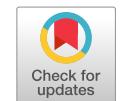


Ensaio Teórico

Proposta de tipologia de trabalhadores por conta própria considerando o impacto do empreendimento e o engajamento empreendedor

Jéssica Borges de Carvalho^a   e Cândido Borges^a  

^aUniversidade Federal de Goiás, Goiânia, Brasil



Ciência Aberta



Detalhes Editoriais

Sistema double-blind review

Histórico do Artigo

Recebido : 15 de jul. de 2024
 Aceito : 05 de abr. de 2025
 Disponível online: 27 de maio de 2025

Artigo ID: 2549

Classificação JEL: J2, L26, D23, J21, O15, I38

Editor Chefe¹ ou Adjunto²:

¹ Dr. Edmundo Inácio Júnior 
 Univ. Estadual de Campinas, UNICAMP

Editor Associado Responsável:

Dra. Rose Mary Almeida Lopes 
 ANEPE

Editor Executivo¹ ou Assistente²:

²M. Eng. Patrícia Trindade de Araújo

Revisão Ortográfica e Gramatical:

José Augusto Pereira da Silva

Como citar:

Carvalho, J. B. de, & Borges, C. (2025). Proposta de tipologia de trabalhadores por conta própria considerando o impacto do empreendimento e o engajamento empreendedor. *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*, 14, e2549. <https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2549>

Item relacionado (hasTranslation):

<https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2686>



Artigo verificado por:  Crossref
 Similarity Check
 Powered by iThenticate

Autor de contato:

Jéssica Borges de Carvalho
jessicacarvalho10@hotmail.com

Resumo

Objetivo do estudo: propor uma tipologia de trabalhador por conta própria (TCP), a partir das dimensões impacto do empreendimento e engajamento empreendedor. **Dilema/problems ou tese:** necessita-se compreender os diferentes tipos de trabalhadores por conta própria, uma vez que examiná-los como uma única categoria pode incorrer em limitações para os resultados de um estudo. **Relevância/ originalidade:** como critério para definir as tipologias, foram estabelecidas categorias dicotômicas que auxiliam nas comparações. **As categorias foram:** formalização (formal ou informal), potencial de inovação (com alto potencial de inovação ou com baixo potencial de inovação), geração de empregos (com empregado ou sem empregado), constância na atividade como TCP (intermitente ou contínuo), conciliação da atividade com outras ocupações profissionais/econômicas (parcial ou integral) e motivação (por oportunidade ou por necessidade). **As dimensões adotadas:** impacto do empreendimento e engajamento empreendedor foram consideradas para identificação da atividade empreendedora e por serem identificáveis por meio de ações. Foram propostos quatro tipos de trabalhadores por conta própria. O tipo 1 (inovador) possui alto impacto e alto engajamento. O tipo 2 (explorador) tem alto impacto e baixo engajamento. O tipo 3 (convencional) tem baixo impacto e alto engajamento. O tipo 4 (ocasional) tem baixo impacto e baixo engajamento. **Contribuições sociais:** a tipologia proposta não se trata de determinar os TCPs como sendo ou não empreendedores ou atribuir juízo de valores aos tipos, mas de compreender suas particularidades e atividade empreendedora, possibilitando escolher e justificar teorias do campo do empreendedorismo e eventualmente direcionar ações e políticas adequadas a cada um dos tipos.

Palavras-chave: Trabalho por conta própria, Engajamento empreendedor, Impacto do empreendimento, Tipologia

Proposal for a typology of self-employed considering the impact of the business and entrepreneurial engagement

Abstract

Aim of the study: to propose a typology of self-employed, based on the dimensions of entrepreneurial impact of the business and entrepreneurial engagement. **Dilemma/problem or thesis:** it is necessary to understand the different types of self-employed, since examining them as a single category could lead to limitations in the results of a study. **Relevance/originality:** as a criterion for defining the typologies, dichotomous categories were established to help with comparisons. **The categories were:** formalisation (formal or informal), innovation potential (with high innovation potential or low innovation potential), job creation (with an employee or without an employee), persistence in the activity as a TCP (intermittent or continuous), reconciliation of the activity with other professional/economic occupations (partial or full) and motivation (by opportunity or necessity). **The dimensions adopted:** impact of the business and entrepreneurial engagement were considered to identify entrepreneurial activity and because they can be identified through actions. Four types of self-employed workers were proposed. Type 1 (innovator) has high impact and high engagement. Type 2 (explorer) has high impact and low engagement. Type 3 (conventional) has low impact and high engagement. Type 4 (occasional) has low impact and low engagement. **Social contributions:** the proposed typology is not about determining TCPs as being or not being entrepreneurs or assigning value judgements to the types, but about understanding their particularities and entrepreneurial activity, making it possible to choose and justify theories in the field of entrepreneurship and eventually direct appropriate actions and policies to each of the types.

Keywords: Self-employment, Entrepreneurial engagement, Impact of the Business, Typology.

INTRODUÇÃO

Os trabalhadores por conta própria (TCPs) representam uma parcela significativa da força de trabalho e desempenham um papel importante na economia. Especificamente no Brasil, esse grupo é composto por mais de 26 milhões de pessoas, representando 26% da população ocupada, considerando os que atuam por conta própria como atividade principal e secundária (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2023). Além de contribuir para a geração de renda, promovem inovação, criam postos de trabalho e possibilitam uma configuração mais flexível e rápida como resposta às mudanças no ambiente econômico (Burke & Cowling, 2020).

Apesar de sua representatividade e relevância econômica, os trabalhadores por conta própria não representam um grupo homogêneo. De acordo com Skrzek-Lubasińska e Szaban (2019) e Patel e Wolfe (2021), essa diversidade precisa ser melhor examinada em pesquisas, uma vez que considerar essas pessoas como uma única categoria pode limitar os resultados de um estudo. Bögenhold (2019) reforça essa perspectiva, afirmando que há pouco reconhecimento da heterogeneidade desse grupo. Além disso, para o autor, análises sobre os padrões da atividade empreendedora dos TCPs são um desafio, uma vez que incluem pessoas com diversos setores de atuação, com diferentes motivações, níveis distintos de remuneração e grau de escolaridade.

Considerando a necessidade de atenção à heterogeneidade dos TCPs e os desafios apontados, uma das maneiras de compreender esse grupo é organizá-lo em categorias e tipologias. A construção de tipos, a partir de um conjunto de critérios, simplifica a realidade, por meio de descrição e comparação (McKinney, 1968), o que facilita a contribuição para o avanço de conhecimentos mais aprofundados sobre os TCPs. Neste caso, construir uma tipologia para os trabalhadores por conta própria, com critérios tradicionalmente utilizados no campo do empreendedorismo, não somente pode esclarecer a diversidade do grupo, como também aprofundar a compreensão da natureza da atividade empreendedora desses indivíduos e de suas características. Por isso, neste estudo, estabeleceram-se parâmetros e critérios, baseados em duas dimensões: impacto do empreendimento e o engajamento do empreendedor.

O impacto do empreendimento refere-se aos resultados do negócio e às consequências da atividade empreendedora para o indivíduo e ao ambiente em que estão inseridos. O impacto é um elemento que foi utilizado por outros pesquisadores na elaboração de tipos de empreendedorismo – por exemplo, Baumol (1996) em seu artigo seminal utiliza o impacto na sociedade para classificar os tipos de empreendedorismo em produtivo, improdutivo e destrutivo.

Por sua vez, engajamento empreendedor é um construto utilizado na literatura de empreendedorismo para relatar a dedicação de um indivíduo à atividade empreendedora (Grilo & Thurik, 2005). Henríquez-Daza et al. (2019) ressaltam a necessidade de entender os diferentes níveis de engajamento empreendedor, uma vez que há relação direta com o desempenho de um novo empreendimento.

Dadas as dimensões tradicionalmente utilizadas no campo do empreendedorismo e a necessidade de definir critérios e parâmetros para compreender os TCPs, este ensaio teórico responde à seguinte questão: quais são os tipos de trabalhadores por conta própria? Para respondê-la, este estudo propõe uma tipologia de trabalhadores por conta própria, a partir do impacto do empreendimento e engajamento empreendedor. A tipologia proposta neste estudo busca classificar os TCPs a partir de aspectos inerentes ao indivíduo, considerando comportamentos observáveis e sua causalidade na atividade empreendedora, seguindo a recomendação de Cornelissen (2017). O autor alerta para a necessidade de se desenvolver tipologias a partir de um campo teórico, considerando padrões de causalidade e evitando tanto classificações meramente empíricas quanto categorias teóricas não observáveis.

Para embasar metodologicamente essa proposta de tipologia, adota-se a teoria sistemática apresentada por McKinney (1968), que propõe procedimentos de interconexões sistemáticas para a construção de tipos. Além disso, inspira-se no conceito do tipo ideal de Weber, uma ferramenta conceitual útil para análise e comparação do mundo empírico (McKinney, 1968).

Morris et al. (2018) recomendam sobre a necessidade de que acadêmicos e o governo considerem as diferenças e especificidades dos tipos de empreendedores para suporte e recomendações de ações efetivas a cada grupo. Alinhando-se a esta perspectiva, a tipologia proposta neste estudo contribui para o campo do empreendedorismo ao fornecer subsídios adicionais para que pesquisadores classifiquem e investiguem a realidade dos trabalhadores por conta própria, considerando suas particularidades. Ao integrar o engajamento empreendedor e o impacto de seu empreendimento, essa abordagem fornece uma estrutura com delineamentos claros, ampliando tanto o entendimento das combinações de características individuais quanto os resultados gerados por suas atividades empreendedoras.

CONSTRUÇÃO DE TIPOLOGIAS

Tipologias são classificações sistemáticas, frequentes nas ciências sociais e auxiliam na descrição do objeto empírico e generalização de uma realidade (Lozares, 1990). Para McKinney (1968), os tipos são simplificações do concreto, a partir de um conjunto de características relacionadas. Além disso, elas tratam de maneira articulada os diferentes elementos que compõem um fenômeno (Lozares, 1990).

Os tipos proporcionam maior clareza para o objeto de análise e suas explicações que caracterizam, realidades sociais (Boldán, 1996). Uma de suas funções é ordenar dados concretos de maneira que se possa descrever e compará-los (McKinney, 1968). Apesar de constituir um aspecto de metodologia científica, possuem lógica própria com suas normativas e procedimentos para sua construção (McKinney, 1968).

Há diversas estratégias metodológicas para se construírem tipologias, como a teoria sistemática (interconexão sistemática de observações sobre algum aspecto), a lógica do experimento (baseada em evidências), as técnicas quantitativas (medem e atribuem valores quantitativos a qualidades de objetos e fatos) e a historiografia e estudos de casos (preocupação com o processo e estruturas singulares em seu acontecimento espacial-temporal) (McKinney, 1968). A tipologia adotada neste trabalho foi a teoria sistemática, utilizou-se a análise de artigos, categorização e conexões sistemáticas dos conceitos, etapas sugeridas por McKinney (1968) para construção de tipos.

Além das diferentes estratégias metodológicas, também podem ser adotadas algumas lógicas a partir de "ideais" (compara limites ideais de casos) ou "extraídas do campo" (compara tendências centrais, baseadas na média); "gerais" (simplificando atributos empíricos) ou "específicas" (com maior número de características); "científicas" (tendem a ser atemporais e universais) ou "históricas" (com limites temporais e locais); "atemporais" (próximas do tipo científico) ou "temporais" (mais próximas ao tipo histórico); "universais" (aplicáveis a qualquer classe de fenômenos) ou "locais" (restritas a contextos específicos); "generalizadoras" (aplicável a situações diversas) ou "individualizantes" (ênfase na organização de dados concretos) (McKinney, 1968). A comparação entre limites ideais é uma forma de entender a heterogeneidade do grupo e evitar problemas de coerência, demarcações e sobreposições entre os indivíduos. Bögenhold (2019) reforça esse argumento ao afirmar a importância da definição de tipos diversificados de trabalhadores por conta própria, uma vez que estudos desses indivíduos baseados em médias, não retratam a diversidade do grupo, na prática.

Desse modo, a lógica do tipo ideal norteia este estudo, pois serve como fundamento e meio de conhecimento, com valor sistemático, útil para comparar e medir a realidade (Weber, 2008). Além disso, esse tipo se preocupa com o processo de atribuição de causalidade,



sendo que o efeito da ação do indivíduo descreve sua motivação (Swedberg, 2018). Nesta lógica, assume-se a diferença entre o comportamento real e o comportamento previsto, o que torna essa abordagem parcimoniosa (van Riel, 2021).

Diversas são as obras nas quais Weber comenta sobre o tipo ideal, Swedberg (2018) esclarece que, no ensaio “A objetividade do conhecimento”, de 1904, Weber inicia essa discussão e a desenvolve na obra “Economia e Sociedade” de 1922. No ensaio de 1904, Weber explora a lógica de identificação e observação da repetição, para identificar fatores que se agrupam, assim, a combinação de diferentes características individuais proporciona uma explicação mais abrangente para o grupo (Weber, 2008).

A construção da tipologia seguiu quatro momentos. No primeiro momento, analisaram-se artigos das principais revistas científicas em empreendedorismo, selecionados com base na pontuação do *Journal Impact Factor™* (JIF), vinculado ao *Journal Citation Reports™* da Clarivate Analytics™, pontuação 2020. As revistas escolhidas, com maior pontuação no JIF, foram *Journal of Business Venturing*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, *Strategic Entrepreneurship Journal*, *Small Business Economics*, *International Entrepreneurship and Management Journal*, *International Small Business Journal*-*Researching Entrepreneurship and Entrepreneurship and Regional Development*.

Para garantir a padronização e minimizar diferenças nos mecanismos de busca das revistas científicas, optou-se por utilizar a Web of Science como base para acesso às principais revistas da área de empreendedorismo. O protocolo de busca dos artigos está ilustrado na Tabela 1.

Tabela 1

Resumo do protocolo para busca dos artigos científicos

Itens	Descrição
Tema de interesse	Trabalhador por conta própria.
Termos de busca	<i>self-employ*, own-account work* and freelancer</i> (termos abrangentes utilizados na literatura para pessoas que trabalham por conta própria).
Campos de busca	Tópico (incluir título, resumo, palavras-chave do autor e <i>Keyword Plus</i> , esta última de acordo com a Clarivate [2022] se refere às palavras-chaves indicadas segundo o conteúdo do artigo).
Período temporal	01/2017 a 01/2025.
Crítérios de inclusão	Artigos científicos que discutem sobre o trabalho/trabalhador por conta própria como tema de pesquisa e não utilizem o termo genericamente, sem considerar as especificidades desse grupo.
Crítérios de exclusão	Capítulos de livro, pensatas, editoriais e artigos científicos que utilizem o trabalho por conta própria apenas como um sinônimo amplo de empreendedorismo e artigos que mencionem o tema de forma esporádica.

Nota: Elaborada pelos autores.

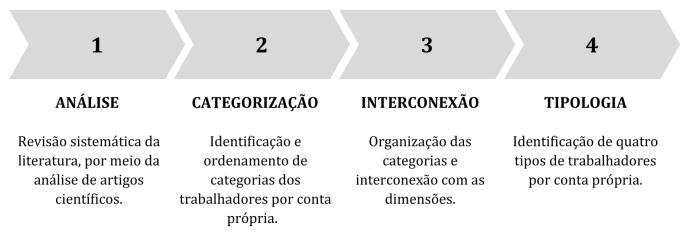
Essa busca retornou 356 artigos, dos quais 166 foram selecionados para análise aprofundada, conforme os critérios de inclusão e exclusão evidenciados na Tabela 1. Os artigos selecionados foram em inglês, por ser o idioma predominante das publicações pesquisadas nas revistas científicas. Vale ressaltar os possíveis vieses no processo de busca e seleção dos artigos; entretanto, a escolha se justifica por serem as principais revistas da área de empreendedorismo.

No segundo momento da construção dos tipos, foram extraídas as categorias de trabalhadores por conta própria, advindas dos artigos analisados. No terceiro momento, essas categorias foram organizadas e integradas às dimensões engajamento empreendedor e impacto do empreendimento. A organização ocorreu por meio da junção de termos semelhantes ou sinônimos,

por exemplo, ‘trabalhador por conta própria parcial’ e ‘híbrido’, além da identificação de elementos dicotômicos nessas categorias, como ‘trabalhadores por conta própria com empregados’ versus ‘trabalhadores por conta própria sem empregados’. Por fim, no quarto momento foram propostos quatro tipos de trabalhadores por conta própria em um plano cartesiano que representa tipos ideais, essa etapa foi apresentada e validada por pesquisadores em um grupo de pesquisa em empreendedorismo. Esses passos são apresentados na Figura 1.

Figura 1

Fluxograma para construção da tipologia



Nota: Elaborada pelos autores.

Para a construção dos tipos, esse fluxo foi fundamental para a organização das categorias que compõem a tipologia. Segundo os passos indicados por Cornelissen (2017) para o desenvolvimento de uma tipologia: categorizou, agrupamento de ideias (interconexões) e observações. Serão abordadas nas próximas seções a etapa de categorização dos trabalhadores por conta própria, as dimensões impacto do empreendimento, engajamento empreendedor e a construção da tipologia.

CATEGORIZAÇÃO DO TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA

Os trabalhadores por conta própria foram classificados e categorizados sob diversas maneiras pela literatura. Prandi (1976), autor pioneiro sobre o tema no Brasil, os categoriza com base em diferentes critérios, como formalização (regulares e irregulares), motivo (opção ou expulsão do mercado de trabalho), contexto de atuação (zona rural e urbana), fatores demográficos (grau de escolaridade, sexo, idade), status de ocupação (condições precárias, bem-sucedidos, profissionais liberais e técnicos), setor de atuação (produtores de mercadoria, comerciantes de mercadoria, transporte, serviços técnicos e outros serviços), profissão e dedicação (atividade primária ou secundária como complemento de renda).

Outra proposta de organização dos TCPs é a de D'Amours e Crespo (2004). Esses autores utilizam cinco categorias, sendo, a natureza da clientela (número e tipo de clientes), características do trabalhador (nível de educação, experiência, participação em redes e renda), tipo de produto (reprodutibilidade e habilidade), organização do trabalho (processos, prazos e nível de controle), incluindo remuneração e proteção contra riscos sociais e profissionais (seguridade social). Essas categorias de D'Amours e Crespo (2004) formam seis tipos de TCPs. Por sua vez, Szaban e Skrzek-Lubasińska (2018) propõem as categorias: a independência e autonomia (totalmente independentes/ dependentes, trabalham para um empregador); motivação (por escolha/ falta de opção); investimento do capital próprio (aqueles que investem capital próprio/ não investem capital próprio, possuem investidores); inovação e criatividade (implementam novas ideias em seus negócios/ copiam modelos de negócios, produtos e serviços); nível de profissionalismo (alto nível de educação/ nível baixo de educação); e resultado financeiro (alcançam resultados sociais e financeiros/ não estão satisfeitos com sua situação social e financeira). A partir dessas categorias, Szaban e Skrzek-Lubasińska (2018), estabelecem cinco tipos de TCPs.

Embora essas propostas apresentem diferentes critérios para categorização, todas adotam uma visão dicotômica, posicionando os trabalhadores por conta própria em pontos extremos de um continuum. A partir da revisão da literatura, apresentada na seção 2, este estudo propõe seis principais categorias, também dicotômicas, de trabalhadores por conta própria, conforme detalhado na Tabela 2.

A Tabela 2 apresenta as seguintes categorias dicotômicas: formalização, potencial de inovação, geração de empregos, constância na atividade como TCP, conciliação da atividade com outras ocupações profissionais/econômicas e motivação. Essas categorias dicotômicas são pontos extremos em um contínuo e são utilizadas para fins de representação. No entanto, entende-se que, dentro desses pontos, há variações no que se refere à intensidade ou especificidades próprias do trabalhador. Weber (2008) defende essa idealização e representação como meio de se estabelecer limites nítidos.

A primeira categoria refere-se à formalização, distinguindo entre informais e formais (Vladasel et al., 2021). Os formais são pessoas que possuem algum tipo de registro e os informais aqueles que não possuem registro perante órgãos do governo e que normalmente estão em condições mais precarizadas (Colbari, 2015; Jones & Nadin, 2024). No Brasil, há o incentivo para formalização por meio da Lei Complementar 123/2006 da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte que prevê o Microempreendedor Individual (MEI) (Colbari, 2015).

A segunda categoria diz respeito ao potencial de inovação, considerando as demandas de mercado e rendimentos alcançados (Kwon & Sohn, 2021). Além disso, são consideradas habilidades cognitivas, experiência de trabalho (Patel & Ganzach, 2019) e qualificação (Burke & Cowling, 2020). O profissional por conta própria com alto potencial de inovação normalmente tem alta demanda no mercado, por haver menor oferta desses profissionais em sua área de atuação. Sob outra perspectiva, o profissional por conta própria sem formação técnica especializada, comumente realiza trabalho sob baixa remuneração, baixo impacto e menor potencial de inovação local.

Tabela 2*Categorização do trabalhador por conta própria*

Categorias	Elementos dicotômicos	Descrição	Exemplo	Fundamentação
1. Formalização	1.1 Formal	1.1 Trabalhador por conta própria registrado, que possui o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.	1.1 Microempreendedor individual que atua como consultor de negócios.	Fossen (2021); Kalenkoski e Pabilonia (2022) e Vladasel et al. (2021); Jones e Nadin (2024).
	1.2 Informal	1.2 Trabalhador por conta própria sem registro formal.	1.2 Costureira por conta própria sem registro em órgãos do governo.	
2. Potencial de inovação	2.1. Profissional com alto potencial de inovação	2.1 Trabalhador por conta própria com qualificação técnica, em área com alta demanda de mercado.	2.1 Cientista de dados que atua por conta própria.	Burke e Cowling (2020); Gindling et al. (2020); Kwon e Sohn (2021); Nikolova et al. (2023); Patel e Ganzach (2019) e Ribas (2020).
	2.2 Profissional com baixo potencial de inovação	2.2 Trabalhador por conta própria sem qualificação técnica ou com baixa demanda no mercado.	2.2 Vendedor ambulante.	
3. Geração de empregos	3.1 Com empregado	3.1 Trabalhador por conta própria com empregados ou colaboradores.	3.1 Dono de um mercado que possui colaboradores auxiliares.	Gonçalves e Martins (2021) e Hessels et al. (2017).
	3.2 Sem empregado	3.2 Trabalhador por conta própria sem empregados.	3.2 Cabeleireiro que possui seu salão e trabalha sozinho.	
4. Constância na atividade como trabalhador por conta própria	4.1 Contínuo	4.1 Trabalhador por conta própria ininterrupto ao longo do tempo.	4.1 Pessoa que possui um negócio por conta própria permanente.	Koch et al. (2021).
	4.2 Intermitente	4.2 Trabalhador por conta própria temporário, alternando ao longo do tempo entre períodos com situações de trabalho assalariado ou desemprego. Ou seja, é esporadicamente conta própria.	4.2 Pessoa que possui barraca de alimentos em local turístico, em alta temporada.	
5. Conciliação da atividade com outras ocupações profissionais / econômicas	5.1 Integral	5.1 Trabalhador com dedicação exclusiva no trabalho por conta própria.	5.1 Trabalhador conta própria que atua com assistência técnica em celular.	Block et al. (2022) e Ganser-Stickler et al. (2022).
	5.2 Parcial	5.2 Trabalhador por conta própria que concilia o tempo com outra ocupação, podendo ser como (5.2.1) atividade principal ou (5.2.1) como atividade secundária/ complementar.	5.2 Vigilante noturno com carteira assinada que em horário alternado, trabalha por conta própria atuando com assistência técnica em celular.	
6. Motivação	6.1 Por oportunidade	6.1 Trabalhador por conta própria que optou por estar nesta atuação profissional.	6.1 Técnico em telecomunicações que escolheu ter o próprio negócio, fornecendo internet em áreas remotas.	De Vries et al. (2020) e Martiarena (2019).
	6.2 Por necessidade	6.2 Trabalhador por conta própria que atua nesta atividade pela necessidade.	6.2 Desempregado que passou a vender perfumes para obter renda.	

Nota: Elaborada pelos autores.



A terceira categoria identifica a geração de empregos que o TCP pode viabilizar. A capacidade de criação de empregos no trabalho por conta própria pode ser objeto de discussão da literatura, considerando que, para alguns autores, esses indivíduos podem雇用 outras pessoas (Sorgner et al., 2017). Há ainda autores como De Vries et al. (2020) e Sarkar et al. (2018) que consideram que os TCPs não contratam mão de obra. No Brasil, entretanto, a política pública que criou a figura do Microempreendedor Individual (MEI) prevê a possibilidade de contratação de um colaborador, sem que o empreendedor perca o status de microempreendedor individual.

A quarta categoria considera a constância na atividade como TCP ao longo do tempo, foi fundamentada pelo estudo de Koch et al. (2021). Esses autores nomeiam os trabalhadores por conta própria entre misto (sem emprego dominante), intermitente (com períodos curtos no trabalho por conta própria), por necessidade (com longos períodos de desemprego entre o trabalho por conta própria ou assalariado) e persistente (padrões contínuos no trabalho por conta própria). Neste estudo, para simplificação da realidade, ideia associada ao tipo ideal de Weber, formaram-se categorias dicotômicas, optando por dividir entre intermitente e contínuo, sendo que o intermitente atua como conta própria por alguns períodos ao longo do tempo. Por exemplo, um vendedor de bebidas pode atuar durante três meses em um sinaleiro como conta própria, em seguida, trabalhar por 6 meses como empregado em uma empresa, depois retornar ao sinaleiro como vendedor de bebidas. Por outro lado, o TCP contínuo tem a atividade enquanto conta própria de forma prolongada, como um dono de mercearia há vários anos, sem interrupção.

A quinta categoria leva em conta a conciliação da atividade por conta própria com outras ocupações profissionais ou econômicas, podendo ser com dedicação parcial ou integral. A dedicação parcial alterna entre o trabalho por conta própria e outra ocupação. Por sua vez, o TCP integral dedica-se exclusivamente à atividade como conta própria. Block et al. (2019) analisaram o impacto da cultura social na probabilidade de os indivíduos optarem por trabalhar por conta própria em tempo integral ou parcial e identificaram que esses dois grupos diferem, especialmente no que se refere às tendências sociais relacionadas ao risco, orientação de desempenho e ao foco no futuro.

A sexta categoria examina a motivação ao criar um negócio, diferenciando entre oportunidade ou necessidade. O TCP por oportunidade escolhe trabalhar nesta atividade de forma voluntária, porque identificou e explorou uma oportunidade de mercado. Por sua vez, o conta própria por necessidade não tem alternativa e ingressa involuntariamente (Szaban & Skrzek-Lubasińska, 2018), por exemplo, em uma situação de desemprego. Esta categoria adotada representa dois opostos de classificação de motivação para o empreendedorismo, semelhante àquela originalmente utilizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), nas primeiras rodadas de sua clássica pesquisa, que utilizava os termos “necessidade” e “oportunidade”.

As categorias dicotômicas utilizadas serão relacionadas às dimensões apresentadas e discutidas na próxima seção, sendo três relacionadas ao impacto do empreendimento e três ao engajamento empreendedor.

DIMENSÕES DA TIPOLOGIA

O impacto do empreendimento e o engajamento empreendedor são dimensões da tipologia utilizadas no campo do empreendedorismo por autores como Morris et al. (2015) e Carree e Thurik (2008). Esses construtos são observáveis em ações específicas e se alinham com a proposta de Weber de identificar regularidades reais (van Riel, 2021), razão pela qual foram adotados.

Impacto do empreendimento

O termo impacto pode referir-se a um resultado, efeito ou consequência. Neste estudo, o impacto do empreendimento relaciona-se com as consequências do negócio para a geração de renda tanto do empreendedor quanto do ambiente em que está inserido, para a criação de empregos, inovações e desenvolvimento local.

A utilização deste construto no empreendedorismo pode ser identificada em pesquisas como a de Morris et al. (2015), que utilizam o impacto como um dos elementos para a proposição de quatro tipos de empreendedorismo: sobrevivência, estilo de vida, crescimento administrado e alto crescimento. Para estes autores, os empreendimentos de sobrevivência possibilitam, uma renda mínima para os empreendedores; os de estilo de vida, o fortalecimento da cultura local e a geração de bem-estar para empreendedores; os de crescimento administrado, a geração de empregos e arrecadação de impostos; e o empreendedorismo de alto crescimento, a difusão de inovação e crescimento acelerado de novos postos de trabalho. Outro exemplo da aplicação de impacto do negócio para a proposição de uma tipologia de empreendedorismo é o trabalho seminal de Baumol (1996), que utiliza o impacto na sociedade para classificar os tipos de empreendedorismo em produtivo, improdutivo e destrutivo. Cumming et al. (2013) ainda analisaram o impacto do empreendimento para o PIB per capita e nas patentes em diferentes países.

Porém, há diversas formas de mensurar o impacto do empreendimento em uma sociedade, podendo ser a partir de indicadores como geração de emprego, performance econômica, inovação e formalização (Carree & Thurik, 2008; Laing et al., 2022). Neste trabalho, para examinar o eixo impacto, foram consideradas as categorias formalização, potencial de inovação e geração de empregos.

A categoria formalização como medida de impacto, foi identificada no estudo de Laing, et al. (2022) que distingue sobre o impacto do empreendedorismo formal e informal em economias de alta e baixa renda. Para os autores, a formalização fornece benefícios por trazer um fluxo de receita fiscal e as empresas dentro desta categoria têm maior propensão a cumprir a legislação ambiental, salarial e de saúde, além de apresentarem maior capacidade de sobrevivência. Como consequência da formalização há um maior conhecimento sobre as empresas que consequentemente direciona ações de governos e maior segurança em relação aos negócios criados no quesito cumprimento legislações e normas. Em contrapartida, ainda para os autores, os empreendedores informais se beneficiam do menor custo ao iniciar um negócio, pois permite testar sua viabilidade, porém, esses negócios podem apresentar menor potencial de crescimento e desconhecimento do governo sobre suas características. Empreendedores informais tendem a apresentar menor produtividade e menor capacidade de crescimento para os negócios, uma vez que operam em menor escala, e têm acesso limitado a recursos e serviços públicos, consequentemente, geram menor impacto (La Porta & Shleifer, 2014).

Em termos de potencial de inovação, esta medida se refere à capacidade de concepção e implementação de novas ideias, criação de novos mercados (Morris, et al., 2015), escalabilidade e crescimento do negócio (van Praag & Versloot, 2007), pesquisa e desenvolvimento (Morris, et al., 2015) e parcerias. Por isso, são pessoas que normalmente possuem maior qualificação profissional.

A geração de emprego como medida de impacto pode evidenciar a capacidade de empreendedores de gerar postos de trabalho e não somente pelo emprego, ao diminuir taxas de desemprego, mas também pela contribuição social por seus efeitos indiretos ao fazer a economia circular e contribuir com o poder de compra, geração de impostos e tributação (Cumming et al., 2013). Além de reduzir a desigualdade, a pobreza e aumentar a produtividade (van Praag & Versloot, 2007).

Engajamento Empreendedor

A literatura que antecede as discussões sobre engajamento empreendedor é o engajamento no trabalho. De acordo com Kahn (1990), o engajamento no trabalho diz respeito à presença ativa da pessoa, seja ela física, cognitiva e emocional em seu trabalho, considerando os diferentes graus de envolvimento que um indivíduo pode dedicar à sua atividade profissional. Schaufeli et al. (2002) afirmam que se refere a uma situação mais persistente e é caracterizada por vigor (remete a disposição de investir esforço e persistência mesmo diante das dificuldades), dedicação (envolvimento que vai além do nível normal de identificação) e absorção (envolve imersão e estar concentrado). O engajamento pode influenciar o desempenho no trabalho (Kahn, 1990) e também está relacionado ao bem-estar, prazer e comprometimento (Magnan et al., 2016).

Apesar de a maior parte das investigações sobre engajamento no trabalho se concentrar em empregados remunerados, há também o engajamento no trabalho de empreendedores (Laguna et al., 2017). Nesse caso, o engajamento empreendedor é o termo utilizado pela literatura para retratar a dedicação e envolvimento do empreendedor com um novo negócio (Carree & Thurik, 2008). Há três perspectivas principais sobre o engajamento empreendedor na literatura em empreendedorismo, sendo que a primeira considera uma perspectiva de "estar" ou "não estar" engajado, a segunda perspectiva considera níveis de engajamento e a terceira tem a preocupação de saber o quanto e de que modo esse indivíduo está engajado.

A primeira perspectiva do engajamento empreendedor considera apenas o fato de a pessoa estar ou não engajada em um novo negócio. Nessa perspectiva, o indivíduo ao iniciar um empreendimento e dedicar tempo e recursos, passa a estar engajado com uma atividade empreendedora, essa perspectiva retrata o ingresso do indivíduo em um novo negócio (McMullen et al., 2008).

A segunda perspectiva considera, além do ponto de vista binário de estar ou não engajado, os níveis de engajamento de acordo com as fases do processo empreendedor, sendo esse engajamento maior quanto mais o processo avança (Hessels et al., 2011). Henríquez-Daza et al. (2019), por exemplo, adotam três níveis de engajamento: nascente, novo e estabelecido. Por sua vez, Hessels et al. (2011) indicam seis níveis de engajamento, claramente relacionados ao processo empreendedor: nenhum engajamento, potencial, intencional, nascente, novo e estabelecido.

A terceira perspectiva tem como interesse saber o quanto e de que modo esse indivíduo está engajado, remetendo à dedicação e intensidade do empreendedor frente ao seu empreendimento. Ampliando as visões anteriores (binária e processual), esta perspectiva relaciona a intensidade à dedicação. Busca saber se este engajamento é total ou conciliado com outra atividade profissional (Ganser-Stickler et al., 2022) e se é constante ou apenas por um curto período de dias ou meses (Martinez & Bryant, 2014, 2017), trazendo a ideia de doação da pessoa ao trabalho como empreendedor, por meio da presença física, cognitiva e emocional proposta no conceito de engajamento no trabalho de Khan (1990).

Para a construção da tipologia proposta neste ensaio, adotou-se uma visão ampla sobre engajamento empreendedor. Foram utilizadas três categorias apresentadas na seção anterior: constância na atividade, conciliação da atividade com outras ocupações profissionais/econômicas e motivação.

Em termos de constância na atividade, considera-se a persistência da atividade ao longo do tempo. Empreendedores mais engajados são mais constantes ao longo do tempo (Martinez & Bryant, 2014, 2017; Schaufeli et al., 2002). Nesse sentido, a continuidade de um negócio envolve engajamento (Caliendo et al., 2020).

No que se refere à conciliação da atividade com outras ocupações profissionais, considera-se a dedicação, se é integral ou parcial ao empreendimento criado (Ganser-Stickler et al., 2022). Entende-se como mais engajados aqueles que se dedicam

integralmente à atividade empreendedora e menos engajados aqueles que se dedicam parcialmente. Uma forma alternativa de estudar essa conciliação com outras atividades é pela quantidade de horas trabalhadas dedicadas à atividade empreendedora (Obschonka, et al., 2023) – quanto maior o número de horas dedicadas ao empreendedorismo, frente às outras ocupações, maior seria o engajamento. Porém, é importante considerar que há os empreendedores que pretendem permanecer híbridos a longo prazo, ou seja, permanecem conciliando suas atividades e há os que têm essa ocupação apenas momentaneamente e tendem a se envolver integralmente na atividade empreendedora (Uriarte et al., 2024).

A motivação considera a oportunidade e a necessidade. A oportunidade refere-se à exploração de uma oportunidade por escolha de ter um negócio próprio, remetendo ao que o GEM (2023) adota como "fazer a diferença no mundo" e "construir riqueza". Por sua vez, a necessidade remete à falta de alternativa, ou seja, o indivíduo decidiu empreender "para ganhar a vida porque os empregos são escassos" (GEM, 2023).

TIPOLOGIA PROPOSTA DE TRABALHADOR POR CONTA PRÓPRIA

Após a organização das categorias e dimensões, formou-se uma estrutura, conforme representada na Figura 2.

Figura 2

Categorias e dimensões para construção da tipologia

Impacto do empreendimento	Engajamento empreendedor
Formalização – formal / informal	Constância na atividade – contínuo / intermitente
Potencial de inovação – maior potencial de inovação / menor potencial de inovação	Conciliação com outras ocupações – integral / parcial
Geração de empregos – com empregados / sem empregados	Motivação – oportunidade / necessidade

Nota: Elaborada pelos autores.

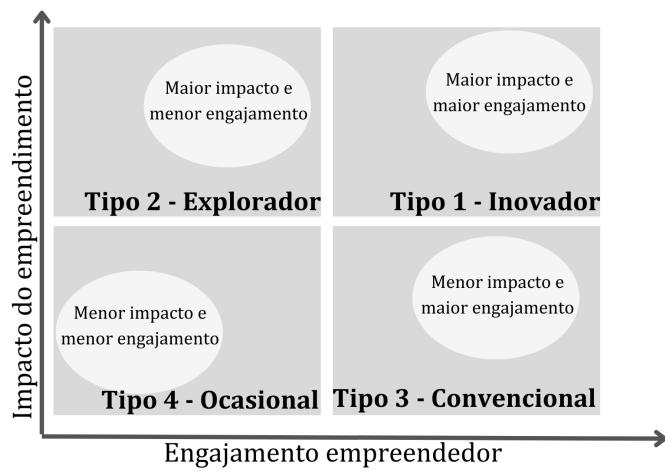
A Figura 2 apresenta uma estrutura com duas dimensões e suas respectivas categorias para a construção da tipologia. Cada dimensão contém três categorias dicotômicas, escolhidas por serem observáveis e por integrarem os construtos abordados nas dimensões. A dimensão "impacto do empreendimento" contempla as categorias formalização, potencial de inovação e geração de emprego. Por sua vez, a dimensão "engajamento empreendedor" é composta pelas categorias constância na atividade, conciliação com outras ocupações e motivação. Ao propor categorias observáveis vinculadas às dimensões teóricas este estudo segue o que Cornelissen (2017) aconselha para a construção de tipologias.

Para apresentar a tipologia, foi elaborado um plano cartesiano, no qual o eixo vertical representa a dimensão "impacto do empreendimento" e o eixo horizontal contempla a dimensão "engajamento empreendedor". A Figura 3 ilustra essa proposta, que define quatro tipos ideais de trabalhadores por conta própria.

O TCP do tipo 1, chamado inovador, é caracterizado por ter maior impacto e maior engajamento, como exemplo pode-se considerar um indivíduo engajado e que seu negócio reflete em maior impacto à sociedade. Esse indivíduo é normalmente formalizado, possuindo registro perante órgãos do governo, que auxilia no custeio de gastos públicos por meio do pagamento de impostos e no controle do governo para com a atividade registrada. Possui maior potencial de inovação, com qualificação técnica em área com alta demanda de mercado. Por isso, tende a ter maior escolaridade e a supervisionar atividades de outras pessoas (Nikolova et al., 2023). Contrata

Figura 3

Tipologia de trabalhador por conta própria



Nota: Elaborada pelos autores.

empregados ou colaboradores, contribuindo para melhorar as taxas de emprego e crescimento econômico. Em relação ao nível de engajamento esse indivíduo tende a trabalhar de maneira constante ao longo do tempo, com dedicação integral e por opção. Esse TCP com potencial de escalar o seu negócio.

O tipo 2 ou explorador, apresenta como principal característica o maior impacto e menor engajamento, ou seja, apesar do potencial de impacto, por algum motivo esse indivíduo não exerce apenas a atividade como conta própria. O termo explorador se dá pelo fato de o indivíduo estar em outra atividade profissional, ou seja, pode ainda estar explorando a atividade empreendedora e por isso mantém outra ocupação e somente depois de ter certeza da possibilidade de renda com seu negócio e de encontrar satisfação enquanto empreendedor é que ele pode se engajar de vez na carreira empreendedora, com possibilidade de ser do tipo 1. No entanto, pode ser possível que esse TCP queira permanecer conciliando as diferentes atividades profissionais que exerce. Esse tipo se refere à pessoa que apresenta maior potencial de inovação, em outras palavras, possui maior demanda de mercado e menor oferta de profissionais. Contrata empregado ou terceiriza parte de seu trabalho. Tende a ser formalizado, possuindo algum registro ou licença de funcionamento. O menor engajamento é caracterizado pela intermitência ao longo do tempo e pela atuação parcial nas atividades como conta própria. Este tipo pode ser ilustrado por um agrônomo, especialista no manejo de solo, que não se dedica exclusivamente a esta atividade e possui auxiliares.

O conta própria do tipo 3, considerado convencional, possui menor impacto e maior engajamento. Considerando o impacto, esses TCPs podem ser informais, com menor demanda de mercado e possível menor qualificação profissional, ou seja, com menor potencial de inovação. Não possuem empregados ou subcontratações. Considerando o critério engajamento, essa pessoa tende a ser contínua ao longo do tempo, possui dedicação integral a esta atividade e escolheu iniciar o seu negócio como uma opção de carreira. Esse indivíduo é dedicado à atividade empreendedora, mas tem menor inovação no negócio. Podem apresentar o que Know e Sohn (2021) chamam de negócios mais rotineiros. Um exemplo que pode ser ilustrado é um tradutor de textos em inglês e corretor de português que atua sozinho.

O TCP do tipo 4 ou ocasional, tem menor impacto e menor engajamento. Na dimensão impacto, ele tende a ser informal, possui menor demanda de mercado, caracterizando menor potencial de inovação e não possui empregados. Na dimensão engajamento, normalmente é intermitente ao longo do tempo e atua parcialmente em sua atividade como conta própria. Iniciou o

negócio por necessidade, ou seja, a ocasião levou a pessoa a estar na atividade empreendedora seja para complementar a renda ou para sobrevivência. Para Morris et al. (2015) o empreendedorismo de sobrevivência possibilita renda mínima aos empreendedores, além disso, esses negócios têm como característica não possuir instalações, poucos ativos e falta de relacionamento com bancos comerciais. Como exemplo, o tipo 4 pode ser um vendedor de bebidas em feiras livres e eventos, enquanto não encontra outra atividade remunerada perene. Esse tipo, tende a ter pessoas que não necessariamente querem atuar como conta própria ou que estão na atividade ocasionalmente, a depender da necessidade ou tempo livre.

IMPLICAÇÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

A tipologia proposta adota uma abordagem que agrupa trabalhadores por conta própria a partir de categorias observáveis, considerando tanto a ação do indivíduo (engajamento empreendedor) quanto os resultados gerados (impacto do empreendimento). Entende-se que, dentro de cada tipo, há particularidades entre os TCPs que os compõem; porém, essa proposta contribui ao oferecer uma forma prática de classificá-los e compreendê-los, articulando dimensões tradicionalmente utilizadas no campo do empreendedorismo para medir a atividade empreendedora. Além disso, essa tipologia segue a lógica do tipo ideal de Weber, ao mesmo tempo que descreve características essenciais de um fenômeno, capta perfis extremos e tipos menos comuns. Essa abordagem evita a exclusão de tipos marginais, o que enriquece e aumenta a capacidade da tipologia em representar a diversidade dos TCPs, indo além de uma lógica baseada apenas em médias gerais da população.

Dessa forma, as seguintes implicações teóricas são destacadas: a) a proposição de um modelo visual para construção de tipos; b) a utilização de categorias bem definidas, observáveis e dicotômicas, para identificação da heterogeneidade de TCPs, facilitando a precisão dos limites que diferenciam um tipo do outro; e c) sugestão de nova perspectiva para analisar a atividade empreendedora, utilizando dimensões teóricas concomitantemente, como o impacto do empreendimento e o engajamento empreendedor.

Em relação às implicações práticas, esta tipologia auxilia na compreensão dos tipos e propicia o entendimento das necessidades de cada um deles. O tipo 1, o inovador, precisa de mecanismos de apoio que ajudem-no a impulsionar e a escalar seu negócio. Nesse sentido, algumas ações podem ser adequadas a esse tipo: incentivos financeiros, como linhas de crédito diferenciadas para projetos de apoio à infraestrutura; subvenção econômica para ciência, tecnologia e inovação, e a promoção de encontros e incentivo a networking com investidores. Esses incentivos abrangem o acesso a novos mercados.

O tipo 2, o explorador, entre os possíveis caminhos, três se destacam: dedicar-se exclusivamente ao seu negócio e se tornar TCP do tipo 1, continuar conciliando suas atividades profissionais ou sair da atividade empreendedora. O TCP que deseja se tornar Tipo 1, ou seja, que está explorando uma atividade empreendedora e está em processo de transição necessitam de apoio financeiro, linhas de crédito para infraestrutura, programas de formação e capacitação, além de encontros de networking. Para o TCP que pretende permanecer conciliando as atividades é necessário que ele receba, em especial orientações como gestão de tempo e programas de saúde e bem-estar, uma vez que a sobrecarga pode ser um desafio adicional. Por sua vez, o TCP que pretende sair da atividade empreendedora pode ser alguém que não gostou da experiência, ingressou apenas para complementar a renda ou optou por sua outra atividade profissional por não conseguir conciliar todas as suas atividades. Nesse caso, políticas públicas que reduzam as barreiras de entrada para o empreendedorismo, como registro de abertura e de encerramento, facilitada ou a consideração de um período de carência, podem permitir que indivíduos testem seus negócios.

O tipo 3, o convencional, que é o TCP engajado, mas com menor impacto, necessita de programas de formação e capacitação em gestão, além de conhecimentos em áreas funcionais como finanças, gestão de pessoas, marketing e produção ou serviço. Programas do governo como empréstimos a juros subsidiados podem ajudar na sustentabilidade financeira do negócio. Caso o TCP tenha intenção de se tornar do tipo 1, pode ser necessário identificar necessidades latentes ou acessar novos mercados.

O tipo 4, o ocasional, pode estar no negócio apenas temporariamente, porque não conseguiu outra colocação ou para complementar a renda. Há também casos que a pessoa inicia e pretende engajar-se mais na atividade empreendedora. Para aqueles que estão temporariamente na atividade empreendedora por falta de alternativa, políticas sociais que promovam o bem-estar, políticas de emprego, educação e qualificação, são recomendadas. O TCP ocasional que tem a atividade como complemento de renda poderia se beneficiar com menores barreiras de entrada e regulamentações específicas para atividades temporárias. Caso o TCP queira se tornar mais engajado, indica-se programas de qualificação e capacitação assim como linhas de crédito e/ou apoio financeiro para investimento, de modo que o indivíduo se estabilize como empreendedor.

Como limitação do estudo, é importante ressaltar que por seguir uma lógica ideal, teórica, os tipos não necessariamente correspondem a um reflexo exato da realidade, uma vez que as situações reais são complexas e heterogêneas. No entanto, a tipologia retrata características bem definidas dos construtos engajamento empreendedor e impacto do empreendimento dentro dos tipos. Além disso, a tipologia não considera categorias profissionais, organização do trabalho ou vínculos com clientes. Para pesquisas futuras, sugere-se a realização de estudos que adotem tal tipologia para entender em profundidade cada um dos tipos propostos, explorando as categorias, suas trajetórias, estilo de vida, processo empreendedor e seu negócio. Frente à diversidade dos TCPs, outra recomendação de pesquisa refere-se à análise de incentivos existentes a essas pessoas e a recomendação e proposição de programas e políticas.

Declaração de conflito de interesse

Os autores declaram não existir conflito de interesses.

Declaração de contribuições individuais dos autores

Papéis	Contribuições	
	Carvalho, J. B.	Borges, C.
Conceitualização	■	■
Metodologia	■	■
Software	■	
Validação	■	■
Análise formal	■	■
Pesquisa / Levantamento	■	
Recursos	■	■
Curadoria dos dados	■	■
Escrita - Rascunho original	■	■
Escrita - Revisão e edição	■	■
Visualização dos dados	■	■
Supervisão / Orientação		■
Administração do Projeto	■	■
Financiamento	N. A.	

Nota: Cf. CRedit (Taxonomia de Papéis de Colaborador): <https://credit.niso.org/>

Ciência aberta: Disponibilidade de dados

Todo o conjunto de dados que dá suporte aos resultados deste estudo foi publicado no próprio artigo.

Etiqueta	Descrição
	Não se aplica
	Não se aplica
	Não se aplica
	https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2549pr
	Não se aplica

REFERÊNCIAS

- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Block, J., Landgraf, A., & Semrau, T. (2019). The differential impact of societal cultural practices on part-time and full-time self-employment: A multi-level, multi-country study. *International Small Business Journal*, 37(1), 43-68. <https://doi.org/10.1177/0266242618801441>
- Block, J. H., Fisch, C., & Hirschmann, M. (2022). The determinants of bootstrap financing in crises: evidence from entrepreneurial ventures in the COVID-19 pandemic. *Small Business Economics*, 58(2), 867-885. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00445-6>
- Bögenhold, D. (2019). From hybrid entrepreneurs to entrepreneurial billionaires: Observations on the socioeconomic heterogeneity of self-employment. *American Behavioral Scientist*, 63(2), 129-146. <https://doi.org/10.1177/0002764218794231>
- Burke, A., & Cowling, M. (2020). On the critical role of freelancers in agile economies. *Small Business Economics*, 55(2), 393-398. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00240-y>
- Caliendo, M., Goethner, M., & Weißenberger, M. (2020). Entrepreneurial persistence beyond survival: Measurement and determinants. *Journal of Small Business Management*, v. 58(3), 617-647. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1666532>
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2008). The lag structure of the impact of business ownership on economic performance in OECD countries. *Small Business Economics*, 30, 101-110. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9007-0>
- Clarivate, (2022). KeyWords Plus generation, creation, and changes. https://support.clarivate.com/ScientificandAcademicResearch/s/article/KeyWords-Plus-generation-creation-and-changes?language=en_US
- Colbari, A. L. (2015). Do autoemprego ao microempreendedorismo individual: desafios conceituais e empíricos. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social*, 4(1). <https://doi.org/10.9771/23172428rigs.v4i1.10909>
- Cornelissen, J. (2017). Editor's comments: Developing propositions, a process model, or a typology? Addressing the challenges of writing theory without a boilerplate. *Academy of Management Review*, 42(1), 1-9. <https://doi.org/10.5465/amr.2016.0196>
- Cumming, D., Johan, S., & Zhang, M. (2013). The economic impact of entrepreneurship: Comparing international datasets. *Corporate Governance: An International Review*, 22(2), 162-178. <https://doi.org/10.1111/corg.12058>
- De Vries, N., Liebregts, W., & Van Stel, A. (2020). Explaining entrepreneurial performance of solo self-employed from a motivational perspective. *Small Business Economics*, 55(2), 447-460. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00244-8>

- D'Amours, M., & Crespo, S. (2004). Les dimensions de l'hétérogénéité de la catégorie de travailleur indépendant sans employé: éléments pour une typologie. *Relations Industrielles*, 59(3), 459-489. <https://doi.org/10.7202/010921ar>
- Fossen, F.M. (2021). Self-employment over the business cycle in the USA: a decomposition. *Small Business Economics*, 57(4), 1837-1855. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00375-3>
- Ganser-Stickler, G.M., Schulz, M., & Schwens, C. (2022). Sitting on the fence-Untangling the role of uncertainty in entrepreneurship and paid employment for hybrid entry. *Journal of Business Venturing*, 37(2), 106176. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106176>
- Global Entrepreneurship Monitor. GEM. (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing. London: GEM. Recuperado em 02 de abril de 2024, de: <https://www.gemconsortium.org/report/global-entrepreneurship-monitor-gem-20232024-global-report-25-years-and-growing>
- Gindling, T. H., Mossaad, N., & Newhouse, D. (2020). Self-employment earnings premiums/penalties and regulations: evidence from developing economies. *Small Business Economics*, 55(2), 507-527. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00248-4>
- Gonçalves, J., & Martins, P. S. (2021). Effects of self-employment on hospitalizations: instrumental variables analysis of social security data. *Small Business Economics*, 57(3), 1527-1543. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00360-w>
- Grilo, I., & Thurik, R. (2005). Entrepreneurial engagement levels in the European Union. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 3(2), 143-168. <http://hdl.handle.net/1765/15798>
- Henríquez-Daza, M. C., Capelleras, J. L., & Osorio-Tinoco, F. (2019). Entrepreneurial Engagement and Growth Aspirations: The Moderating Role of Opportunity Perception. *International Review of Entrepreneurship*, 17(2), <http://hdl.handle.net/2262/104715>
- Hessels, J., Rietveld, C. A., & Van Der Zwan, P. (2017). Self-employment and work-related stress: The mediating role of job control and job demand. *Journal of Business Venturing*, 32(2), 178-196. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.10.007>
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., & Van Der Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21, 447-471. <https://doi.org/10.1007/s00191-010-0190-4>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. IBGE. (2023). Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Notas Técnicas – Versão 1.12. Recuperado em 15 de abril de 2024, de: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101999_notas_tecnicas.pdf
- Jones, S., & Nadin, S. (2024). "I'd like to make a proper go of it but it's really scary": the perpetual liminality of informally self-employed women as stigmatized entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-18. <https://doi.org/10.1080/08985626.2024.2425945>
- Kahn, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *Academy of Management Journal*, 33(4), 692-724. <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/256287>
- Kalenkoski, C. M., & Pabilonia, S. W. (2022). Impacts of COVID-19 on the self-employed. *Small Business Economics*, 58(2), 741-768. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00522-4>
- Koch, M., Park, S., & Zahra, S. A. (2021). Career patterns in self-employment and career success. *Journal of Business Venturing*, 36(1), 105998. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.105998>
- Kwon, I., & Sohn, K. (2021). Trust or distrust: entrepreneurs vs. self-employed. *Small Business Economics*, 56(4), 1553-1570. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00278-y>
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Laguna, M., Razmus, W., & Zalinski, A. (2017). Dynamic relationships between personal resources and work engagement in entrepreneurs. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 90(2), 248-269. <https://doi.org/10.1111/joop.12170>
- Laing, E., Van Stel, A., & Storey, D. J. (2022). Formal and informal entrepreneurship: a cross-country policy perspective. *Small Business Economics*, 10, 8-8. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00548-8>
- Lozares, C. (1990). La tipología en sociología, más allá de la simple taxonomía: conceptualización y cálculo. *Revista de Sociología*, 139-163. <https://doi.org/10.5565/rev/papers/v34n0.1564>
- Magnan, E. S., Vazquez, A. C. S., Pacico, J. C., & Hutz, C. S. (2016). Normatização da versão brasileira da Escala Utrecht de engajamento no trabalho. *Avaliação Psicológica: Interamerican Journal of Psychological Assessment*, 15(2), 133-140. <https://doi.org/10.15689/ap.2016.1502.01>
- Martiarena, A. (2019). Re-examining the opportunity pull and necessity push debate: Contexts and abilities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(7-8), 531-554. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1675776>
- Martinez, C., & Bryant, P. T. (2014). What keeps entrepreneurs entrepreneurial? A regulatory focus theory of entrepreneurial persistence. In: *Academy of Management Proceedings*. Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management, 14802. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2014.14802abstract>
- Martinez, C., & Bryant, P. T. (2017). The Psychological Origins of Entrepreneurial Life Path Engagement and Persistence. In: *Academy of Management Proceedings*. Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management, 11384. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2017.11384abstract>
- McKinney, J. C. (1968). *Tipología constructiva y teoría social*. Editora: Amorrortu.
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260x>
- Morris, M. H., Neumeyer, X., & Kuratko, D. F. (2015). A portfolio perspective on entrepreneurship and economic development. *Small Business Economics*, 45, 713-728. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9678-5>
- Morris, M. H., Neumeyer, X., Jang, Y., Kuratko, D. F. (2018). Distinguishing types of entrepreneurial ventures: An identity-based perspective. *Journal of Small Business Management*, 56(3), 453-474. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12272>
- Nikolova, M., Nikolaev, B., & Boudreaux, C. (2023). Being your own boss and bossing others: The moderating effect of managing others on work meaning and autonomy for the self-employed and employees. *Small Business Economics*, 60(2), 463-483. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00597-z>
- Obschonka, M., Pavez, I., Kautonen, T., Kibler, E., Salmela-Aro, K., & Wincent, J. (2023). Job burnout and work engagement in entrepreneurs: How the psychological utility of entrepreneurship drives healthy engagement. *Journal of Business Venturing*, 38(2), 106272. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106272>
- Patel, P.C., & Ganzach, Y. (2019). Returns to balance in cognitive skills for the self-employed: evidence from 18 countries. *Small Business Economics*, 52(1), 89-109. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0018-4>
- Patel, P.C., & Wolfe, M.T. (2021). Under pressure: the effect of antioxidants on health consequences related to oxidative stress. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(1), 211-241. <https://doi.org/10.1177/1042258720964184>
- Prandi, J.R. (1976). *O Trabalhador por conta própria sob o Capital*. São Paulo: Símbolo.
- Ribas, R. P. (2020). Liquidity constraints, spillovers, and entrepreneurship: evidence from a cash transfer program. *Small Business Economics*, 55(4), 1131-1158. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00178-1>
- Roldán, P. L. (1996). La construcción de tipologías: metodología de análisis. *Revista de Sociología*, 9-29. <https://doi.org/10.5565/rev/papers.1811>
- Sarkar, S., Rufín, C., & Haughton, J. (2018). Inequality and entrepreneurial thresholds. *Journal of Business Venturing*, 33(3), 278-295. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.12.009>
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V., & Bakker, A. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3, 71-92. <https://doi.org/10.1023/A:1015630930326>
- Skrzek-Lubasińska, M., & Szaban, J. M. (2019). Nomenclature and harmonised criteria for the self-employment categorisation. An approach pursuant to a systematic review of the literature. *European Management Journal*, 37(3), 376-386. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2018.11.001>
- Sorgner, A., Fritsch, M., & Kritikos, A. (2017). Do entrepreneurs really earn less? *Small Business Economics*, 49(2), 251-272. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9874-6>
- Swedberg, R. (2018). How to use Max Weber's ideal type in sociological analysis. *Journal of Classical Sociology*, 18(3), 181-196. <https://doi.org/10.1177/1468795X17743643>
- Szaban, J., & Skrzek-Lubasińska, M. (2018). Self-employment and entrepreneurship: A theoretical approach. *Journal of Management and Business Administration. Central Europe*, 26(2), 89-120. <https://doi.org/10.7206/jmba.ce.2450-7814.230>
- Uriarte, S., Mandakovic, V., & Amorós, J. E. (2024). Hybrid entrepreneurs: The value of experience. *Journal of Small Business Management*, 62(6), 2935-2964. <https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2284911>
- van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9074-x>

- van Riel, R. (2021). Weberian ideal type construction as concept replacement. *European Journal of Philosophy*, 30(4), 1358-1377. <https://doi.org/10.1111/ejop.12752>
- Vladasel, T., Lindquist, M. J., Sol, J., Van Praag, M. (2021). On the origins of entrepreneurship: Evidence from sibling correlations. *Journal of Business Venturing*, 36(5), 106017. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106017>
- Weber, M. (2008). *Ensaios sobre a teoria das ciências sociais*. Tradução de Rubens Eduardo Frias. 3^a edição – São Paulo.