelas (2008) defende que o empreendedorismo por oportunidade tem maiores chances de sucesso, tendo um forte peso no crescimento econômico de uma nacionalidade. É justamente por essa razão, que a atividade empreendedora movida por necessidade é mais visualizada em países que ainda se encontram em fase de desenvolvimento econômico e sobretudo social, como o Brasil.

Conforme o relatório divulgado pelo GEM, no ano de 2017, foi constatada, no Brasil, uma Taxa Total de Empreendedores (TTE) equivalente a 36,4% (GEM, 2017). Isso significa que, a cada 100 brasileiros adultos (entre



RELISE

homens e mulheres com 18 e 64 anos), 36 deles conduziam alguma atividade empreendedora. Em dados absolutos, isso significa afirmar que quase 50 milhões de pessoas fazem parte do contingente de brasileiros que empreendem ou que realizaram no referido ano alguma atividade, tendo em vista a criação de um empreendimento num futuro próximo. No que tange à motivação para o empreendedorismo, o relatório concluiu que 59,4% desses empreendedores iniciais são motivados por oportunidade, enquanto que outros 39,9% são motivados por necessidade. Além disso, o estudo averiguou que entre os empreendedores por oportunidade 43% empreendem objetivando uma maior independência e liberdade profissional; 35,2% pela elevação da renda pessoal; 18,5% somente para a conservação da renda pessoal, enquanto 3,3% apontaram diferentes motivos (GEM, 2017). Incorporando os dois primeiros grupos, 78,2% enxergam uma oportunidade de aperfeiçoar a vida a partir do empreendimento que estão abrindo.

Silva (2016) argumenta que apesar do avanço e até mesmo alteração entre os índices de empreendedorismo por necessidade e oportunidade, desde o ano de 2010, a taxa de empreendedorismo por oportunidade se mantém historicamente inferior à taxa de empreendedorismo por necessidade. Para Dornelas (2008), esta realidade contribui para aumentar o índice de falência das empresas, uma vez que a criação de uma empresa por si só não assegura a arrancada rumo ao crescimento econômico através do empreendedorismo, a não ser que esses empreendimentos estejam centrados em oportunidades de mercado.

Em se tratando dos conhecimentos, experiências e habilidades para a abertura de um empreendimento, o estudo verificou que os pesquisados se mantêm autoindulgentes. Isto significa que para 55,6% dos empreendedores brasileiros, eles próprios acumulam plenas condições cognitivas e operacionais para se arriscarem em uma tentativa empreendedora (GEM, 2017). De acordo



RELISE

com a história, esse indicador se mantém sempre superior a 50%. Ademais, para mais da metade dos pesquisados, o medo de fracassar não se constitui como um fator que impeça a iniciação de um negócio. Machado *et al.* (2015) concluem que o período entre 2008 e 2015 refletiu uma tendência ao aumento da Taxa de Empreendedorismo Inicial (do inglês TEA) em cenários de crise. Logo, os efeitos da crise de 2008 sobre o trabalho ocasionaram o aumento significativo do desemprego e, conseqüentemente, do número de pessoas que buscaram novas oportunidades ou outras formas de manutenção da renda. Conforme os dados apresentados pelo GEM (2017), pode-se inferir que isso vem se repetindo atualmente no cenário nacional.

No Brasil, tornar-se um empreendedor bem-sucedido não é uma tarefa simples, principalmente, porque o empreendedor, além de enfrentar os desafios e riscos do mercado, necessita lidar com a carga tributária excessiva, a indolência da justiça, o problema para contratar mão de obra capacitada, entre outros fatores (SILVA, 2016). Ainda que o país tenha avançado nos últimos trinta anos no ambiente empreendedor, o Brasil é um país pouco desenvolvido no setor empresarial e suscetível às flutuações econômicas e políticas, além da ausência de investimentos em conhecimento e educação para o bom desenvolvimento de empreendedores. Independentemente da motivação, as nações que investem na qualificação dos seus empreendedores – tanto por oportunidade quanto por necessidade – apostam na formação de empresas mais competentes e produtivas. Até mesmo os empreendedores por necessidade são capazes de produzir resultados positivos para os seus empreendimentos, transformando-os em chances de novos ganhos.



RELISE

107

## **CONDOMÍNIOS RESIDENCIAIS FECHADOS: O COMÉRCIO INFORMAL EM UMA ALTERNATIVA MODERNA DE MORADIA**

Dunker (2009) argumenta que, ao longo da história humana, a moradia sempre representou as condições socioeconômicas do morador. Com isso, o poder aquisitivo e o status sempre estiveram ligados à aparência e ao esplendor das residências. É inevitável que, além da tão almejada segurança por parte dos moradores, residir em um condomínio fechado é alcançar o auge do status social, é evidenciar para toda a cidade seu triunfo e êxito financeiro, tendo em mente o alto padrão dos imóveis de luxo e o seu elevado custo de manutenção (ESTEVES; NOGUEIRA, 2013; SANTOS; SOUZA, 2017). Sposito (2006) e Bizzio (2015) entendem que se, por um lado, a intensa oferta de condomínios é certamente o resultado de uma demanda social – por mais segurança; por temor; pelo afastamento do caos e stress da vida urbana; pelo anseio de ser participante de uma comunidade de iguais, por mais privacidade – por outro, reflete uma estrutura morfológica social que redefine drasticamente o significado tradicional da cidade contemporânea.

Esse tipo de modalidade residencial, atualmente, está bastante presente nas cidades brasileiras. Esteves e Nogueira (2013) afirmam que os condomínios fechados não se restringem mais às cidades grandes e às metrópoles, haja vista que estão ocupando uma parcela significativa do tecido urbano em cidades médias. Diversos teóricos mostram que, com a crescente urbanização no Brasil, a opção por se viver em condomínios horizontais e verticais se transformou em uma tendência, que tem sido utilizada como forma de garantir a otimização do espaço urbano (SPOSITO, 2006; CABRAL; ALMEIDA, 2015; SILVA; SANTOS, 2016; LIRA *et al.*, 2017). Como bem destaca Dunker (2009, p. 2), “[...] a cultura brasileira no período pós-inflacionário, pode ser descrita pela expansão da lógica do condomínio que parece ter alterado, gradativamente, a antiga relação parasitária e clientelista



RELISE

entre vida pública e vida privada”. No Nordeste, conforme apontam Lira *et al.* (2017), a demanda do setor imobiliário cresceu bastante desde a década passada, sobretudo com relação aos imóveis de luxo. Esta procura desencadeou a valorização crescente e acelerada dos imóveis, influenciando diretamente na proliferação de empreendimentos residenciais fechados. Este processo ocorre em diversas capitais nordestinas e, inclusive, em cidades de porte menor.

Ao passo das vantagens da escolha pela morada em condomínios fechado, tem-se observado a presença e até mesmo expansão e atividades comerciais nesses espaços que outrora seriam reservados apenas a moradia. O comércio é o ambiente público onde mercadores exibem e negociam seus bens e mercadorias, logo são as relações de troca que consolidam tal atividade. Assim sendo, é a oferta e a demanda por produtos e/ou serviços que possibilita a existência do mercado. Em tese, o comércio é tido enquanto formal na medida em que a realização das suas atividades comerciais se dá por meio de um empreendimento constituído legalmente para tal fim, com autorização de operação, registro formal, razão social e endereço claramente definidos. Se não houver estas condições, trata-se, de um comércio informal, o qual pode ser exemplificado pelo que é praticado por vendedores ambulantes e camelôs (LIMA, 2017). Por um lado, Noronha (2003) entende que o comércio informal é caracterizado por uma gama de atividades econômicas executadas sem regularizações oficiais. Por outro, Barroso (2011) entende que a atividade comercial informal, particularmente, é evidenciada pela incongruência entre efemeridade e permanência.

A população que mora em condomínios visa, além de segurança, a praticidade e a comodidade. Para Silva e Santos (2016), é nesse cenário que empreendedores encontraram uma grande oportunidade de negócio, através da abertura de empreendimentos comerciais dentro de condomínios





RELISE

residenciais. Dessa forma, eles acreditam que o estabelecimento de atividades econômicas dentro de condomínios agrega valor para os condôminos, receita para o condomínio e lucro para o empreendedor. Além disso, moradores que se dedicam a desenvolver atividades comerciais em seus próprios locais de moradia acreditam ter uma oportunidade para ganhar uma renda extra.

A informalidade é uma realidade dentro dos condomínios residenciais brasileiros, principalmente das grandes cidades e metrópoles. Silva e Santos (2016) acreditam que o comércio informal é algo tido como positivo entre os moradores de condomínios residenciais e se dá por meio das mais variadas formas, como o estabelecimento de mercados e feiras abertas (também chamadas livres), em ruas e praças, nos quais os comerciantes expõem suas mercadorias ou até mesmo em pontos específicos estabelecidos pelo próprio condomínio. Além disso, existem aqueles que desenvolvem práticas comerciais dentro de suas próprias residências ou das residências de seus clientes. Para Gavazza e Toledo (2016), a oferta de produtos e serviços em condomínios ganha na sua espacialidade um novo sentido, pois são espaços privados que também permitem a ocupação pública, ou seja, que se caracterizam pelo uso híbrido, no sentido de espaço público-privado.

O comércio de rua ou informal costuma ser visto sob uma ótica negativa no ambiente urbano (PAMPLONA, 2013). Todavia, Lima (2017) entende que nem sempre essa constatação é confirmada, uma vez que o comércio informal acaba suprimindo eventuais lacunas no mercado, seja através do variado leque de mercadorias ofertadas, seja pelo motivo do oferecimento dos produtos a preços mais acessíveis. Meneguín e Bugarin (2008) acreditam que desconsiderar esses aspectos é olhar de maneira categórica e taxativa para uma atividade comercial que, antes de qualquer julgamento, mantém-se sempre suprimindo as demandas da população. O aparecimento de novas demonstrações desse fenômeno, inclusive, foi o culpado pelo alargamento do



RELISE

nicho das atividades informais, permitindo que o trabalho informal e o comércio popular fossem adicionados ao vasto e heterogêneo campo da informalidade (KREIN; PRONI, 2010). Com isso, indivíduos procuram, por meio do comércio informal, uma forma de manter sua subsistência, assim como meios para melhorar a sua renda, em função, principalmente, do desemprego, muito embora existam aqueles que aspiram ter o próprio negócio pelas mais diversas razões, sejam elas de autorrealização, busca por autonomia ou flexibilidade de horários ou até mesmo pela identificação de uma oportunidade (LIMA, 2017).

## PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa é de natureza empírica, ao permitir a aproximação e compreensão de uma realidade prática, desconhecida no contexto acadêmico local, a partir da obtenção de dados empíricos colhidos junto a comerciantes informais estabelecidos em condomínios fechados no município de Vitória da Conquista, Bahia. Quanto ao objetivo proposto, a pesquisa possui um caráter descritivo e exploratório. O estudo é descritivo, pois tem como finalidade a descrição das características do fenômeno e da população pesquisada e exploratório, ao tratar de um tema pouco estudado na academia. Ademais, não se identificou nas principais bases locais pesquisa dessa natureza no município que investigasse tal objeto empírico de estudo. Optou-se pelo levantamento ou *survey*, tendo em vista que tal técnica possibilita a interrogação direta de pessoas cujo comportamento, opiniões e valores se deseja conhecer (GIL, 2010),

Adotou-se como campo de pesquisa o município de Vitória da Conquista – Bahia, especificamente, a sua área territorial urbana que se encontra entre as áreas de maior valorização da cidade, na qual as estratégias de apropriação do espaço ganharam um novo sentido: os condomínios residenciais fechados. Este modelo de empreendimento, que tem se destacado



RELISE

no cenário nacional, é bastante presente na cidade e ocupa diversas áreas do território municipal. A população do presente estudo, que se refere à totalidade de indivíduos que possuem características definidas para uma determinada pesquisa (GIL, 2010), constituiu-se dos 210 condomínios residenciais fechados registrados oficialmente junto à Secretaria de Infraestrutura Urbana da PMVC (Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista).

Para alcançar o objetivo proposto, formularam-se como critérios de seleção da amostra: (1) ser um condomínio residencial fechado e; (2) possuir algum tipo de prática de comércio informal. Optou-se, então, pela amostra não probabilística, adotando-se o critério de acessibilidade, ou seja, a amostra foi definida de acordo com o acesso que os pesquisadores possuíam ao objeto empírico. Diante disso, 11 condomínios foram visitados para coleta de dados.

Os instrumentos de coleta adotados foram o formulário e a entrevista. O primeiro porque facilita e agiliza a coleta de dados e o segundo porque proporciona uma interação entre o pesquisador e o informante. O formulário foi constituído de 32 perguntas abertas e fechadas, sendo que o conjunto de participantes foi definido de acordo com o procedimento de adesão por conveniência e compôs-se por 30 respondentes. A entrevista semiestruturada conteve 17 questões, sendo aplicadas com oito participantes pré-selecionados. Além disso, foi possível a observação direta do contexto da atividade, que foram complementadas por eventuais entrevistas informais com os sujeitos observados.

O tratamento dos dados foi realizado por meio de uma interpretação quali-quantitativa. A apreciação dos dados foi feita com o emprego de estatística descritiva, possibilitando a apresentação de dados quantitativos de forma manejável, permitindo a descrição das variáveis, isoladamente ou a partir de associações (DYNIEWICZ, 2009). Além disso, a apreciação dos dados ocorreu também de forma qualitativa, analisando-se as informações de forma



RELISE

112

não estruturada e buscando a interpretação dos fatos e fenômenos, ao se considerar a subjetividade (percepção/consciência) dos sujeitos entrevistados (DYNIEWICZ, 2009). Os formulários passaram pelos processos de codificação das respostas, tabulação dos dados e cálculos estatísticos, utilizando como base o programa *Excel Office 2016* da *Microsoft*. Os resultados obtidos foram transformados em gráficos e submetidos a uma análise quantitativa. Quanto às entrevistas, os áudios obtidos das gravações foram transcritos utilizando-se um programa processador de texto. Em seguida, esses relatos foram analisados sob uma perspectiva qualitativa.

### **COMERCIANTES INFORMAIS: PERFIL SOCIOECONÔMICO**

Para fins de cumprimentos dos termos de consentimento e confidencialidade, os indivíduos que participaram desta pesquisa terão sua identidade preservada. Conforme os resultados expressos na Tabela 1, houve o predomínio do público feminino no tocante à prática de atividades comerciais informais nos condomínios analisados, tendo em vista que a quantidade de mulheres é três vezes maior do que a quantidade de homens. Com isso, é possível inferir que o desempenho de tais atividades parece ser menos acessível ou menos atrativo para os homens. Ao que parece, os índices apurados na presente pesquisa ratificam os dados do GEM (2017) os quais expressam que, historicamente, o público feminino brasileiro é um dos que mais empreende no planeta. Cacciamali (2007) e Kon (2008) entendem que diante da atual conjuntura socioeconômica, das novas estruturas produtivas e do baixo crescimento, a ocupação informal passa a ser uma alternativa cada vez mais definitiva, logo, a inclusão feminina na informalidade pode estar associada à busca de diversas mulheres em garantir alguma proteção financeira para si e para a família.



RELISE

113

**Tabela 1 – perfil socioeconômico dos comerciantes informais**

<b>Sexo</b>	<b>Faixa etária</b>	<b>Estado civil</b>	<b>Escolaridade</b>
masculino 26,6%	até 17 anos 0,0%	solteiro 6,7%	1º grau incompleto 3,3%
feminino 73,3%	18 a 25 anos 10,0%	casado 46,7%	1º grau completo 6,7%
<b>Moradia</b>	26 a 33 anos 23,3%	união estável 10,0%	2º grau incompleto 10,0%
imóvel próprio 66,7%	34 a 41 anos 50,0%	mora c/ alguém 23,3%	2º grau completo 26,7%
aluguel 23,3%	42 a 49 anos 16,7%	divorciado 13,3%	superior incompleto 33,3%
imóvel de outros 10,0%	mais de 49 anos 0,0%	viúvo 0,0%	superior completo 20,0%
<b>Nº de moradores</b>	<b>Nº de filhos</b>	<b>Trabalho fixo</b>	<b>Renda familiar mensal</b>
um 3,3%	nenhum 10,0%	estágio 6,7%	até 1 salário mínimo 0,0%
dois 6,7%	1 filho 26,7%	empresa privada 63,3%	entre 1 e 2 salários 0,0%
três 26,7%	2 filhos 33,3%	empresa pública 6,7%	entre 2 e 3 salários 40,0%
quatro 26,7%	3 filhos 16,7%	profissional liberal 0,0%	entre 3 e 4 salários 30,0%
cinco 33,3%	4 filhos 10,0%	aposentado, pensão 0,0%	entre 4 e 5 salários 16,7%
seis ou mais 6,7%	5 ou mais 3,3%	autônomo 23,3%	mais de 5 salários 13,3%

Fonte: Pesquisa de campo (2019).

No que tange à faixa etária, os resultados indicaram a existência de um perfil adulto entre os comerciantes, uma vez que a média de idade se concentrou nas faixas dos 26 aos 33 anos e dos 34 aos 41 anos, com uma preponderância da faixa entre 34 e 41 anos (Tabela 1). O levantamento também apurou que 46,7% são casados, compondo o maior percentual. Um aspecto importante a ser notado é o fato de que o somatório dos índices das pessoas que são casadas com união estável, que moram com um companheiro e que são divorciadas, resulta em uma taxa agregada de 93,3%, demonstrando que a maior parte dos comerciantes já constituiu família. Com isso, há um esforço laboral maior para atender às necessidades de uma família, tendo em



RELISE

vista que se verificou a existência de filhos e/ou dependentes legais entre 90% dos indivíduos casados.

No que se refere à moradia, houve o predomínio de comerciantes morando em casas próprias (66,7%), seguido pelas moradias alugadas (20%). Tais resultados acompanham a atual média nacional averiguada na PNADC (IBGE, 2018), que comprovou a predominância da ocupação em casas próprias (66,7%). Além disso, é possível inferir que o alto índice de sujeitos que residem em casas próprias é também reflexo do grande número de condomínios residenciais existentes no município conquistense. De fato, conforme Abreu (2011), Silva (2012) e Cabral e Almeida (2015), as últimas décadas representaram o período de maior crescimento urbanístico e populacional para Vitória da Conquista, tornando-a uma cidade atrativa em todo o sudoeste baiano. Outro fator importante a ser destacado é o fato de que mais de 80% das residências dos pesquisados compõem-se de 3 a 5 moradores (Tabela 1). Tais implicações convergem com as ponderações de Rosa e Cleps (2015), que se referiram às dificuldades, enfrentadas pelos trabalhadores informais, para sobreviver e sustentar suas famílias, principalmente, devido ao elevado custo de vida nas cidades médias.

A análise dos dados revelou que a maioria das pessoas que estudou até o ensino médio incompleto (20,0%) trabalha como autônomo, consequência da pouca qualificação exigida pela ocupação. A baixa escolaridade pode levar os trabalhadores recorrerem à informalidade para garantir o seu sustento, tendo em vista que o pouco nível de instrução acaba limitando drasticamente o universo de empregos formais que tais pessoas poderiam ingressar (CACCIAMALI, 2007; CLEPS, 2009; SILVA 2016; ASSUNÇÃO; QUEIROZ; COSTA, 2017). No entanto, 63,3% dos pesquisados alegaram trabalhar como funcionários de empresas privadas (Tabela 1). Ao se fazer o cruzamento dos dados sobre trabalho e grau de escolaridade, verificou-se que os indivíduos



RELISE

115

com emprego fixo, na maioria das vezes, possuem maior grau de escolaridade, ou seja, têm mais opções de emprego, com isso, presume-se que não necessitariam trabalhar na informalidade, porém, conciliam emprego formal com atividade informal. Tal constatação leva a crer que esses sujeitos encaram a atividade como um trabalho paralelo que atua como complemento para o sustento.

A renda familiar mensal apurada esteve entre 2 e 3 salários mínimos (40,0%) e entre 3 e 4 salários mínimos (30,0%). Tal verificação pode ser explicada pela quantidade de pessoas que possuem um emprego fixo e atuam paralelamente com o empreendimento e pelo fato de que a maioria dos comerciantes trabalha para ajudar o cônjuge nas despesas domésticas não sendo os únicos responsáveis pelo sustento familiar. Cabe ressaltar ainda que a renda familiar, segundo os empreendedores, varia mensalmente, tendo em vista que costuma aumentar ou diminuir de acordo com o volume de vendas de cada período, além de sofrer variações de acordo com as horas e os dias trabalhados a cada semana.

## **MOTIVAÇÕES PARA O COMÉRCIO INFORMAL**

A Tabela 2 estabelece uma relação entre as motivações que influenciam os comerciantes a possuir um trabalho e as motivações que os levaram a ingressar no comércio informal. Há uma predominância da elevação dos rendimentos como principal motivação para o exercício da atividade, uma vez que 53,3% responderam que a motivação para o ingresso na informalidade foi a obtenção de uma renda extra, seguida pelo desejo de ser dono do próprio negócio (20%). Verificaram-se índices semelhantes na pesquisa de Vale, Corrêa e Reis (2014), que identificaram os motivos que levaram 170 pesquisados a iniciar empreendimentos informais. Constatou-se que o desejo



RELISE

116

de ser dono do próprio negócio, a identificação de uma oportunidade de negócio e o aumento da renda foram as motivações mais recorrentes.

**Tabela 2 – Motivo pelo qual trabalha x Motivo pelo qual ingressou no comércio informal**

Motivação para possuir um trabalho	Motivação para trabalhar com o comércio informal						Total
	falta de oportunidades formais	obtenção de uma renda extra	ser dono do próprio negócio	incentivo de familiares e amigos	voltar ao mercado de trabalho	nenhum dos motivos anteriores	
<b>para ajudar meus pais nas despesas domésticas</b>	-	-	-	-	-	-	<b>3,3</b>
para ajudar o cônjuge nas despesas domésticas	6,7	26,7	3,3	3,3	3,3	3,3	<b>46,7</b>
<b>para o meu sustento e o de minha família</b>	3,3	10,0	13,3	-	-	-	<b>26,7</b>
para adquirir experiência	3,3	-	3,3	-	-	-	<b>6,7</b>
<b>para ser independente</b>	-	13,3	-	-	-	-	<b>13,3</b>
não preciso trabalhar, mas gosto	-	3,3	-	-	-	-	<b>3,3</b>
<b>Total</b>	<b>13,3</b>	<b>53,3</b>	<b>20,0</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa de campo (2019).

Observa-se, por um lado, que quanto mais os indivíduos respondem que o principal motivo para a criação do empreendimento foi razões pessoais (como ser independente, adquirir experiência ou mesmo por gostar de trabalhar) menor é a escolha da obtenção de uma renda extra. Por outro, quanto maior o grau de responsabilidade para com o sustento familiar, isto é, o comprometimento em ajudar o cônjuge ou ser o único responsável pela manutenção da família, mais acentuada fica a escolha pela renda extra, servindo como um estímulo para o exercício da atividade informal. Além disso, a análise das entrevistas permite inferir que a obtenção de uma renda extra é mencionada em todos os relatos para justificar a escolha pelo ingresso na





RELISE

informalidade. Grande parte dos entrevistados trabalha no negócio para ajudar o cônjuge e, em três casos, constatou-se que eles também atuavam no comércio, vendendo o mesmo produto de seu emprego formal em seus condomínios residenciais. Em outros termos, a predominância de um público feminino neste estudo é explicada quando se constata que elas estão dispostas a ajudar nas despesas domésticas: “o que motiva é ajuda na renda da família, tendo um extra” (EMPREENDEDOR 5); “[...] ter uma renda a mais pra ajudar em casa [...] ajuda bastante, a gente precisa pagar as contas [...] E isso me motiva a trabalhar com o negócio” (EMPREENDEDOR 1).

É possível também observar uma predominância do incremento dos rendimentos como principal motivação para o exercício do comércio informal. Vale, Corrêa e Reis (2014) ratificam esta constatação ao alegarem que a ocupação informal acaba se constituindo em uma possibilidade de se acessar mais oportunidades de trabalho e, conseqüentemente, obter novas fontes de renda. Além disso, os pesquisados empreendem mais por necessidade, embora tenham visto uma oportunidade de obtenção ou aumento de renda através do comércio informal. Esse resultado é confirmado por Vasconcellos e Delboni (2015), ao esclarecerem que empreendedores por oportunidade detêm níveis de escolaridade maiores e empreendem com a finalidade de aumentar a renda ou para se tornarem independentes em relação ao trabalho e, mesmo possuindo opções de trabalho formal, optam por ingressar no empreendedorismo.

O Empreendedor 7 trabalha como técnico de informática em uma instituição privada e realiza o próprio comércio informal fazendo atendimentos domiciliares no condomínio em que reside. Ele explica que o seu objetivo é trabalhar como *home office* e, futuramente, abrir a própria empresa: “[...] trabalhar pra você mesmo, dentro de casa [...] eu acho que essa é a vontade de quase todo mundo que trabalha na minha área” (EMPREENDEDOR 7). Em



RELISE

outros dois relatos, os Empreendedores 6 e 8 relataram também o desejo de se tornar dono do próprio negócio:

[...] é pela a alegria de ter o negócio próprio, né? [risos] [...] de sorrir pra vida e dizer 'rapaz consegui meu negócio próprio', é bom demais! Saber que você montou algo em que você não viu na cidade ainda não. Uma comodidade, uma praticidade pra dentro do condomínio, pros moradores, isso é muito bom! (EMPREENDEADOR 8).

Ah... o fato de você tá trabalhando para você mesmo, né? E está se sentindo satisfeita com o seu negócio, você [...] acaba enxergando isso como uma motivação, né? É muito bom você trabalhar para você mesmo, não ter uma pessoa para te ordenar, você mesmo faz seu horário. Ter um tempo maior com a família, não passar por tanto estresse, como você passa quando você é registrado [...] (EMPREENDEADOR 6).

As falas dos comerciantes convergem com a perspectiva de Rangel (2015), ao declarar que a autonomia concedida pelo estado de ser “patrão de si mesmo”, mesmo que na atividade informal, constitui-se em um mecanismo pelo qual muitas pessoas se sentem capazes de visar novos planos de vida.

Na perspectiva dos entrevistados, uma das motivações que influenciou a abertura dos empreendimentos foi a facilidade que eles encontraram para montar os negócios, visto que são utilizados apenas a própria força de trabalho, ou seja, é mais simples e barato do que outras formas comerciais. Este resultado está de acordo com Vasconcellos e Delboni (2015), que afirmam que indivíduos que desejam ser donos do próprio negócio, atuando na informalidade, dedicam-se a nichos específicos de mercado, nos quais não há a necessidade de grandes somas de investimento ou técnicas mais elaboradas, a exemplo dos pequenos negócios urbanos, como o comércio informal.

Em se tratando do incentivo para a abertura dos empreendimentos, que tem relação com a identificação da oportunidade e o desenvolvimento conceitual do negócio, 34% responderam que não foram incentivados por ninguém, apenas por si mesmo. Outra parcela, 31%, afirmou que foi



RELISE

incentivado pela família, 21% disseram que foram incentivados pelos amigos ou colegas, 10% foram incentivados através da internet e 7% pelo exemplo de terceiros. Verifica-se, com isso, um índice agregado de 52% que foram incentivados pela família e amigos. Este resultado está de acordo com os estudos de Corrêa e Vale (2013) e Pereira e Fabrício (2016), que consideraram a influência do ambiente em que o empreendedor está inserido como um dos principais aspectos para a captação da oportunidade e o surgimento da ideia inicial do empreendimento. Ademais, o suporte oferecido pela família e amigos é fundamental para o funcionamento do empreendimento.

Observaram-se cinco relatos nos quais os empreendedores afirmaram contar com o apoio da família. Nesses casos, os familiares aparelharam-se dos mais diversos tipos de ajuda: proveram a ideia do negócio em si, deram sugestões para propaganda e divulgação, escolheram o nome do negócio e criaram a decoração, como esclarece o Empreendedor 3:

[...] foi minha filha que me ajudou com as coisas, montar tudo, ela é muito criativa e pensou em cada detalhe, tipo o layout do cardápio, as embalagens, foi tudo ela que fez. Geralmente, eu fico na cozinha e ela na divulgação. Quando ela não tá na escola, ela vem pra cá me ajudar com as vendas também (EMPREENDEDEDOR 3).

Em contrapartida, em dois casos, os entrevistados contaram com o apoio de amigos que se constituíram, primordialmente, fonte de inspiração: “bom, o meu negócio [...] ele começou através da influência de uma amiga, porque ela tem um negócio parecido com o meu lá no condomínio que ela mora” (EMPREENDEDEDOR 5). Por fim, somente em um caso, o próprio comerciante foi unicamente o responsável pela concepção e criação do empreendimento: “[...] tive a ideia de colocar esse comércio dentro da minha casa e comercializar, planejei e eu mesmo que fiz tudo sozinho. Eu sempre tive vontade de abrir um negócio pra ganhar mais um dinheirinho” (EMPREENDEDEDOR 4). No que diz respeito aos primeiros clientes, verificou-se que tanto os familiares quanto os amigos foram importantes na captação dos



RELISE

120

primeiros consumidores. Eles ajudaram os comerciantes se tornando os próprios clientes ou indicando outras pessoas. Os dados apresentados e as falas dos empreendedores encontram respaldo também na pesquisa de Pereira e Fabrício (2016), que comprovaram que experiências anteriores possibilitavam a criação de laços e relacionamentos que dotam os indivíduos de habilidades técnicas e referências, mesmo que mínimas, facilitando, com isso, o início da atividade empreendedora.

A Tabela 3 trata do tempo em que os empreendedores pesquisados atuam com os empreendimentos dentro dos condomínios residenciais fechados. Pode se inferir que todas as faixas temporais possuem alguma representatividade, com destaque para dois aspectos importantes. O primeiro refere-se ao tempo de experiência na atividade informal, pois uma parte desses empreendedores já passou dos primeiros três anos de trabalho. O segundo relaciona-se ao predomínio dos comerciantes informais mais “novos”, com menos de 1 ano e entre 1 e 2 anos de dedicação ao empreendimento. Mesmo que o comércio informal em condomínios seja uma prática muito comum em diversas cidades, a exemplo de Salvador e São Paulo, em Vitória da Conquista, esse fenômeno é muito recente, especialmente, pelo fato de a maioria dos condomínios existentes no município terem sido inaugurados a pouco tempo. Somente no período 2010-2018, foram construídos, aproximadamente, 133 condomínios residenciais fechados na cidade (VITÓRIA DA CONQUISTA, 2018), mostrando como o comércio informal nesses ambientes ainda dá os primeiros passos.

No que diz respeito à motivação para continuar trabalhando com o empreendimento, percebe-se ainda na Tabela 3 que 33,3% alegaram manter o negócio devido a autonomia, conforme resultados de Vale Corrêa e Reis (2014). A oportunidade de crescimento do negócio representou 26,7%, seguido pela estabilidade (26,7%), afinidade pelo negócio (10%) e por não conseguir



RELISE

121

outro tipo de emprego (3,3%). É interessante observar que, até os três anos de atuação no comércio informal, a autonomia tem uma maior importância para os pesquisados em relação a estabilidade e a oportunidade de crescimento do negócio, no entanto, a partir dos três anos de empreendimento aberto, prevalece a estabilidade financeira. Isso explica o fato de que os pesquisados o fazem no intuito de complementar uma renda pré-existente e para se tornarem independentes em relação ao trabalho, não existindo uma necessidade básica de sobrevivência que justifique a opção pela ocupação informal.

**Tabela 3 – Tempo de atuação x Motivo para continuar com o comércio informal**

Motivação para continuação do comércio informal	Tempo de atuação com o comércio informal						Total
	menos de 1 ano	1 a 2 anos	2 a 3 anos	3 a 4 anos	4 a 5 anos	acima de 5 anos	
<b>estabilidade</b>	-	-	6,7	13,3	3,3	3,3	<b>26,7</b>
<b>Autonomia</b>	13,3	10,0	6,7	3,3	-	-	<b>33,3</b>
<b>oportunidade de crescimento do negócio</b>	10,0	10,0	6,7	-	-	-	<b>26,7</b>
afinidade pelo negócio	3,3	3,3	3,3	-	-	-	<b>10,0</b>
<b>por não conseguir outro tipo de trabalho</b>	3,3	-	-	-	-	-	<b>3,3</b>
distração, para passar o tempo	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>30,0</b>	<b>23,3</b>	<b>23,4</b>	<b>16,7</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa de campo (2019).

Os indícios de descontentamento dos empreendedores em relação a renda auferida, evidenciado pela análise dos dados e estratégias utilizadas pelos sujeitos para aumentarem a própria renda em busca de melhor estabilidade financeira e autonomia, são fatores apontados por Vale, Corrêa e Reis (2014), Vasconcellos e Delboni (2015), Silva (2016) e Assunção, Queiroz e Costa (2017).



RELISE

122

## **INFORMALIDADE: DAS VANTAGENS E DESVANTAGENS A SATISFAÇÃO**

Como demonstrado na Tabela 4, verificou-se que dentre as alternativas que foram disponibilizadas no formulário, as três principais vantagens do comércio informal mais apontadas foram: aumento da renda, ser dono do próprio negócio e liberdade para organizar o próprio horário de trabalho. Observa-se, com isso, que os comerciantes percebem como benefícios do comércio informal a estabilidade financeira, ligada a possibilidade de complementação da renda e a autonomia em relação ao trabalho. Vale ressaltar que os informantes poderiam marcar até três opções. Diversos teóricos justificam tais constatações ao enfatizarem que a possibilidade de obtenção de uma renda e a condição de se tornar “patrão de si mesmo” constituem-se como alguns dos principais proveitos oriundos do trabalho informal, influenciando diversos indivíduos a ingressarem na informalidade (NORONHA, 2003; ALMEIDA; CARMO; SILVA, 2013; VASCONCELLOS; DELBONI, 2015; SILVA, 2016).

**Tabela 4 – Vantagens do comércio informal**

<b>Tabela 4 – Vantagens do comércio informal</b>	
Número de respondentes	30
<b>Principais benefícios obtidos com o comércio informal</b>	<b>Frequência</b>
aumento da renda	27
ser dono do próprio negócio	16
conciliação do trabalho com a vida pessoal	8
não pagamento de taxas e impostos	9
liberdade para organizar o próprio horário de trabalho	14
baixos custos	6

Fonte: Pesquisa de campo (2019).

Durante as entrevistas, foi solicitado aos oito empreendedores que tratassem dos aspectos positivos e negativos do seu negócio. Foi possível notar que, na maioria das entrevistas, houve uma descontração nesse momento, pois os entrevistados comentaram sobre as coisas que gostam em



RELISE

123

seu empreendimento, aludindo à distintas questões do seu dia-a-dia. A maioria manifestou gostar muito do trabalho que desenvolve, principalmente, por lidar com o público, conversar com a clientela, fazer novas amizades e, muitas vezes, estar perto da família, trabalhando junto: “eu gosto demais de trabalhar com o público, com gente, ter meu próprio dinheirinho, né? Não fico na dependência de outra pessoa pra esse dinheiro vim [sic]” (EMPREENDEDOR 1). Além desses aspectos, outros pontos bastante citados foram: trabalhar para si mesmo, ganhar dinheiro extra, não ter patrão, não precisar cumprir com obrigações de um funcionário registrado, diminuição do stress e não cumprir uma jornada rígida de trabalho. Segundo o Empreendedor 4: “pra ser bem sincero gosto é de ganhar meu dinheiro extra, escolher quando vou trabalhar ou não, posso atrasar, posso até faltar sem ter que entregar atestado de médico”. Do mesmo modo, a flexibilidade de horário também foi um dos aspectos positivos bastante mencionados, principalmente, pelo fato de os empreendedores poderem realizar outras atividades, possibilitando a liberdade de se trabalhar no momento desejado.

Eu penso o seguinte: pelo fato de eu estar livre, né? E eu poder fazer meu próprio horário de trabalho [...] não passar por estresse, você tá correndo atrás de [...] de coisas novas, de produtos novos, diferentes pra trazer para comercializar e [...] eu também tenho um retorno muito bom, né? Para renda da família, então isso eu acho que é um aspecto positivo (EMPREENDEDOR 5).

Os depoimentos confirmam os dados da Tabela 4, tendo em vista que a maioria enxergou renda extra, autonomia e flexibilidade como as principais vantagens dos empreendimentos. Almeida, Carmo e Silva (2013) e Vasconcellos e Delboni (2015) ratificam os resultados obtidos, ao afirmarem que empreendedores percebem como benefícios do trabalho informal a independência, a liberdade na tomada de decisões sobre o negócio e a prestação de contas apenas para si mesmo.



RELISE

124

Em contraponto, quanto aos aspectos negativos, a Tabela 5 mostra que, dentre as opções que foram disponibilizadas no formulário, as três desvantagens mais apontadas foram: não existência de renda fixa, ausência de garantia dos direitos trabalhistas e previdenciários e preconceito e falta de credibilidade. Os índices demonstram que a maioria dos pesquisados enxerga a variabilidade da renda obtida na atividade como um dos maiores empecilhos dos empreendimentos informais. Vale salientar que era possível marcar até três opções. Esses resultados estão de acordo com Almeida, Carmo e Silva (2013), que apontam como desvantagens do trabalho informal a não existência de uma renda fixa. Aliás, esta condição se revela como o principal fator que resulta na impossibilidade de acesso a créditos e financiamentos. Ademais, não há auxílios para refeições, transporte, seguro de vida e de saúde, bem como não há o pagamento de férias, décimo terceiro, recolhimento do FGTS, INSS e nenhum tipo de licença são abrangidos pela ocupação informal. A ausência de proteções acaba provocando vulnerabilidades nos trabalhadores informais, tornando-os mais suscetíveis a distúrbios sociais, sem direitos e garantias defendidos por leis e políticas públicas. Ou seja, torna-se mais possível ou provável a precarização do trabalho.

**Tabela 5 – Desvantagens do comércio informal**

<b>Tabela 5 – Desvantagens do comércio informal</b>	
Número de respondentes	30
<b>Principais dificuldades enfrentadas com o comércio informal</b>	<b>Frequência</b>
Fiscalização	9
ausência de garantia dos direitos trabalhistas e previdenciários	18
reclamações de vizinhos e moradores	7
inexistência de renda fixa	26
acesso limitado à créditos e financiamentos bancários	10
preconceito, falta de credibilidade	11

Fonte: Pesquisa de campo (2019).





RELISE

Quanto às desvantagens, os pontos de descontentamento mais citados foram: não registro na carteira de trabalho, o que acaba impedindo o acesso a direitos trabalhistas; normatização rigorosa de alguns condomínios; riscos e incertezas relacionados ao volume de vendas; reclamações e preconceito de moradores e falta de espaço físico para a execução das atividades. Os relatos dos informantes convergem para os achados de outros estudos que constataram que as principais desvantagens percebidas por trabalhadores informais se relacionam a não cobertura dos benefícios da Previdência Social; não existência de renda fixa por conta da variabilidade das vendas – impedindo-os de controlar os ganhos e, conseqüentemente, o pagamento das despesas; não possibilidade de conseguir linha de crédito; além do preconceito ou ausência de credibilidade por parte da sociedade, que acaba enxergando a atividade como um trabalho “sujo”, precarizado e sem valor (NORONHA, 2003; KON, 2004; ALMEIDA; CARMO; SILVA, 2013; RAMOS, 2002).

Os entrevistados também foram indagados a respeito do que eles gostariam de mudar no empreendimento. Nessa questão, surgiram opiniões diversas, baseadas sobretudo nas desvantagens e dificuldades apontadas por eles anteriormente. No entanto, o ponto mais citado foi a instabilidade e a informalidade dos empreendimentos. A maioria relatou que gostaria de promover mudanças no negócio, para torná-lo melhor e mais lucrativo. Em outros termos, os informantes apontaram as seguintes pretensões: ter mais crédito para investimento no negócio; melhorar a propaganda e a divulgação; adquirir máquina de cartões e contratar um ajudante. Entretanto, alguns desses objetivos são inviabilizados por conta da ausência de regularização dos negócios, de um registro formal e de um local mais amplo para realizar a comercialização. Inclusive, três empreendedores relataram o desejo de tornar um comerciante formalizado. Os relatos dos empreendedores convergem com a pesquisa realizada pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos



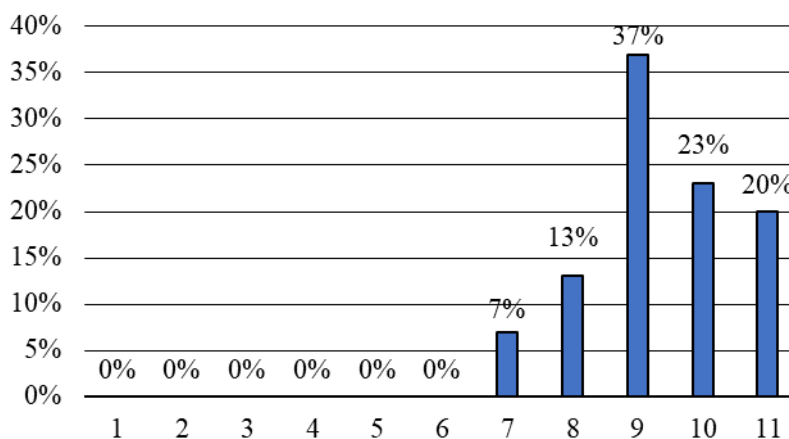
RELISE

Socioeconômicos (DIEESE, 2012), ao tratar dos problemas e percepções de trabalhadores por conta própria no comércio de Porto Alegre, Rio Grande do Sul. Os resultados do estudo apontaram a manifestação do desejo de regularização dos empreendimentos por parte da maioria dos pesquisados.

Ainda com relação ao que poderia ser feito para melhorar as condições de trabalho, alguns entrevistados relataram o desejo de realizar cursos de qualificação. Duas pessoas mencionaram cursos na área de administração e informática e uma pessoa na área de atendimento ao cliente. Resultados parecidos foram encontrados por Assunção, Queiroz e Costa (2017), ao verificarem que a maior parte dos sujeitos pesquisados reconheceu a necessidade de obtenção de conhecimentos técnicos para realizar uma gestão adequada à complexidade mercadológica atual.

Finalmente, no que tange à avaliação pessoal dos empreendedores em relação a atividade informal, foi solicitado aos pesquisados que estimassem, em uma escala de 0 a 10, o nível de satisfação com o empreendimento. Os resultados são demonstrados no Gráfico 1.

**Gráfico 1 – Nível de satisfação com o comércio informal**



Fonte: Pesquisa de campo (2019).

Verificou-se que um número expressivo está satisfeito com o negócio. Potrich e Ruppenthal (2013) enfatizam o caráter particular da opção dos



## RELISE

127

trabalhadores por atividades informais por conta própria, ao constatarem que escolhem a ocupação não somente pela exclusão do mercado de trabalho formal, mas também pela confiança que depositam na ocupação informal como forma de elevar os rendimentos, desfrutar de flexibilidade, autonomia, controle sobre o trabalho e ter sensação de prazer nas atividades, o que foi ratificado pela fala de muitos participantes da presente pesquisa.

Ao serem questionados a respeito do tipo de sentimento que possuem ao trabalhar com os empreendimentos, boa parte dos entrevistados alegou sentir enorme satisfação, orgulho, contentamento e considera a atividade como um trabalho digno e gratificante. Ao tratar do assunto, os comerciantes fizeram alusão ao empreendimento com o sentimento de independência, realização pessoal, felicidade e estabilidade: “rapaz, me sinto um cara realizado, sorrindo para as paredes [risos]” (EMPREENDEDOR 8); “ah [...] eu me sinto feliz, muito feliz, não é? Porque é muito prático e cômodo pra mim e pros [sic] clientes e é algo que eu gosto de fazer” (EMPREENDEDOR 4); “me sinto mais independente, satisfeita, pelo fato de ter minha própria fonte de renda, não depender do marido para tudo, sabe? E ainda tem hora que sou eu que ajudo ele com as despesas [risos]” (EMPREENDEDOR 5).

Ademais, ao serem indagados sobre as dificuldades encaradas frente a condução dos empreendimentos, outra vez, a maioria fez uma avaliação positiva. No entanto, houve alguns momentos de desabafo, nos quais se observaram alguns pontos de insatisfação. Identificou-se que alguns empreendedores já experimentaram algum tipo de discriminação por parte de moradores e síndicos em relação a atividade informal que é, geralmente, associada a precariedade e subemprego. Este aspecto é importante para se perceber o quanto se torna difícil o cotidiano de trabalhadores informais que estão, antes de tudo, vinculados a formas autônomas e desprotegidas de trabalho o que, muitas vezes, acaba fazendo dessas pessoas alvos de



RELISE

preconceitos (ALMEIDA; CARMO; SILVA, 2013), conforme pode ser observado no relato do Empreendedor 2:

Um dos problemas que eu vejo aqui e me deixa assim [...] meio desanimado é as que algumas pessoas aqui não têm respeito. Cada um pensa só em si próprio, acabou e pronto, os outro [sic] que se dane. Eu estou aqui com meu negócio, mas vejo que tem vizinho por aqui que não gosta muito, que acha que é baderna dentro do condomínio [...] (EMPREENDEDOR 2).

Outro ponto de insatisfação bastante comentado foi em relação ao desgaste físico que é provocado, muitas vezes, pela falta de auxiliares ou funcionários, pois, em muitos casos, o comerciante acaba realizando todo o trabalho sozinho, como é destacado na fala do Empreendedor 1, comerciante de marmitas.

[...] eu sou feliz sim com meu negócio aqui, mas acho que se eu tivesse mais tempo ou mais ajuda sabe? Dava pra ser melhor. Tipo, teve um dia que eu adoeci, não tava [sic] conseguindo fazer as marmitas [...] fui lá e comprei comida na mão de terceiros pra não ficar sem vender. Os clientes [...] percebeu [sic] que não tinha o mesmo gosto da minha comida e reclamaram bastante, né? Depois disso eu vi que não dá pra fazer mais isso. Mas é complicado porque muitas vezes fico cansada [...] é muito trabalho duro, final do dia não me aguento em pé (EMPREENDEDOR 1).

Por fim, dois empreendedores compartilharam que, devido à informalidade dos negócios, eles sentem uma pequena chance de o empreendimento possibilitar crescimento profissional e confirmaram o desejo de regularizar os empreendimentos, como relata, por exemplo, o Empreendedor 7:

Eu acho que [...] tá me servindo, tá fazendo o papel que no caso que seria o meu objetivo de ter uma renda extra, mas ainda não é como eu queria que é ou igualar minha renda principal ou até superar a renda principal, acho que tem potencial para melhorar, tem muita coisa ainda que precisa ser feita, ser vista, é como eu disse na pergunta anterior, né? Que seria a questão da regularização, tal, pra tentar deixar o negócio da melhor forma possível (EMPREENDEDOR 7).



RELISE

Em suma, o comércio informal se apresenta como uma opção que agrada e satisfaz os pesquisados, ao proporcionar algumas vantagens, como obtenção de uma remuneração maior do que aquela alcançada em um emprego formal; estabelecimento do próprio horário de trabalho; autonomia; e possibilidade de gerir o próprio negócio. Verifica-se, com isso, que os empreendimentos acabam elevando a autoestima dos comerciantes. Além disso, um dos motivos que faz o comércio informal crescer dentro dos condomínios analisados é o fato de que ele é vislumbrado como uma oportunidade para “lucrar”, enquanto que “no emprego formal você acaba passando muito tempo, ou até a vida toda, em uma mesma função sempre recebendo um salário base e com poucas expectativas de crescimento” (EMPREENDEDOR 7). Admite-se, dessa forma, que a informalidade é percebida pelos empreendedores como aspectos relacionados à prazer, independência e gratificação pelo trabalho bem feito, bem como o desenvolvimento de habilidades e competências adquiridas no decorrer da condução da atividade. Apesar de enfrentarem algumas dificuldades e obstáculos, os comerciantes acabam vislumbrando a possibilidade de crescimento pessoal e estabilidade financeira através do empreendedorismo na informalidade.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Diante da relevância e da grande visibilidade que os condomínios residenciais fechados têm ganhado no espaço urbano, o presente artigo se propôs a compreender a dinâmica de atividades comerciais informais nesses condomínios no município de Vitória da Conquista, Bahia, tendo em vista que o empreendedorismo, segundo Dornelas (2008), apresenta-se como uma revolução silenciosa que terá um impacto no século XXI maior do que foi a Revolução Industrial no século XX. O empreendedorismo informal tem se



RELISE

130

demonstrado como uma das principais portas de ingresso no mercado de trabalho no mundo e no Brasil. Entender o cotidiano atual dos condomínios fechados e o desenvolvimento de atividades comerciais informais nesses locais é compreender que a própria dinâmica desse processo, embasada no desenvolvimento das forças produtivas, corrobora para a compreensão acerca do atual processo de valorização da periferia urbana da cidade.

Um dos primeiros resultados da pesquisa refere-se à desmistificação do perfil empreendedor de pessoas que desenvolvem atividades comerciais informais nos condomínios residenciais analisados: existe uma variedade de pessoas, com distintos modos de vivenciar a atividade e com diferentes percepções sobre os referidos empreendimentos. Ao se traçar o perfil socioeconômico desses indivíduos, identificou-se que são representados, majoritariamente, por mulheres casadas, com uma faixa etária entre 34 e 41 anos, mães de dois filhos e que trabalham para ajudar o cônjuge nas despesas domésticas. Possuem um trabalho remunerado fixo e escolaridade mediana, visto que ingressaram no ensino superior, embora ainda não o tenham concluído. O rendimento mensal é, majoritariamente, de até 4 salários mínimos.

No que tange aos motivos que induziram esses indivíduos a ingressarem na informalidade, a maioria foi motivada pela obtenção de uma renda extra. Verificou-se, com isso, que não existe uma necessidade básica de sobrevivência que justifique a opção pelo comércio informal. Isto leva a crer que as motivações que ratificam a opção pela atividade baseiam-se mais em oportunidades do que em necessidades, tendo em vista que os pesquisados possuem escolaridade mediana, têm um emprego fixo e não são os únicos responsáveis pelo sustento da família. Ademais, os investigados continuam na ocupação pela confiança depositada na informalidade como meio de aumentar os rendimentos, desfrutar de autonomia e ter oportunidade de crescimento do



RELISE

negócio. Também vale destacar a flexibilidade, o domínio sobre o trabalho e o sentimento de prazer nas atividades como motivadores para a continuidade no trabalho informal.

Em se tratando do nível de satisfação, identificou-se uma tendência positiva quanto à satisfação com os empreendimentos, uma vez que boa parte alega estar satisfeita, sentir orgulho e contentamento e considerar a atividade como um trabalho digno e gratificante. No tocante ao que poderia ser feito para melhorar os empreendimentos, apurou-se o desejo de investir mais em recursos, propaganda e qualificação profissional. Ademais, houve a manifestação do desejo, por parte de alguns entrevistados, da formalização dos empreendimentos. Demonstrou-se, com isso, que uma parcela significativa dos comerciantes pesquisados iniciou seu comércio devido à vontade de empreender, de arriscar em um negócio novo e, assim, usufruir das vantagens e encarar os desafios do empreendimento, mesmo que na informalidade.

Embora se tenha alcançado o objetivo proposto, a dificuldade de acesso aos condomínios residenciais fechados limitou a definição da amostra de probabilística a não probabilística por acessibilidade, o que acabou reduzindo drasticamente o número de informantes se comparado a proposta inicial do levantamento.

Acredita-se que o presente estudo possa contribuir, futuramente, para a realização de pesquisas relacionadas ao tema em questão, tendo em vista a escassez de estudos sobre o assunto. Propõe-se como agenda de pesquisa a ampliação da população amostral, assim como a investigação da percepção dos sujeitos que consomem os produtos comercializados através da informalidade, ou seja, dos clientes.



RELISE

## REFERÊNCIAS

ABREU, B. R. Um olhar sobre a cidade média de Vitória da Conquista. In: SIMPÓSIO DE CIDADES MÉDIAS E PEQUENAS DA BAHIA, 02., 2011, Vitória da Conquista. **Anais...** Vitória da Conquista: UESB, 2011.

ALMEIDA, M. G.; CARMO, L. A.; SILVA, S. R. R. O trabalho informal como alternativa no mundo de trabalho atual. In: SEMINÁRIO CETROS, 4., Fortaleza, 2013. **Anais...** Itaperi: UECE, 2013.

ANTUNES, R. Os modos de ser da informalidade: rumo a uma nova era da precarização estrutural do trabalho? **Serv. Soc. Soc.**, São Paulo, n. 107, p. 405-419, jul./set. 2011.

ASSUNÇÃO, A. G.; QUEIROZ, F. A.; COSTA, R. A. T. As variáveis necessidade e oportunidade e as suas influências na abertura de micro e pequenas empresas: um estudo de campo no centro comercial de Macapá-Ap. **Saber Humano**, v. 7, n. 10, p. 126-143, jul./dez. 2017.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo-RS, 1(1): 25-38, 2014. Disponível em: <https://seer.imes.edu.br/index.php/revistasi/article/view/612>. Acesso em: 15 ago. 2019.

BARROSO, P. F. “Conquistei meu espaço dia a dia”: estudo etnográfico sobre a ocupação do espaço público pelos vendedores ambulantes. **Revista Habitus**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 1, p. 109-119, 2011.

BERNARDI, L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BITTENCOURT, M. GARRIDO, Y. Dos 5,9 milhões de baianos que trabalham, 45,7% estão na informalidade. **Correio**, Salvador, 14 ago. 2018. Disponível em: < <https://www.correio24horas.com.br/noticia/nid/dos-59-milhoes-de-baianos-que-trabalham-457-estao-na-informalidade/>>. Acesso em: 15 ago. 2018.

BIZZIO, M. R. **Condomínios residenciais fechados: a urbanização do Grupo Encalço Damha em São Carlos – SP**. 2015. 160 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) –Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Araraquara, 2015.





RELISE

133

BRITO, A. M.; PEREIRA, P. S.; LINARD, A. P. **Empreendedorismo**. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013. 96 p. Disponível em: <[http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico\\_edificacoes/empreendedorismo.pdf](http://estudio01.proj.ufsm.br/cadernos/ifce/tecnico_edificacoes/empreendedorismo.pdf)> Acesso em: 07 set. 2018.

CABRAL, I. S. R.; ALMEIDA, J. R. M. Dos loteamentos aos condomínios fechados: mudanças nas formas de produção e apropriação do espaço no bairro Boa Vista em Vitória da Conquista – Bahia. In: COLOQUIO DO MUSEU PEDAGÓGICO, 11., 2015, Vitória da Conquista. **Anais...** Vitória da Conquista: UESB, 2015.

CACCIAMALI, M. C. (Pré-) Conceito sobre o setor informal, reflexões parciais, embora instigantes. **Econômica**, Rio de Janeiro, v.9, n.1, p.145-168, junho 2007.

CLEPS, G. D. G. Comércio informal e a produção do espaço urbano em Uberlândia (MG). **Sociedade & Natureza**, Uberlândia, 21(3): 327-339, dez. 2009

CORRÊA, V. S.; VALE, G. M. V. A dinâmica das motivações empreendedoras: uma investigação retrospectiva. **Pretexto**, Belo Horizonte, v. 14, n. 4, p. 11-28, out./dez. 2013.

COSTA, M. S. Trabalho informal: um problema estrutural básico no entendimento das desigualdades na sociedade brasileira. **Caderno CRH**, Salvador, v. 23, n. 58, 2010.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. **Perfil dos trabalhadores por conta própria do comércio de Porto Alegre**: informações qualitativas e quantitativas subsídios para uma política de formalização. DIEESE, mar. 2012. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/projetos/informalidade/relatorioGFsContaPropriaComercioPOA.pdf>>. Acesso em: 4 jun. 2019.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DUNKER, C. I. L. A lógica do condomínio ou o síndico e seus descontentes. **Revista Leitura Livre**, São Paulo, n. 1, 2009. Disponível em: <[http://stoa.usp.br/chrisdunker/files/1874/10147/2009+](http://stoa.usp.br/chrisdunker/files/1874/10147/2009+/)>



RELISE

134

+A+L%C3%B3gica+do+Condom%C3%ADnio+-+CESPUC. pdf>. Acesso em: 13 ago. 2018.

DYNIWICZ, A. M. **Metodologia da pesquisa em saúde para iniciantes**. 2. ed. São Paulo: Difusão Editora, 2009. 181 p.

ESTEVES, M. A. V.; NOGUEIRA, M. A proliferação e a consolidação de condomínios fechados: um estudo de caso em uma cidade média - Divinópolis (MG). **Geografias**, Belo Horizonte, v. 9, n. 1, jan./jun. 2013.

FEIJO, C. A.; SILVA, D. B. N.; SOUZA, A. C. Quão heterogêneo é o setor informal brasileiro? uma proposta de classificação de atividades baseada na ECINF. **Revista Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 329-354, mai./ago. 2009.

FONSECA, I. F. **Capacitação solidária**: uma análise crítica da perspectiva de empregabilidade e empreendedorismo. 2003. 107 f. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) – Departamento de Serviço Social, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro: 2003.

GAVAZZA, L.; TOLEDO, A. Oferta de comércio e serviços em edifícios verticais de uso misto: investigação nas áreas comuns em dois exemplares de Maceió – AL. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA DO AMBIENTE CONSTRUÍDO, 16., 2016, São Paulo. **Anais...** Porto Alegre: ANTAC, 2016.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM. **Relatório especial**: empreendedorismo no Brasil 2017. São Paulo: SEBRAE, 2017. Disponível em: <[https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL\\_web.pdf](https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL_web.pdf)>. Acesso em: 07 set. 2018.

GOMES, A. F. **Ação Empreendedora e relações de gêneros**: um estudo multicase na cidade de Vitória da Conquista, Bahia. 2010. 440 f. Tese (Doutorado em Organizações, Mudanças e Gestão Estratégica) – Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal de Lavras, Minas Gerais, 2010.

GUIMARÃES, S. M. K. Empreendedorismo intensivo em conhecimento no Brasil. **Cad. CRH**, Salvador, v. 24, n.63, p. 575-592, 2011.



RELISE

135

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo 2010**: sinopse. Disponível em: < <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ba/vitoria-da-conquista/pesquisa/23/27652?detalhes=true>> Acesso em 24 fev. 2019.

\_\_\_\_\_. **Cidades**. 2018. Disponível em: <[https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ba/vitoria-da-conquista /panorama](https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ba/vitoria-da-conquista/panorama)> Acesso em: 25 fev. 2019.

\_\_\_\_\_. Desemprego cai para 11,9% na média de 2019; informalidade é a maior em 4 anos. **Agência IBGE**, Rio de Janeiro, 31 jan. 2020. Disponível em: < [https://agenciadenoticias .ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/26741-desemprego-cai-para-11-9-na-media-de-2019-informalidade-e-a-maior-em-4-anos](https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/26741-desemprego-cai-para-11-9-na-media-de-2019-informalidade-e-a-maior-em-4-anos)>. Acesso em: 29 abr. 2020.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION - ILO. **Report of the committee of experts on the application of conventions and recommendations**. 2002. Disponível em: <<http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-iii-1b.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2018.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010. 399 p.

KON, A. A distribuição do trabalho informal no brasil em uma perspectiva de gênero. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 15., Caxambu-MG. **Anais...** Caxambu-MG: ABEP, set./out. 2008.

KON, A. Diversidades nas condições de informalidade do trabalho brasileiro. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA ANPEC, 32., 2004, Paraíba. **Anais...** Paraíba: ANPEC, 2004.

KREIN, J. D.; PRONI, M. W. **Economia informal**: aspectos conceituais e teóricos. Brasília: OIT, 2010. Disponível em: <[https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-brasil/documents/publication/wcms\\_227055.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-brasil/documents/publication/wcms_227055.pdf)>. Acesso em: 30 ago. 2018.

LIMA, E. J. **Comércio informal**: um estudo sobre possíveis contribuições na economia e na renda familiar. 2017. 79 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Paraíba, João Pessoa, 2017.



RELISE

136

LIRA, A. H. C.; *et al.* Avaliação da qualidade de vida urbana nos condomínios horizontais da cidade de João Pessoa, PB. **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 17, n. 4, p. 285-304, out./dez. 2017.

MACHADO, C. G. *et al.* Empreendedorismo em cenários complexos: uma visão da realidade atual e futura no Brasil a partir de análise comparativa. **RAIMED**, Passo Fundo-RS, 5(2): 153-165, maio/ago. 2015.

MENEGUIN, F. B.; BUGARIN, M. S. A informalidade no mercado de trabalho e o impacto das instituições: uma análise sob a ótica da teoria dos jogos. **Economia Aplicada**, Ribeirão Preto, v. 12, n. 3, p. 341-363, 2008.

NORONHA, E. G. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n. 53, 2003.

PAMPLONA, J. B. Mercado de trabalho, informalidade e comércio ambulante em São Paulo. **Revista Brasileira de Estudos de População**, Belo Horizonte, v. 30, n. 1, p. 225-249, 2013.

PEREIRA, J. A.; FABRÍCIO, J. S. A importância da experiência e do conhecimento prévio na identificação e exploração de oportunidades no contexto do empreendedorismo por mulheres: o caso fábrica de unhas. **RECC Revista Eletrônica Científica CRA-PR**, Curitiba, v. 3, n. 1, p. 26-43, 2016.

POTRICH, A. C. G.; RUPPENTHAL, J. E. Empreendedorismo na informalidade: um estudo de caso no Shopping Independência de Santa Maria (RS). **Gestão da Produção, Operações e Sistemas**, Bauru, v. 8, n. 3, p. 145-158, jul./set. 2013.

RAMOS, L. A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001. **IPEA**, Rio de Janeiro, n. 914, p. 51-56, nov. 2002. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td\\_0914.pdf](http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0914.pdf)>. Acesso em: 20 ago. 2018.

RANGEL, F. **O trabalho informal no comércio popular**: ressignificando práticas na nova cultura do trabalho. 2015. 100 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Sociologia, Universidade Federal de São Carlos, São Paulo, 2015.



RELISE

137

ROSA, T. A.; CLEPS, G. D. G. Comércio ambulante de alimentos em Uberlândia – MG: considerações gerais. **Horizonte Científico**, Uberlândia, v. 9, n. 2, dez. 2015.

SANTIAGO, C. E. P.; VASCONCELOS, A. M. N. Do catador ao doutor: um retrato da informalidade do trabalhador por conta própria no Brasil. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 27, n. 2, p. 213-246, 2017.

SANTOS, J. P.; SOUZA, S. T. Valorização da periferia urbana de Vitória da Conquista: os novos empreendimentos para classe média – os condomínios de “luxo”. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL DO MUSEU PEDAGÓGICO, 5., 2017, Vitória da Conquista. **Anais...** Vitória da Conquista: UESB, 2017.

SANTOS, J. T. T. *et al.* Empreendedorismo e criatividade no setor informal: o caso dos ambulantes da praia de Boa Viagem – PE. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 12., 2015, Rio de Janeiro. **Anais...** Pernambuco: UFPE, 2015.

SILVA, C. M. **O fluxo migratório baiano**: uma análise a partir de indicadores socioeconômicos. In: SIMPÓSIO CIDADES MÉDIAS E PEQUENAS DA BAHIA, 3., 2012, Feira de Santana. **Anais...** Feira de Santana: UEFS, 2012.

SILVA, L. C. **Empreender no Brasil**: da necessidade ao sonho. fatores históricos, políticos, econômicos e sociais. Brasília: Centro Universitário de Brasília, 2016.

SILVA, R. T.; SANTOS, N. V. **Empreendedorismo em condomínios residenciais**: um novo nicho de mercado para pequenos e médios empresários no estado de São Paulo. In: CONGRESSO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA SEMESP, 26., 2016. **Anais...** São Paulo: Faculdade ENIAC, 2016. Disponível em: <<http://conic-semesp.org.br/anais/files/2016/trabalho-1000021792.pdf>>. Acesso em: 13 ago. 2018.

SPOSITO, M. E. Loteamentos fechados em cidades médias paulistas – Brasil. In: SPOSITO, E.; SPOSITO, M. E.; SOBARZO, O. **Cidades médias**: produção do espaço urbano e regional. São Paulo: Expressão Popular, p. 175-197, 2006.

ULYSSEA, G. **Informalidade no mercado de trabalho brasileiro**: uma resenha da literatura. Rio de Janeiro: IPEA, 2005.



RELISE

138

VALE, G. M. V.; CORRÊA, V. S.; REIS, R. F. Motivações para empreendedorismo: necessidade versus oportunidade? **RAC**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, art. 4, p. 311-327, mai./jun. 2014.

VASCONCELLOS, L. H. R.; DELBONI, D. P. Empreendedorismo e precarização do trabalho: o desenvolvimento e a aplicação de uma estrutura para análise de empreendedoras no estado de São Paulo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 4, n. 1, 2015.

VITÓRIA DA CONQUISTA. **Dados estatísticos**. 2019. Disponível em: <<http://www.pmvc.ba.gov.br/dados-estatisticos/>> Acesso em: 20 fev. 2019.

RAMOS, C. A. Setor informal: do excedente estrutural à escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de política. **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 1, p. 115-138, 2007.