

**Do informal ao formal: desenvolvimento de competências empreendedoras por meio da aprendizagem cotidiana em microempreendedores**

*From informal to formal: development of entrepreneurial competencies through everyday learning in micro-entrepreneurs*

*Recebido: 28/11/2025 – Aprovado: 04/02/2026 – Publicado: 02/04/2026  
Processo de Avaliação: Double Blind Review*

**Anderson Diogo Mendes da Silva**

[andersonm@outlook.com.br](mailto:andersonm@outlook.com.br)

Universidade Nove de Julho (Uninove)

<https://orcid.org/0009-0004-9445-7710>

**Vânia Maria Jorge Nassif**

[vania.nassif@uni9.pro.br](mailto:vania.nassif@uni9.pro.br)

Universidade Nove de Julho (Uninove)

<https://orcid.org/0000-0003-3601-2831>

**Simão Pedro Santos da Silva**

[simao.silva1905@gmail.com](mailto:simao.silva1905@gmail.com)

Cruzeiro do Sul Educacional

<https://orcid.org/0009-0005-6998-2326>

**Leidimara da Silva Santos**

[leidimara.santos@uni9.edu.br](mailto:leidimara.santos@uni9.edu.br)

Universidade Nove de Julho (Uninove)

<https://orcid.org/0009-0008-3386-5031>

## RESUMO

Este estudo tem por objetivo investigar como microempreendedores desenvolvem competências empreendedoras por meio da aprendizagem cotidiana após a formalização de seus negócios. Para isso, adotou-se uma abordagem qualitativa, com entrevistas semiestruturadas realizadas com seis microempreendedores do setor de serviços, localizados nos estados de São Paulo, Paraná e Pernambuco. A seleção dos participantes

ocorreu pela técnica de amostragem em bola de neve, e os dados foram analisados por codificação temática com suporte do software NVivo, possibilitando uma compreensão dos processos de aprendizagem de competências. Os resultados evidenciaram que o aprendizado ocorre predominantemente de forma experiencial, impulsionado pelos desafios cotidianos. As principais competências desenvolvidas envolvem comunicação, precificação, vendas, marketing e criatividade. A formalização, embora inicialmente percebida como burocrática, mostrou-se fator determinante para a profissionalização dos negócios e dos empreendedores. Os achados contribuem para o avanço da literatura sobre aprendizagem empreendedora e subsidiam políticas públicas mais efetivas para o fortalecimento dos microempreendedores.

**Palavras-chave:** informalidade, formalidade, competências empreendedoras, aprendizagem empreendedora

### ***ABSTRACT***

*This study aims to investigate how micro-entrepreneurs develop entrepreneurial competencies through everyday learning after the formalization of their businesses. To this end, a qualitative approach was adopted, with semi-structured interviews conducted with six micro-entrepreneurs from the service sector, located in the states of São Paulo, Paraná, and Pernambuco. Participant selection was carried out using the snowball sampling technique, and the data were analyzed through thematic coding with the support of NVivo software, enabling an understanding of the competency learning processes. The results showed that learning occurs predominantly in an experiential way, driven by daily challenges. The main competencies developed involve communication, pricing, sales, marketing, and creativity. Formalization, although initially perceived as bureaucratic, proved to be a determining factor for the professionalization of both businesses and entrepreneurs. The findings contribute to the advancement of the literature on entrepreneurial learning and support more effective public policies for strengthening micro-entrepreneurs.*

**Keywords:** *Informality, Formality, Entrepreneurial competencies, Entrepreneurial learning*

## 1. INTRODUÇÃO

Empreendedores são caracterizados como indivíduos que percebem e exploram oportunidades emergentes no mercado, fundando novos negócios (Shane & Venkataraman, 2000). Nesse contexto, os indivíduos autônomos e os proprietários de empresas são considerados empreendedores (Neumann, 2021), desempenhando um papel determinante nas economias de mercado (Benz, 2009).

Em contextos de baixa segurança no emprego, como economias com altas taxas de desemprego ou empregos formais instáveis, regulamentações laborais flexíveis tornam o trabalho por conta própria uma alternativa mais viável (Cordier & Bade, 2023). Nessas circunstâncias, a motivação para empreender emerge como uma resposta às adversidades econômicas (Rusu & Dornean, 2023), uma vez que indivíduos em situação de necessidade demonstram maiores intenções empreendedoras (Kallas & Parts, 2021).

Essas motivações evoluem ao longo do tempo, frequentemente iniciando por uma necessidade e avançando para uma motivação por oportunidade (Williams, 2009). Esse processo reflete a capacidade dos empreendedores de identificar novas ideias e explorar mercados promissores (Civera et al., 2020; Galindo-Martín et al., 2020; Ziakis et al., 2022) muitas vezes estimulados por demandas não atendidas, recursos disponíveis ou um ambiente econômico favorável (Amit & Muller, 1995).

Entretanto, nem todos os empreendedores independente de sua motivação operam dentro dos limites da formalidade (Fredström et al., 2021). O fenômeno do Empreendedorismo Informal (EI) surge justamente como uma alternativa à formalização, onde indivíduos também identificam e exploram oportunidades de negócios, mas o fazem fora do âmbito das regulamentações tradicionais (Schneider & Enste, 2000).

Embora a informalidade seja um ponto de partida comum, é no processo de formalização que muitos empreendedores enfrentam desafios (Godfrey, 2011; Vallanti & Gianfreda, 2021) que exigem o desenvolvimento de competências para garantir a continuidade e o gerenciamento de seus negócios (Ataei et al., 2020).

Nesse sentido, compreender como microempreendedores aprendem e desenvolvem competências empreendedoras a partir de suas experiências no contexto da

formalização torna-se fundamental para avançar a compreensão do comportamento empreendedor (Arranz et al., 2017; Politis, 2005; Rae & Wang, 2015; Salvi et al., 2023).

A literatura aponta que o desenvolvimento de competências empreendedoras não ocorre apenas por formação técnica, mas frequentemente por meio da aprendizagem experiencial, ou seja, um processo ativo e contínuo, moldado por vivências, erros, interações e adaptações (Hood & Young, 1993; Politis, 2005; Rae & Wang, 2015).

O microempreendedor, em sua maioria, aprende de maneira informal, por meio da interação com seus próprios clientes, redes de contatos, associações e pela observação de outros empreendedores (Cope & Watts, 2000). Frequentemente, esse aprendizado ocorre na prática, por meio da exploração, experimentação e resolução de problemas (Pittaway & Cope, 2007).

Dessa forma, observa-se que a aprendizagem dos microempreendedores ocorre a partir dos conhecimentos adquiridos em suas experiências pessoais e profissionais, configurando um processo de aprendizagem empreendedora de natureza experiencial (Morrison & Bergin-Seers, 2002). Ainda assim, estudos que investiguem esse aprendizado a partir do cotidiano do microempreendedor permanecem escassos.

Partindo dessas observações, o presente artigo pretende responder à seguinte questão de pesquisa: Como microempreendedores desenvolvem competências empreendedoras a partir da experiência cotidianas após a formalização de seus negócios?

A análise será fundamentada nos modelos conceituais previamente discutidos no referencial teórico, os quais servirão de base para a interpretação dos dados empíricos. Na sequência, apresenta-se o referencial teórico, que contempla a revisão da literatura sobre a temática do estudo, seguido pela metodologia de pesquisa, resultados e discussão e por fim a conclusão.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1. A informalidade como contexto inicial do empreendedor**

O debate sobre a informalidade, suas causas e consequências para a sociedade é amplo e diversificado. Desde a criação do termo “setor informal” na década de 1970, diferentes formas de analisar e medir esse tipo de atividade foram desenvolvidas,

especialmente em relação às mudanças no mercado de trabalho e seus impactos sobre as condições de vida dos trabalhadores (Souza et al., 2020).

Nesse sentido Salvi et al. (2023) nos fazem refletir que, ao pensarmos em empreendedores informais, geralmente vêm à mente pequenos negócios ou vendedores de rua, especialmente em economias em desenvolvimento, seguindo a ideia de que são indivíduos pobres e envolvidos com formas de empreendedorismo de baixo desempenho.

No entanto, ao revisarem a literatura, Salvi et al. (2023) identificaram quatro tipos de EI: (a) os informais pobres, caracterizados por baixa condição socioeconômica e alta informalidade; (b) os informais ricos, aqueles com alta condição socioeconômica, mas ainda operando com elevado grau de informalidade; (c) semiformais pobres, que, apesar da baixa condição socioeconômica, apresentam níveis reduzidos de informalidade, indicando algum grau de formalização mesmo em condições econômicas precárias; e (d) os semiformais ricos, aqueles de alta condição socioeconômica e baixo grau de informalidade, estando mais próximos da formalização completa (Salvi et al., 2023).

Esse conceito de formalização, entretanto, é problematizado por Godfrey (2011), que argumenta que o simples registro de uma atividade, por si só, não é suficiente para caracterizá-la como formal. Para que uma atividade seja considerada formal, é necessário também o cumprimento integral das leis e regulamentações vigentes. A relação entre formalidade e regulamentação pode ser observada, por exemplo, no estudo de Vallanti & Gianfreda (2021), que, ao investigarem o contexto italiano, identificaram que empresas com mais de 15 funcionários enfrentam custos de demissão significativamente mais altos devido a leis trabalhistas mais rígidas. Esses custos adicionais acabam por desestimular a contratação formal e dificultar ajustes no mercado de trabalho.

A posição social do empreendedor, considerando sua renda, nível de educação e ocupação, é um fator importante a ser analisado ao se estudar o EI (Bradley & Corwyn, 2002). Isso porque o status socioeconômico do empreendedor é uma variável determinante para compreender esse tipo de empreendedorismo (Williams & and Shahid, 2016). Nesse contexto, as trajetórias dos microempreendedores também envolvem aprendizado e desenvolvimento de competências, impulsionados pela prática cotidiana. A seguir, analisa-se como esses fatores se articulam ao desenvolvimento de competências no microempreendedor.

## **2.2. Desenvolvimento de competências empreendedoras**

Empreendedores criam e administram negócios para gerar resultados com o intuito de impulsionar suas empresas e aplicar suas habilidades na busca por resultados (Beaver, 2003). Para isso, é necessário que possuam domínio teórico e prático aliado a recursos estratégicos, voltados à sua área de atuação (Mai & Thai, 2024), o que demanda o desenvolvimento de competências específicas (Ataei et al., 2020).

Nesse contexto, Bird (1995) caracteriza tais competências como atributos fundamentais vinculados à criação, sustentabilidade e êxito de uma organização. Man et al. (2008) complementam, apontando que essas competências estão relacionadas às características individuais do empreendedor e podem ser adaptadas conforme o contexto, influenciando diretamente os diferentes níveis de desempenho empresarial.

Nesse sentido, Ronstadt et al. (1988) destacam que as competências empreendedoras abrangem habilidades como comunicação oral, domínio interpessoal e capacidade de desenvolver e apresentar planos de negócios. Já Mitchelmore & Rowley (2010) reforçam que esse conjunto apresenta natureza multifacetada, com diversas aplicações práticas e teóricas, originadas de abordagens distintas sobre o construto.

De modo geral, competências referem-se a um conjunto estruturado de conhecimentos, habilidades e atitudes que permitem agir com eficácia, analisar criticamente e persistir diante de desafios (Guion, 1991). No campo do empreendedorismo, essas capacidades moldam-se como fatores determinantes para o desenvolvimento do negócio.

Nesse contexto, Man et al. (2008), organizam as competências em categorias práticas, sendo: (a) comprometimento, (b) análise crítica, (c) identificação de oportunidades e (d) gestão organizacional, reforçando sua aplicação no cotidiano do empreendedor.

De forma complementar, Arranz et al. (2017) categorizam as competências empreendedoras em três dimensões: (a) interação, que abrange liderança, tomada de decisão e trabalho em equipe; (b) psicológica/pessoal, incluindo autoconfiança, criatividade, proatividade, tenacidade, tolerância ao risco, análise e concentração; e (c) conhecimento, relacionado ao domínio técnico e à gestão do negócio.

REMIPE – Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco - V. 11. Nº2 abr.2026-out. 2026. pp. 3 – 27.

Devido à variedade de definições atribuídas ao termo por diferentes autores, surgem estudos que buscam estruturar modelos teóricos e práticos, para compreender como essas competências são desenvolvidas e aplicadas no ambiente empreendedor (Man et al., 2008; Mitchelmore & Rowley, 2010). Esses modelos consideram aspectos individuais, comportamentais e contextuais, com implicações relevantes para a prática (Al Mamun & Fazal, 2018).

Por exemplo, Hood & Young (1993), ao investigarem empreendedores responsáveis por empresas de rápido crescimento nos Estados Unidos, estruturaram as competências em quatro categorias centrais: (a) conteúdo, que abrange conhecimentos técnicos e funcionais em áreas como finanças, marketing e vendas; (b) habilidades e comportamento, incluindo liderança, comunicação e relações interpessoais; (c) mentalidade, associada à criatividade, pensamento estratégico e visão de futuro; e (d) personalidade, englobando automotivação, propensão ao risco e valores éticos.

Seguindo outra perspectiva, Lans et al. (2011) propõem uma estrutura com foco em microempreendedores, organizada em três domínios: (a) análise, referente à avaliação de oportunidades e desafios; (b) perseguição, voltada à implementação de ideias; e (c) redes de contato, relacionadas à construção e uso de relacionamentos estratégicos. O fortalecimento dessas competências é considerado essencial para o desenvolvimento do empreendedor.

No mesmo sentido, Mitchelmore & Rowley (2010) estruturam as competências em quatro categorias: (a) empreendedoras, ligadas à inovação e identificação de oportunidades; (b) gestão de negócios, como planejamento, finanças e negociação; (c) relações humanas, incluindo liderança, motivação e recrutamento; e (d) conceituais e de relacionamento, como comunicação e tomada de decisão.

E de forma complementar, Bacigalupo et al. (2016) propõem um modelo contemporâneo, intitulado *EntreComp – Entrepreneurship Competence Framework*, que organiza as competências em três áreas interdependentes: (a) ideias e oportunidades, envolvendo a identificação, valorização e desenvolvimento de possibilidades; (b) recursos, voltada à mobilização e gestão dos meios necessários; e (c) para a ação, relacionada à implementação, adaptação e aprendizado contínuo. Cada área contempla

cinco competências, totalizando quinze que orientam o desenvolvimento do empreendedor.

Compreendidas as competências necessárias para a atuação empreendedora, o próximo tópico abordará os processos de aprendizagem dessas competências.

### **2.3. A aprendizagem experiencial como base para o desenvolvimento de competências empreendedoras**

A aprendizagem empreendedora busca compreender quando e como ocorre a aprendizagem no campo do empreendedorismo, podendo manifestar-se tanto de forma individual quanto organizacional (Şeşen & Pruett, 2014). Sob a ótica de (Byrne & Toutain, 2012), a teoria da aprendizagem se estrutura em cinco vertentes, sendo: (a) behaviorista; (b) cognitivista; (c) humanista; (d) social; e (e) construtivista.

Nesse contexto, Didier & Lucena (2008) observam semelhanças entre as abordagens construtivista e cognitivista, destacando que ambas valorizam os processos mentais internos como centrais para a aprendizagem. Nesse sentido, Politis (2005) enfatiza a importância das experiências anteriores para a aprendizagem empreendedora, destacando três tipos como particularmente relevantes: (a) experiência na criação de novas empresas; (b) experiência em gestão; e (c) experiência no ramo de atuação. Tais experiências, ao serem cognitivamente processadas, tornam-se fonte de aprendizado, auxiliando na resolução de problemas futuros.

Ampliando essa compreensão, Zampier & Takahashi (2011) complementam essa visão ao definir tais experiências como “aprendizagem contextual”, caracterizada pela troca de relatos e significados entre indivíduos em ambientes sociais e culturais diversos, o que favorece a construção de conhecimento a partir da interação em redes de relacionamento.

Além disso, Politis (2005) argumenta que o modo como o empreendedor transforma essas experiências em aprendizado, depende de dois fatores sendo: (a) os resultados de eventos anteriores, que podem ser replicados ou evitados, conforme seu sucesso ou fracasso; e (b) a racionalidade predominante do empreendedor.

Nessa mesma linha, Aldrich & Yang (2014) ampliam essa compreensão ao incluir as redes de contato como família e escolaridade entre os fatores que condicionam o acesso

à aprendizagem empreendedora, ressaltando que a educação, a trajetória profissional e as vivências anteriores contribuem para a construção de redes, o desenvolvimento de competências específicas e uma compreensão contextual que facilita a identificação de problemas e oportunidades.

Consolidando esse debate, Wang & Chugh (2014) consolidam essa perspectiva ao definir a aprendizagem empreendedora como um campo emergente na interseção entre o empreendedorismo e o aprendizado organizacional, fundamental para entender não apenas a identificação de oportunidades, mas também os modos e os momentos em que o aprendizado ocorre ao longo da experiência empreendedora.

De forma complementar, Rae & Wang (2015) destacam que esse processo contribui para o desenvolvimento de competências e capacidades importantes no empreendedor. Nesse mesmo sentido, Şeşen & Pruett (2014) reforçam que a aprendizagem empreendedora não se limita ao conteúdo adquirido, abrangendo também os modos como o aprendizado se manifesta, influenciando diretamente as práticas e decisões empreendedoras.

Empiricamente, Leiva et al. (2014) ilustram empiricamente essa dinâmica ao analisarem 175 empreendedores com experiência prévia em multinacionais e 181 sem essa vivência, na Costa Rica. Os resultados indicam que competências adquiridas antes da criação do empreendimento, como elaboração de planos de negócios e treinamentos corporativos, não impactaram o desempenho dos negócios. Em contrapartida, o aprendizado obtido após a criação da empresa, sobretudo relacionado à adoção de práticas de gestão, operações e marketing inspiradas em estratégias multinacionais, apresentou efeito positivo sobre os resultados organizacionais.

Esse achado não contradiz a relevância da experiência prévia, mas destaca que a aprendizagem empreendedora depende da aplicação prática e do processamento dessas experiências no contexto real do negócio. Assim, a experiência inicial funciona como um suporte que, quando integrado com a vivência cotidiana do empreendedor, potencializa o desenvolvimento de competências básicas para o gerenciamento do negócio (Leiva et al., 2014).

Essa perspectiva dialoga com a Teoria da Aprendizagem Autorregulada, proposta por Fust et al. (2018), que interpreta o aprendizado empreendedor como um processo

estratégico e processual, baseado na autorregulação cognitiva, metacognitiva e motivacional. Essa abordagem, ao posicionar os empreendedores como agentes ativos capazes de definir metas, monitorar estratégias e ajustar ações com base em reflexões sistemáticas, supera limitações da aprendizagem puramente experiencial, como a excessiva dependência de experiências passadas e a vulnerabilidade a vieses cognitivos, como o excesso de confiança, especialmente críticos em ambientes marcados pela incerteza.

No próximo capítulo, será apresentado os procedimentos metodológicos utilizados neste estudo.

### **3. METODOLOGIA**

A metodologia aplicada neste estudo foi baseada na abordagem qualitativa, como descrito por Denzin & Lincoln (1995), caracterizando-se por uma perspectiva interpretativa, focada na subjetividade e na construção de significados dentro de contextos culturais e sociais. Essa abordagem é adequada para compreender as percepções subjetivas dos empreendedores sobre como desenvolvem e aprendem as competências necessárias após a formalização dos negócios.

A pesquisa foi de natureza exploratória e descritiva, conforme orientado por Creswell (2021), devido à sua adequação para a interpretação dos dados e à análise minuciosa do fenômeno investigado. A coleta de dados ocorreu por meio de entrevistas, elaboradas com base nas diretrizes metodológicas propostas pelo autor.

Após a revisão da literatura apresentada no referencial teórico, que permitiu um aprofundamento no conhecimento sobre os construtos da questão de pesquisa, foi delineado um roteiro de entrevista semiestruturados com os seguintes objetivos: (a) coletar informações únicas ou interpretações baseadas na perspectiva do entrevistado; (b) reunir dados dos participantes; e (c) investigar importantes aspectos a serem observados e que contribua com a pesquisa (Stake, 2016).

A escolha pela entrevista semiestruturada justifica-se pela sua capacidade de promover a interação dinâmica, permitindo que o pesquisador esclareça dúvidas e aprofunde respostas ao longo da conversa. Além disso, o uso de um roteiro

semiestruturado assegura que todos os participantes sejam questionados sobre os mesmos tópicos, garantindo consistência e comparabilidade nos dados coletados (Flick, 2008).

Como unidade de análise, foram selecionados, por meio da técnica de amostragem bola de neve Goodman (1961), seis microempreendedores do setor de serviços que iniciaram na informalidade, mas que, ao longo de suas trajetórias, avançaram para a formalização. O número de participantes foi definido com base na saturação teórica. A partir do sexto entrevistado, os relatos passaram a repetir padrões e não trouxeram informações novas ao fenômeno investigado.

As entrevistas foram realizadas nos meses de junho e julho de 2025, por meio da plataforma *Google Meet*. Cada encontro teve, em média, 40 minutos de duração. Todas as entrevistas foram gravadas mediante autorização prévia dos participantes e, posteriormente, transcritas com o auxílio da ferramenta de transcrição do *Windows*.

Após a análise dos dados transcritos, foram definidos “nós temáticos” por meio do software NVivo, com base no referencial teórico e nos elementos emergentes identificados nos relatos dos entrevistados, como: competências empreendedoras, aprendizagem empreendedora, informalidade do negócio, transição para a formalidade e histórico da empresa. Os dados das entrevistas foram então codificados nesses nós, o que permitiu identificar a frequência e a recorrência dos temas entre os diferentes participantes.

## **4. RESULTADOS**

Esta seção apresenta os dados demográficos dos respondentes da pesquisa, seguida da análise dos achados relacionados à informalidade e formalização dos negócios. Também são discutidos os elementos associados ao desenvolvimento de competências empreendedoras e os processos de aprendizagem cotidianas dessas competências pelos participantes.

### **4.1. Dados demográficos dos empreendedores entrevistados**

Na Tabela 1, são apresentados os dados demográficos dos participantes da pesquisa.

**Tabela 1** - Dados demográficos

<b>Id</b>	<b>Idade</b>	<b>Gênero</b>	<b>Estado civil</b>	<b>Filhos</b>	<b>Formação Acadêmica</b>	<b>Tipo de negócio</b>	<b>Abertura</b>	<b>Ano de formalização</b>
<b>E1</b>	40	Feminino	Casada	Sim	Superior Completo	Confeitaria	2020	2021
<b>E2</b>	52	Feminino	Casada	Sim	Superior Completo	Vendas de doces	1995	1996
<b>E3</b>	28	Feminino	Casada	Sim	Superior Completo	Papelaria	2021	2023
<b>E4</b>	26	Masculino	Solteiro	Não	Superior Completo	Assessoria	2019	2020
<b>E5</b>	32	Masculino	Solteiro	Não	Superior Incompleto	Loja de informática	2020	2020
<b>E6</b>	40	Masculino	Casado	Não	Superior Completo	Assessoria	2019	2020

**Fonte:** Dados da pesquisa.

A Tabela 1 reúne os dados demográficos de seis empreendedores entrevistados entre os meses de junho e julho de 2025. Para preservar a identidade dos participantes, eles foram identificados pelos códigos E1 até E6. A partir dessas informações, foi realizada uma análise do perfil demográfico, composto por uma amostra de três homens e três mulheres sendo quatro casados (a) e dois solteiros (a), com idades entre 26 até 52 anos. Todos possuem experiência acadêmica de nível superior completo e incompleto. Os empreendimentos analisados pertencem ao setor de serviços e foram abertos entre os anos de 1995 a 2021, nos estados de São Paulo, Paraná e Pernambuco. Todos os negócios contam com 1 a 2 funcionários.

#### **4.2. Contexto inicial e motivações para empreender**

O empreendedor é um indivíduo que, impulsionado por uma combinação de motivações intrínseca e extrínseca, identifica, avalia e explora oportunidades para criar valor, seja na forma de novos bens, serviços, matérias-primas ou métodos de organização, não se limitando apenas à busca de lucro monetário (Benz, 2009; Neumann, 2021; Shane & Venkataraman, 2000).

Essa compreensão se revela de forma clara nos relatos dos participantes desta pesquisa, conforme apresentado na Tabela 2.

**Tabela 2** - Experiências iniciais e inserção no empreendedorismo entre os participantes da pesquisa

Id	Histórico
E1	No início, eu comecei como confeitadeira, fazendo bolos para a família e amigos. Comecei a perceber que conseguiria ter um retorno financeiro com isso, porque um indicava para o outro, e eu fui começando a cobrar, inicialmente só pelo material. Depois, as encomendas aumentaram e eu vi que podia tirar um dinheirinho para bancar minhas coisas.
E2	Minha trajetória começou em São Paulo, onde fiz cursos de chocolate e pintura. Mesmo enquanto dava aulas, já vendia pão de mel e fazia tapetes pintados à mão. Sempre fui muito ligada a atividades manuais e minha família tem histórico de feirantes. Quando me mudei para o Paraná, decidi que não queria mais dar aulas e comecei a empreender de forma mais ativa com doces e outras atividades.
E3	Meu negócio começou em 2021, durante a pandemia. Eu estava grávida da minha segunda filha e precisava de uma renda extra. Sempre tive gosto por decoração, por festas, e o meu marido também já tinha certa afinidade com isso. Então decidi investir em um curso de papelaria personalizada. Foi assim que nasceu a minha marca.
E4	Eu nunca tive o objetivo de empreender, sinceramente. Porém, foi em um hotel sindical que coloquei em prática tudo que eu aprendi na faculdade. Fiz um mapeamento de colaboradores, organogramas, digitalizei processos que antes eram totalmente manuais. No final desse trabalho, o presidente do sindicato me chamou para pagar e vi a possibilidade de oferecer esse tipo de serviço.
E5	Eu comecei trabalhando em uma farmácia, e do lado tinha uma loja de produtos de limpeza que sempre via muito movimento. Isso me despertou interesse, mesmo sem entender do ramo. Antes disso, surgiu a chance de abrir uma loja de assistência técnica com um amigo, e foi a que veio primeiro. Depois, surgiu um ponto ao lado e decidi abrir a de produtos de limpeza também.
E6	Acho que o começo da minha trajetória empreendedora tem muita influência do meu pai. Desde pequeno, lembro dele empreendendo, sempre buscando alternativas pra sustentar a casa comprava coisas num lugar e vendia em outro, fazia o que a gente chamava de “mascate”. Eu vivi muito isso na infância e adolescência. Ao mesmo tempo, minha mãe era contra esse tipo de prática. Porém, minha primeira experiência empreendendo foi em 2004. Eu tinha acabado de sair de um emprego e ainda fazia faculdade. Um professor meu atendia um cliente e precisava de alguém pra fazer a direção de arte. Me chamou pra abrir uma pequena agência com ele.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

### 4.3. Percepções sobre a informalidade e motivos para a formalização

Quando questionados sobre as vantagens da informalidade na fase inicial dos negócios, os entrevistados relataram as seguintes percepções.

**Tabela 3** - Percepções dos entrevistados sobre a informalidade na fase inicial dos negócios

Id	Fundamentos
E1	Não pagar impostos e não prestar contas de tudo que ganha. Mas hoje, como MEI, temos um limite de faturamento.
E2	Liberdade de produção e menor carga tributária.
E3	Atuei informalmente por dois anos. No início era mais prático, mas com o tempo vi que estava perdendo oportunidades. Plataformas pediam CNPJ, clientes exigiam nota fiscal. Eu mesma não me sentia segura.
E4	Não se aplica (Empreendedor atuou na informalidade apenas no primeiro serviço prestado, em seguida já formalizou o negócio).
E5	Na minha experiência, não vi grandes vantagens em ficar informal. Só gerava incerteza, e eu não conseguia comprar com fornecedores maiores. Preferi formalizar para ter mais estabilidade.
E6	Sinceramente, nenhuma. Talvez alguém diga que dá pra economizar com contador, mas eu penso o contrário: se eu deixo de faturar por não estar formalizado, essa “economia” vira prejuízo.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Os dados revelam um recorte de gênero na percepção sobre a informalidade. As empreendedoras E1, E2 e E3 relataram vantagens na atuação informal, como menor carga tributária e praticidade no início do negócio. Esse achado está alinhado com Mongrut et al. (2023), que identificaram o empreendedorismo informal como uma estratégia de sobrevivência adotada especialmente por mulheres durante a pandemia, como forma de manter a renda em um contexto de crise.

Já os empreendedores homens E4, E5 e E6 não identificaram benefícios significativos, destacando incertezas, limitações e prejuízos decorrentes da informalidade. Ou seja, o comportamento dos microempreendedores do sexo masculino envolve uma avaliação estratégica, na qual a informalidade é frequentemente percebida como desvantajosa a longo prazo (Afreh et al., 2019; Godfrey, 2011; Salvi et al., 2023; Vallanti & Gianfreda, 2021).

No que se refere ao processo de formalização, foi possível identificar um motivo comum que permeia a decisão de formalizar os negócios. Por exemplo, a empreendedora

El menciona a formalização como uma forma de segurança para o futuro, especialmente em relação aos direitos trabalhistas e previdenciários, devido a questões pessoais de saúde.

Já os demais entrevistados destacaram a necessidade de emissão de nota fiscal e a busca pelo crescimento do negócio como principais motivações, todos os dados alinhando-se com os achados de Afreh et al. (2019), Godfrey (2011) e Salvi et al. (2023), que apontam que a decisão pela formalização está associada à busca por maior segurança jurídica e previdenciária, bem como à necessidade de atender às exigências legais e ampliar as oportunidades de crescimento do negócio. Ou seja, a formalização é mais que uma obrigação legal, ela representa um passo importante para o empreendedor, pois exige que ele aprenda a gerir seu negócio, se organize e enfrente novas responsabilidades.

#### 4.4. Desenvolvimento e aprendizado de competências empreendedoras

Com o objetivo de entender quais competências são necessárias para que um microempreendedor atue no setor de serviços, identificamos, conforme apresentado na figura 1, as seguintes competências relatadas pelos entrevistados.

**Figura 1** - Competências empreendedoras desenvolvidas após a formalização, conforme relatos dos entrevistados



**Fonte:** Dados da pesquisa.

Fica evidenciado que, após a formalização do negócio, os microempreendedores precisam desenvolver um perfil híbrido, atuando simultaneamente como gerente, vendedor e estrategista. Para isso, é necessário desenvolver habilidades em quatro dimensões principais sendo: (a) competências gerenciais, que envolvem a precificação correta dos produtos, gestão de custos, planejamento e organização de processos, disciplina, além de habilidades de gestão de pessoas, equipe e seleção de colaboradores; (b) competências comerciais, que incluem habilidades de vendas, marketing, captação e fidelização de clientes, bem como a capacidade de compreender tendências de mercado e adaptar-se a mudanças; (c) competências interpessoais, que dizem respeito à comunicação eficaz com colaboradores e clientes; e (d) competências cognitivas, que abrangem criatividade, adaptabilidade, flexibilidade e aprendizagem a partir de erros, incluindo a capacidade de gerar e entregar valor ao cliente e avaliar o negócio a longo prazo.

**Tabela 4** - Competências desenvolvidas a partir da experiência prática após a formalização dos negócios

Id	Fundamentos
E1	Precisa saber muito de precificação, entender os custos para não se prejudicar nem desvalorizar o trabalho. Criatividade também é essencial o cliente às vezes pede algo genérico e espera que você surpreenda. Isso tudo aprendi depois que formalizei, com cursos. Saber lidar com pessoas é difícil. Ser comunicativa, saber falar com o cliente.
E2	A experiência me ensinou que, para se manter no mercado, é preciso qualidade, preço justo e boa comunicação. Quando comecei, ninguém me conhecia. Fiz muitas degustações para apresentar meus produtos e conquistar clientes. Saber vender é tão importante quanto saber fazer. Acompanhar tendências é importante. Por exemplo, percebi que doces como banoffee e bala baiana têm alta aceitação. Também observo o que os clientes valorizam e adapto meus produtos. Se o cliente disser que não quer farofa, às vezes levo assim mesmo, e quando provam, acabam gostando. Isso é jogo de cintura. Comunicação é a chave e tudo isso aprendi principalmente depois que formalizei.
E3	No começo, não sabia separar o dinheiro da empresa do da casa. Achava que estava ganhando, mas nem cobria os custos. Também não sabia precificar, aceitava qualquer valor. Outra dificuldade foi com marketing. Eu travava pra aparecer no Instagram, mesmo sendo comunicativa. Aprendi a ter paciência com clientes, com fornecedores, com imprevistos. Desenvolvi a comunicação, aprendi a escrever melhor e a escutar o que o cliente realmente quer. Isso veio depois que virei MEI.
E4	As pessoas não agem nem pensam como você. Já tive problemas com postura de funcionários meus que atendiam clientes. Precisei demitir. A escalabilidade do negócio ficou comprometida porque os clientes querem o meu atendimento direto. Também errei na precificação. No início, não considerava custos como deslocamento, hotel, alimentação. Isso comeu meu lucro. Depois da formalização, contratei uma consultoria financeira e organizei tudo.
E5	A maior mudança depois de formalizar foi na rotina. Precisei ser mais comprometido, abrir mão de finais de semana. Foi quando entendi que precisava me comportar como empresário.
E6	Se você me fizesse essa pergunta quatro anos atrás, eu te daria uma resposta totalmente diferente. E talvez, se me perguntar daqui dois anos, a resposta também mude. Empreender faz a gente repensar tudo o tempo todo. Mas hoje, eu diria que as principais competências são: saber organizar processos, conseguir selecionar bem as pessoas que vão trabalhar com você, entender como gerar e entregar valor pro cliente principalmente na parte comercial. Essas são, pra mim, as mais importantes hoje. Se fosse há cinco anos, eu teria falado que era entender de softwares, ser bom de design, de ferramentas gráficas. Mas isso é importante pra quem vai executar. Pra empreender, é outra história.

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Foi possível evidenciar nas falas dos empreendedores entrevistados a presença de competências destacadas na literatura. Por exemplo, a dificuldade com precificação e finanças, mencionada pelos empreendedores E1, E3 e E4, reforça a importância das

competências gerenciais e gestão de negócios, relacionadas ao planejamento, gestão financeira, captação de recursos e negociação, conforme proposto por Mitchelmore & Rowley (2010) e Man et al. (2008), e competências de conhecimento técnico apontado por Hood & Young (1993).

Já a comunicação, relatada pelos empreendedores E1, E2 e E3, está alinhada às competências de interação e de relacionamento descritas nos achados de Ronstadt (1988), Hood & Young (1993) e Mitchelmore & Rowley (2010) e às habilidades sociais destacadas por Bird (1995). Fatores como criatividade, adaptação e leitura de mercado, presentes nos relatos dos empreendedores E2 e E6, correspondem à dimensão de mentalidade empreendedora conforme as contribuições de Hood & Young (1993) e às competências de ideias e oportunidades do modelo EntreComp proposto por Bacigalupo et al. (2016).

Foi possível perceber que o aprendizado dessas competências não se deu por meio de um único tipo de aprendizagem, mas sim a partir das vivências diversas, do cotidiano dos microempreendedores entrevistados, conforme apresentado a seguir.

**Figura 2 - Meios da Aprendizagem Cotidiana**



**Fonte:** Dados da pesquisa.

REMIPE – Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco - V. 11. Nº2 abr.2026-out. 2026. pp. 3 – 27.

A empreendedora E1 e E2 destacaram que as redes de contatos com amigas, familiares e outros microempreendedores foram importantes para trocar experiências e superar desafios, alinhando-se aos achados de Aldrich & Yang (2014), que apontam que essas redes de contatos desempenham papel determinante na mediação do acesso ao conhecimento e no desenvolvimento de competências empreendedoras.

Já o empreendedor E6 ressaltou a importância dos cursos e formações, mesmo que curtos ou online, para ampliar seus conhecimentos técnicos e repensar práticas, corroborando a perspectiva de Aldrich & Yang (2014) e Şeşen & Pruett (2014), que compreendem a aprendizagem empreendedora como um processo dinâmico.

Os feedbacks de clientes, muitas vezes negativos, foram interpretados pelos empreendedores E1, E2 e E6 como oportunidades de aprendizado e ajustes no atendimento, emergindo como uma autorreflexão compatível com a Teoria da Aprendizagem Autorregulada, na qual o empreendedor é visto como agente ativo capaz de avaliar e ajustar suas ações a partir da experiência (Fust et al., 2018).

Quanto às experiências profissionais anteriores, o empreendedor E5 destacou que a experiência em outras áreas de trabalho, foram de extrema importância para o desenvolvimento de competências relacionadas a comunicação e atendimento, que enfatiza que experiências anteriores servem como base cognitiva para enfrentar desafios futuros (Politis, 2005).

Por fim, vivências em espaços religiosos, como relatado também pelo empreendedor E5, é interpretado como uma aprendizagem contextual importante, onde habilidades como falar em público, liderar equipes e lidar com diferentes perfis de pessoas foram desenvolvidas (Zampier & Takahashi, 2011).

## **5. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este estudo teve como objetivo investigar como microempreendedores desenvolvem competências empreendedoras por meio da aprendizagem cotidiana após a formalização de seus negócios.

Os resultados indicaram que, embora os microempreendedores tenham iniciado seus negócios por motivos distintos, todos enfrentaram desafios semelhantes ao longo do

processo de formalização e na gestão do negócio. A formalização, embora muitas vezes vista como burocrática e onerosa, também se apresenta como um marco que impulsiona a profissionalização e o desenvolvimento de competências, especialmente nas áreas de comunicação, precificação, vendas, marketing e criatividade.

Verificou-se também que o processo de aprendizado é fortemente influenciado por vivências práticas, redes de contato, feedbacks dos clientes, formações informais e experiências anteriores, confirmando o papel central da aprendizagem no desenvolvimento de competências, conforme discutido na literatura (Politis, 2005; Rae & Wang, 2015; Fust et al., 2018). Os achados contribuem para o avanço teórico ao articular os construtos da pesquisa, situando o microempreendedor como um agente na construção de suas competências.

Os resultados deste estudo indicam também, contribuições para a literatura ao observar como fatores socioculturais influenciam o desenvolvimento de competências empreendedoras. Por exemplo, as mulheres da amostra iniciaram seus negócios motivadas por necessidade, enquanto os homens foram impulsionados por oportunidades de mercado, introduzindo uma distinção de gênero que não é amplamente discutida nos modelos tradicionais de motivação empreendedora.

Além disso, elementos contextuais, como experiências religiosas também se mostrou relevante na aprendizagem empreendedora, conforme relatado por um dos entrevistados. Para gestores públicos, instituições de apoio e formuladores de políticas, os resultados reforçam a importância de iniciativas de capacitação prática, acessível e contínua, especialmente voltadas para microempreendedores em fase inicial dos seus negócios

Como sugestões para estudos futuros, recomenda-se ampliar a amostra, incluindo um maior número de empreendedores e de diferentes setores e regiões do Brasil, a fim de verificar a existência de padrões ou variações no processo de aprendizagem e desenvolvimento de competências.

## REFERÊNCIAS

Afreh, B., Rodgers, P., Vershinina, N., & Williams, C. C. (2019). Varieties of context and informal entrepreneurship Entrepreneurial activities of migrant youths in rural Ghana.

REMIPE – Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco - V. 11. Nº2 abr.2026-out. 2026. pp. 3 – 27.



*INTERNATIONAL JOURNAL OF ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & RESEARCH*, 25(5, SI), 996–1013. <https://doi.org/10.1108/IJEER-02-2018-0109>

Al Mamun, A., & Fazal, S. A. (2018). Effect of entrepreneurial orientation on competency and micro-enterprise performance. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(3), 379–398. <https://doi.org/10.1108/APJIE-05-2018-0033>

Aldrich, H. E., & Yang, T. (2014). How do entrepreneurs know what to do? Learning and organizing in new ventures. *Journal of Evolutionary Economics*, 24(1), 59–82. <https://doi.org/10.1007/s00191-013-0320-x>

Amit, R., & Muller, E. (1995). “Push” and “Pull” Entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4), 64–80. <https://doi.org/10.1080/08276331.1995.10600505>

Arranz, N., Ubierna, F., Arroyabe, M. F., Perez, C., & Arroyabe, J. C. F. de. (2017). The effect of curricular and extracurricular activities on university students’ entrepreneurial intention and competences. *Studies in Higher Education*. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03075079.2015.1130030>

Ataei, P., Karimi, H., Ghadermarzi, H., & Norouzi, A. (2020). A conceptual model of entrepreneurial competencies and their impacts on rural youth’s intention to launch SMEs. *Journal of Rural Studies*, 75, 185–195. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.01.023>

Bacigalupo, M., Kamylylis, P., Punie, Y., & Van, D. B. L. (2016). *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*. JRC Publications Repository. <https://doi.org/10.2791/160811>

Beaver, G. (2003, junho 1). *Small firms: Owners and entrepreneurs*. | EBSCOhost. <https://doi.org/10.1002/jsc.625>

Benz, M. (2009). Entrepreneurship as a non-profit-seeking activity. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(1), 23–44. <https://doi.org/10.1007/s11365-006-0031-y>

Bird, B. (1995). Chapter 6 Toward a Theory of Entrepreneurial Competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 115.

Bradley, R. H., & Corwyn, R. F. (2002). Socioeconomic Status and Child Development. *Annual Review of Psychology*, 53(Volume 53, 2002), 371–399. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.53.100901.135233>

Byrne, J., & Toutain, O. (2012). Research in Entrepreneurship: Learning from Learning Theories. *Academy of Management Proceedings*, 2012(1), 14080. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2012.14080abstract>

Civera, A., Meoli, M., & Vismara, S. (2020). *Engagement of academics in university technology transfer: Opportunity and necessity academic entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2020.103376>

Cope, J., & Watts, G. (2000). Learning by doing – An exploration of experience, critical incidents and reflection in entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 104–124. <https://doi.org/10.1108/13552550010346208>

Cordier, I., & Bade, M. (2023). The relationship between business regulation and nascent and young business entrepreneurship revisited. *Small Business Economics*, 61(2), 587–616. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00707-5>

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2021). *Projeto de pesquisa - 2.ed.: Métodos qualitativo, quantitativo e misto*. Penso Editora.

DENZIN, N. K., & LINCOLN, Y. S. (1995). Transforming Qualitative Research Methods: Is It a Revolution? *Journal of Contemporary Ethnography*, 24(3), 349–358. <https://doi.org/10.1177/089124195024003006>

Didier, J. M. de O. L., & Lucena, E. de A. (2008). Aprendizagem de praticantes da estratégia: Contribuições da aprendizagem situada e da aprendizagem pela experiência. *Organizações & Sociedade*, 15, 129–148. <https://doi.org/10.1590/S1984-92302008000100007>

Flick, U. (2008). *Introdução à Pesquisa Qualitativa—3.ed.* Artmed Editora.

Fredström, A., Peltonen, J., & Wincent, J. (2021). A country-level institutional perspective on entrepreneurship productivity: The effects of informal economy and regulation. *Journal of Business Venturing*, 36(5), 106002. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106002>

Fust, A. P., Jenert, T., & Winkler, C. (2018). Experiential or Self-Regulated Learning: A Critical Reflection of Entrepreneurial Learning Processes. *Entrepreneurship Research Journal*, 8(2). <https://doi.org/10.1515/erj-2017-0098>

Galindo-Martín, M.-A., Méndez-Picazo, M.-T., & Castaño-Martínez, M.-S. (2020). *The role of innovation and institutions in entrepreneurship and economic growth in two groups of countries*. <https://doi.org/10.1108/IJEER-06-2019-0336>

Godfrey, P. C. (2011). Toward a Theory of the Informal Economy. *Academy of Management Annals*, 5(1), 231–277. <https://doi.org/10.5465/19416520.2011.585818>

Goodman, L. A. (1961). Snowball Sampling. *The Annals of Mathematical Statistics*, 32(1), 148–170.

Guion, R. M. (1991). Personnel assessment, selection, and placement. Em *Handbook of industrial and organizational psychology, Vol. 2, 2nd ed* (p. 327–397). Consulting Psychologists Press.

Hood, J. N., & Young, J. E. (1993). Entrepreneurship's requisite areas of development: A survey of top executives in successful entrepreneurial firms. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 115–135. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90015-W](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90015-W)

Kallas, E., & Parts, E. (2021). *From entrepreneurial intention to enterprise creation: The case of Estonia*. <https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2020-0235>

Lans, T., Verstegen, J., & Mulder, M. (2011). Analysing, pursuing and networking: Towards a validated three-factor framework for entrepreneurial competence from a small firm perspective. *International Small Business Journal*, 29(6), 695–713. <https://doi.org/10.1177/0266242610369737>

Leiva, J. C., Monge, R., & Alegre, J. (2014). The Influence of Entrepreneurial Learning in New Firms' Performance: A Study in Costa Rica. *Innovar*, 24(SPE), 129–140. <https://doi.org/10.15446/innovar.v24n1spe.47563>

Mai, K. N., & Thai, Q. H. (2024). Entrepreneurial competencies – A systematic literature review. *Journal of International Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1007/s10843-024-00356-7>

Man, T. W. Y., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises: An Investigation through a Framework of Competitiveness. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(3), 257–276. <https://doi.org/10.1080/08276331.2008.10593424>

Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: A literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), 92–111. <https://doi.org/10.1108/13552551011026995>

Mongrut, S. A., Cruz, V., & Pacussich, D. (2023). Impact of private and public initiatives on individuals' employment and income during the COVID-19 pandemic: Evidence from Peru. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 29(57), 57–76. <https://doi.org/10.1108/JEFAS-08-2023-0230>

Morrison, A., & Bergin-Seers, S. (2002). Pro-growth small businesses: Learning “architecture”. *Journal of Management Development*, 21(5), 388–400. <https://doi.org/10.1108/02621710210426871>

Neumann, T. (2021). The impact of entrepreneurship on economic, social and environmental welfare and its determinants: A systematic review. *Management Review Quarterly*, 71(3), 553–584. <https://doi.org/10.1007/s11301-020-00193-7>

Pittaway, L., & Cope, J. (2007). Simulating Entrepreneurial Learning: Integrating Experiential and Collaborative Approaches to Learning. *Management Learning*, 38(2), 211–233. <https://doi.org/10.1177/1350507607075776>

Politis, D. (2005). The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399–424. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>

Rae, D., & Wang, C. (2015). *Entrepreneurial Learning: New Perspectives in Research, Education and Practice*. Routledge.

Ronstadt, R. (1988). The Corridor Principle. *Journal of Business Venturing*, 3(1), 31–40. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(88\)90028-6](https://doi.org/10.1016/0883-9026(88)90028-6)

Ronstadt, R., Vesper, K. H., & McMullan, W. E. (1988). Entrepreneurship: Today Courses, Tomorrow Degrees? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(1), 7–13. <https://doi.org/10.1177/104225878801300102>

Rusu, V. D., & Dornean, A. (2023). Do Tax Rates Matter for Entrepreneurial Motivations? An Empirical Approach. <https://doi.org/10.47743/saeb-2023-0025>

Salvi, E., Belz, F.-M., & Bacq, S. (2023). Informal Entrepreneurship: An Integrative Review and Future Research Agenda. *ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE*, 47(2), 265–303. <https://doi.org/10.1177/10422587221115365>

Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77–114. <https://doi.org/10.1257/jel.38.1.77>

Şeşen, H., & Pruett, M. (2014). The Impact of Education, Economy and Culture on Entrepreneurial Motives, Barriers and Intentions: A Comparative Study of the United States and Turkey. *The Journal of Entrepreneurship*, 23(2), 231–261. <https://doi.org/10.1177/0971355714535309>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/amr.2000.2791611>

Souza, D. M., Trovão, C. J. B. M., Silva, M. R., & Santos, J. O. (2020). INFORMALIDADE NO MERCADO DE TRABALHO: ABORDAGENS CONCEITUAIS E EVOLUÇÃO HISTÓRICA. *Pesquisa & Debate Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política*, 32(1(57)). <https://revistas.pucsp.br/index.php/rpe/article/view/48445>

Stake, R. E. (2016). *Pesquisa Qualitativa: Estudando como as Coisas Funcionam*. Penso Editora.

Vallanti, G., & Gianfreda, G. (2021). Informality, regulation and productivity: Do small firms escape EPL through shadow employment? *Small Business Economics*, 57(3), 1383–1412. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00353-9>

Wang, C. L., & Chugh, H. (2014). Entrepreneurial Learning: Past Research and Future Challenges. *International Journal of Management Reviews*, 16(1), 24–61. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12007>

Williams, C. C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: Necessity- or opportunity-driven? Em *International Entrepreneurship and Management Journal* (V. 5, Número 2, p. 203–217). <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0098-8>

Williams, C. C., & and 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. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>

Zampier, M. A., & Takahashi, A. R. W. (2011). Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: Modelo conceitual de pesquisa. *Cadernos EBAPÉ.BR*, 9, 564–585. <https://doi.org/10.1590/S1679-39512011000600007>

Ziakis, C., Vlachopoulou, M., & Petridis, K. (2022). Start-Up Ecosystem (StUpEco): A Conceptual Framework and Empirical Research. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(1), Artigo 1. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010035>