

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP**

Márcia dos Santos

SETOR INFORMAL: UMA CATEGORIA IMPRECISA

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

SÃO PAULO
2009

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP**

Márcia dos Santos

SETOR INFORMAL: UMA CATEGORIA IMPRECISA

Dissertação apresentada à Banca Examinadora como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Economia Política pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, sob a orientação do Prof. Dr. Ladislau Dowbor.

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

SÃO PAULO
2009

Banca Examinadora

Dedico este trabalho

A meu marido Paulo Sérgio Chiarelli por ter me acompanhado com paciência nesta longa jornada e por ter me incentivado para iniciar este trabalho.

À minha mãe Valmira de Araújo Santos e a meus familiares por terem me apoiado e proporcionado a base e os fundamentos necessários para uma formação sólida que frutificou na busca incansável pelo conhecimento.

A todos os meus grandes e queridos amigos, na pessoa de Sandra Maria Baier, que sempre estiveram disponíveis para escutar e ponderar sobre minhas reflexões.

Às minhas pequenas e queridas afilhadas Gabriela e Valentina pelo encanto de uma vida que começa, cheia de sonhos e promessas boas e à minha enteada Verônica pela juventude e pelo vigor nas novas descobertas.

Ao Brian, à Nina e à Jujú, meus amiguinhos e companheiros que tanto alegraram meus dias e que estiveram sempre, e literalmente, ao meu lado.

AGRADECIMENTOS

Agradeço com apreço ao Prof. Dr. Ladislau Dowbor pelo seu empenho e paciência no acompanhamento desta pesquisa.

Coletivamente, agradeço aos professores da PUC-SP, aos professores da Fundação Santo André e aos colegas de turma destes longos anos.

Agradeço em especial aos funcionários da biblioteca da PUC e das bibliotecas Central, da Faculdade de Economia e Administração e da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo pela inestimável colaboração neste processo de pesquisa.

Agradeço também a revista Nueva Sociedad que, prestativamente, contribuiu com o trabalho ao enviar-me por e-mail matérias de exemplares de edições passadas.

***"Grandes realizações são possíveis
quando se dá importância a pequenos
começos." (Lao Tzé)***

RESUMO

SETOR INFORMAL: UMA CATEGORIA IMPRECISA

Com a hegemonia do sistema capitalista configurado pela globalização, os mercados regionais e mundial sofreram várias e profundas modificações extinguindo categorias e setores e gerando outras. Dentre esses setores, surgiu de forma impactante o setor informal e é sobre ele que esta pesquisa discute tomando como base o seguinte título: setor informal: uma categoria imprecisa. Tem como objetivo sistematizar os diferentes conceitos de informalidade e de seus respectivos subsistemas a fim de entender de forma mais consistente esse setor econômico de expressiva significação no mercado brasileiro com o propósito de subsidiar iniciativas localizadas nos subsistemas de forma mais consistente com respaldo do setor público. Metodologicamente, traz à discussão as dinâmicas e configurações do mercado de trabalho brasileiro desde os anos 1990 descrevendo pormenorizado e criticamente a abertura alfandegária e suas respectivas conseqüências para os setores produtivos nacionais, a desestatização, o setor informal, as atividades informais, as regionalidades, as características do trabalho informal e suas categorias. Discute o conceito de informalidade, conceito residual, e as conseqüências da informalidade, o custo da informalidade e as segmentações do conceito informal.

Palavras-Chave: Informalidade; Mercado de Trabalho; Segmentação Conceitual do Informal

ABSTRACT

INFORMAL SECTOR – AN UNCLEAR CATEGORY

Due to the hegemony of capitalism system that globalization has set, regional and global markets have suffered many deep changes and some categories and businesses have vanished while others have been created. Among the new ones, the informal sector has arisen strongly and this study is exactly about this issue based on the following title: 'informal sector – an unclear category'.

This study aims to codify the different concepts of informality and its subsystems in order to have a better understanding of this relevant and meaningful economic sector for Brazilian market, consistently aiming to subsidize initiatives in the subsystems supported by the public sector. Methodologically, this study brings for discussion the dynamics and standards of Brazilian labor market since the 90's by thoroughly and critically describing the customs opening and its consequences to national productive sectors, denationalization, informal sector, informal activities, regionalisms, informal work characteristics and its categories. It discusses the concept of informality, residual concept and informality consequences, cost and the informal concept segmentation.

KEY WORDS – Informality; Labor Market; Conceptual Segmentation of Informal.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Metodologia utilizada pelo IBGE e pelo DIEESE para cálculo da taxa de desemprego	27
-----------------	--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Taxas de Desemprego, PIB e PIB per capita (1) - Brasil e Região Metropolitana de São Paulo 1990-1997 - (em %)	15
Tabela 2	Taxas de Tarifas (todos os produtos) – Brasil	17
Tabela 3	Evolução do Desemprego na siderurgia brasileira (1989-2000) ..	20
Tabela 4	Taxa Média de Desemprego Aberto	20
Tabela 5	População ocupada, segundo setor da economia Brasil 1992-2001 (em %)	21
Tabela 6	Taxas de Participação e de Desemprego – Região Metropolitana de São Paulo (1985-2005)	25
Tabela 7	Taxas de desemprego oculto pelo trabalho precário – Regiões Metropolitanas e Distrito Federal (1996-2006)	25
Tabela 8	População ocupada, segundo ramos de atividade – Brasil 1992-2001 (em %)	28
Tabela 9	Empresas do setor informal, por número de pessoas ocupadas, segundo os grupos de atividade e o tipo de empresa, Brasil - 2006	29
Tabela 10	Atividades produtivas produzidas dentro, fora, ou dentro e fora do domicílio do proprietário	30
Tabela 11	Empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo o funcionamento do negócio e o número de meses que funcionou nos últimos 12 meses, Brasil – 2003	31
Tabela 12	Rendimento médio real habitualmente recebido (a preços de abril de 2008) pela população ocupada nas principais cidades metropolitanas	32
Tabela 13	Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a forma de determinação do preço dos produtos ou serviços, Brasil 2003	33
Tabela 14	Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a forma de contabilidade, Brasil – 2003	35
Tabela 15	Proporção de empresas do setor informal em relação ao total de empresas, por tipo, segundo indicadores de formalização – Brasil – 2003	36
Tabela 16	Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a utilização de crédito nos últimos 3 meses, Brasil – 2003	38
Tabela 17	Empresas do setor informal, segundo o tipo de empresa e os planos para o futuro do negócio Brasil – 2003	39
Tabela 18	Pessoas ocupadas nas empresas do setor informal, por sexo, segundo características selecionadas Brasil – 2003	42
Tabela 19	Distribuição da população ocupada por posição na ocupação (%) - Abril de 2008	43
Tabela 20	Grau de informalidade (em %)	53

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
1 MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO A PARTIR DA DÉCADA DE 1990	15
1.1 Abertura do Mercado Nacional	16
1.2 Desestatização	19
1.3 Conseqüência da Abertura do Mercado Nacional	20
1.4 Setor Informal	22
1.4.1 Metodologia – IBGE - Utilizada na Pesquisa Economia Informal Urbana	22
1.4.2 Metodologia – IPEA/DIEESE/IBGE	24
1.5 Atividades Informais	27
1.5.1 Locais de Funcionamento dos Empreendimentos Informais	30
1.5.2 Aspectos Financeiros	31
1.5.3 Existência de Registros Contábeis e Formação de Preços	32
1.5.4 Indicadores de Formalização	36
1.5.5 Clientes e Fornecedores	36
1.5.6 Acesso a Créditos	37
1.5.7 Expectativas para o Futuro	38
1.5.8 Características das Pessoas Ocupadas nas Empresas	40
1.6 Regionalidade	42
1.7 Características do Trabalho Informal	43
1.8 Categorias Informais	44
2 CUSTOS DO SETOR INFORMAL	46
3 CONCEITOS E CONSEQÜÊNCIAS DA INFORMALIDADE	53
3.1 Conceitos da Informalidade	53
3.1.1 Conceito Residual	53
3.1.2 Ótica da Industrialização – Produção (Setor Moderno Versus Tradicional)	56
3.1.3 Circuito Inferior da Economia	61
3.1.4 Ótica da Legalidade	63
3.1.5 Ótica Neoliberal	70
3.1.6 Empresas Informais/Formais Versus Trabalhos Formais/Informais	71
3.1.7 Abordagem Sociológica	74
3.1.8 Considerações	75
3.2 Conseqüências da Informalidade	81
4 CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS	95
5 BIBLIOGRAFIA	99

INTRODUÇÃO

No período de 1992-2004, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA (2006, p.338) realizou um levantamento acerca da informalidade da mão-de-obra no mercado brasileiro e constatou que parte significativa da força de trabalho brasileira encontrava-se no setor informal, detalhando a dinâmica do referido setor com os seguintes demonstrativos: em 2003 a informalidade atingiu 51,7% caindo para 51,2% em 2004.

Apesar de novas estatísticas apresentarem o aumento da mão-de-obra formal, o setor informal ainda é expressivo no mercado brasileiro, pois em abril de 2008 representou 36,5% contra 44,3% de empregados com carteiras de trabalho assinadas no setor privado.

Esta situação está despertando no governo a pretensão de mudar/alterar o conceito informal, com o propósito de reduzir a proporção desses trabalhadores informais nas próximas pesquisas sobre o nível de emprego, de acordo com a entrevista dada por Carlos Lupi ao jornal O Globo¹ em 29/12/08, segundo Lupi, “o Ministério quer excluir desse cálculo os trabalhadores sem carteira assinada que contribuem para a previdência social ou para um fundo de pensão privado, podendo reduzir em um terço o universo de informais no país”, conclui o ministro.

Esta entrevista representa uma discussão que já vem há tempos ocupando espaço nos debates e nas pesquisas voltadas para o mercado de trabalho, pois diversos pesquisadores vêm se dedicando a discussão do conceito informal, conforme serão apresentados no decorrer deste trabalho.

A globalização se caracteriza pela expansão de corporações para regiões externas e seus respectivos núcleos geopolíticos, pela re-organização política mundial em blocos comerciais e pela interdependência econômica das regiões, países e sociedades. Esse dinamismo político-econômico globalizado impõe

¹ <http://oglobo.globo.com/economia/mat/2008/12/29/governo-quer-mudar-definicao-de-informalidade-no-mercado-de-trabalho-587726958.asp> acessado em 21/02/2009.

novas tendências econômicas, sociais e políticas que, por sua vez, torna-se necessário compreendê-las à luz de suas realidades, pois o resultado desse entrosamento gera impactos, direta e/ou indiretamente no mercado mundial, causando a informalidade em diversas partes do mundo, principalmente em regiões mais pobres econômica e tecnologicamente.

As imposições de regras ao mercado de trabalho pela globalização são intensas e contínuas, pois geram modificações na realidade efetiva desse mercado exigindo, assim, adaptação a esse novo cenário, pois evitá-las é praticamente impossível.

A forte presença do setor informal no mercado de trabalho brasileiro, também presente no mercado de trabalho mundial, cria a necessidade de identificar mais de perto e entender este “fenômeno” que vem ganhando espaço nas pesquisas acadêmicas, nas páginas de jornal e em diversos fóruns, merecendo atenção também das políticas públicas.

A economia informal, muitas vezes é entendida como economia oculta, subterrânea e até mesmo negra, embora exista diferença entre essas terminologias. Quanto a abrangência, encontra-se oscilações na linha tênue em que se separa a economia informal da economia formal. Em relação a dimensão temporal, recebe conotações como informalidade velha, neoclássica e nova formalidade.

Teoricamente, utilizo-me de visões de autores que, por perspectivas diferentes mas convergentes, tratam da informalidade no mercado de trabalho, tais como Dowbor (2008a; 2006b), Cacciamali (2007a; 1983), Kon (2001), Pamplona (2001a; 2001b), Milton Santos (1979), Soto (1987) e Cartaya (1987).

Esta pesquisa tem os seguintes objetivos: a) procurar entender a informalidade de forma detalhada; b) sistematizar os conceitos de informalidade e dos subsistemas de relações de trabalho que a compõem assim como discutir seu custo para manutenção e c) oferecer subsídios para iniciativas de políticas públicas voltadas para esse setor.

A Metodologia estrutural desta dissertação resume-se em três capítulos, conclusão e considerações finais e na bibliografia.

No primeiro capítulo discuto a realidade do mercado de trabalho brasileiro na década de 1990 com propósito de explicar as origens do desemprego e sua relação com as políticas adotadas naquele período, que de certa forma estão relacionadas com o aumento da informalidade.

De forma sucinta, discuto os conceitos de informalidade exposto por diferentes autores que, como já disse, embora pensem de forma diferente são úteis nesta pesquisa para fomentar a discussão acerca da informalidade.

As sustentações estatísticas a respeito dos dados do mercado informal são feitas com base em resultados de pesquisas realizadas pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-econômicos (DIEESE), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Organização Internacional do Trabalho (OIT) e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE).

No segundo capítulo apresento os custos do setor informal, apresentando vantagens e desvantagens neste setor. As vantagens estão vinculadas a isenções de impostos e contribuições, porém, essas vantagens legais também resultam em desvantagens, pois os trabalhadores dessa categoria estão sujeitos a expedientes marginais, tais como obrigações a pagamentos de propinas para evitar efetivas e legais fiscalizações, impossibilidade de estratégias de marketing pela própria situação informal gerando, assim, pequena possibilidade de crescimento dos seus negócios.

No terceiro capítulo apresento os conceitos e conseqüências da informalidade baseando-me nos autores já citados. Discuto a dinâmica desse conceito que, devido à sua respectiva expansão em conseqüência das diversas mutações e configurações impostas pela globalização, deixou de conotar somente situações fora da formalidade passando a contemplar e conotar outras realidades

do mercado, tais como a ilegalidade, por exemplo; apresento a necessidade de subdividir o conceito geral de informalidade com propósitos de “segmentar para aprofundar” com critérios delimitados e próximos da precisão a bem de se identificar as nuances que constituem o mercado de trabalho informal.

Essa proposta é justificada à luz da concretude do mercado informal de trabalho como uma realidade econômica que poderia ser mais aproveitada social e economicamente, gerando assim, melhores condições a seus agentes como forma de se buscar a equidade sócio-econômica diminuindo as desigualdades através de ferramentas precisas e voltadas para cada “setor” específico da informalidade.

1. MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO A PARTIR DA DÉCADA DE 1990

Desde a década de 1990, o mercado brasileiro tem apresentado modificações significativamente positivas impulsionados pela transformação e aquecimento da economia mundial. Segundo Carleial (1997, p.9), essa realidade econômica brasileira exige uma reflexão muito mais complexa a ser desenvolvida do que mera especulações simplistas, pois essas modificações não necessariamente podem ter atingido de forma positiva todos os setores da economia brasileira, por exemplo, o mercado de trabalho.

Na região Metropolitana de São Paulo, por exemplo, houve um aumento significativo na taxa de desemprego entre os anos de 1990-1997, saindo de 10,3% para 16% em 1997.

Tabela 1 – Taxas de Desemprego, PIB e PIB per capita (1) – Brasil e Região Metropolitana de São Paulo 1990 – 1997 – (em %)

Taxa / Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Desemprego na Região Metropolitana - SP	10,3	11,7	15,2	14,6	14,2	13,2	15,1	16,0
PIB (Brasil)	-4,3	1,0	0,5	4,9	5,9	4,2	2,8	3,0
PIB per capita (Brasil)	-5,5	-0,6	-2,1	3,4	4,3	2,8	1,4	1,5

Fonte: DIEESE/SEADE. PED-SP Pesquisa de Emprego e Desemprego e Banco Central do Brasil. <http://www.dieese.org.br/esp/real/desdolar.xml> em 08/02/2009

Basicamente nos 1990 a economia mundial registrava um salto no nível tecnológico, repercutindo no processo produtivo com a redução do tempo de trabalho socialmente necessário nos setores mais dinâmicos (indústria e serviços), descreve Silva (p.12), o que resultou em uma forte pressão pelos países centrais pela abertura econômica nos países periféricos, ampliando a atuação das empresas multinacionais.

A abertura econômica, juntamente com algumas mudanças ocorridas na economia mundial, além dos planos econômicos internos, fornece “conteúdo” suficiente para compreensão daquela realidade na década de noventa. Mas o

objetivo deste trabalho é apenas apresentar o cenário de 1990, para servir de embasamento para compreender a movimentação ascendente da informalidade.

Pochmann (2001, p.3) afirma que o jogo de força do mercado, composto pelo comércio, pelos movimentos de capitais e pela mão-de-obra, não opera no sentido da igualdade, ou seja, a presença cada vez mais forte do movimento de capitais acontece inversamente à presença de mão-de-obra. Enquanto cresce o movimento de capitais, a mão-de-obra vai sendo substituída pela tecnologia.

Para entender a crescente taxa de desemprego e a elevação da informalidade, é necessário compreender as políticas que criaram esta realidade. Estas políticas foram capazes de desencadear modificações no mercado de trabalho brasileiro, de modo que aquela relação de trabalho considerada arcaica (por alguns especialistas) começa a ganhar força e ocupar espaço na economia, já não lhe servindo mais o “título” de economia residual.

Este capítulo ressalta em especial o início da década de 1990, período em que a economia brasileira passou por profundas modificações, com destaque para a política de abertura do mercado nacional e a desestatização.

1.1 – ABERTURA DO MERCADO NACIONAL

Com a implantação da abertura do mercado nacional para importações, o referido governo adotou um processo de mudanças nas tarifas de importação e nas barreiras não-tarifárias causando significativos impactos no mercado brasileiro devido à discrepância dos produtos estrangeiros em relação aos nacionais gerando, assim, mudanças bruscas no mercado de trabalho.

Amann e Baer (2006, p.4) apresentam a dinâmica de declínio da tarifa média de importação no período de 1989 a 2002: 1989 (41%), 1990 (32,2%), 1991 (25,3%), 1992 (21,2%) atingindo 13,8% em 2002. Essa diminuição tarifária para importações extinguiu barreiras e, como bem enfatiza Salama (1979, p.2), a concorrência estrangeira começa a atuar facilmente na economia brasileira.

Tabela 2 – Taxas de Tarifas (todos os produtos) – Brasil

Tarifa	1989	1990	1991	1992	1993	1994	2002
Média	41,1%	32,2%	25,3%	21,2%	17,7%	14,2%	13,8%
Moda		40,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	
Desvio Padrão	19,1%	19,6%	17,4%	14,2%	10,7%	7,9%	

Fonte: Fritsch, Franco, 2004, p. 20. apud Amann e Baer (2006, p.4).

Salama expõem que, na medida em que diminuem em larga escala os subsídios e caem os impostos alfandegários, o setor formal tende a se confundir como o setor “exposto”, pelo menos no segmento industrial. Essa afirmativa vem ao encontro do que fora constatado a partir da abertura do mercado brasileiro iniciada nos anos 1990.

Complementando a exposição de Salama (1979, p.2) Carleial (1997, p.9) diz que essa mudança nas fronteiras do mercado nacional efetivada por meio de diminuição e extinção de tarifas está associada à redução de postos de trabalho no setor industrial.

Ao realizar estudos e análises sobre a evolução da taxa de desemprego no Brasil, a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FIPE sintetiza nas seguintes transformações ocorridas na década de 1990:

- I - Abertura da economia brasileira gerando fortes impactos na produção nacional em decorrência da desigualdade de concorrência de produtos nacionais com estrangeiros que, de certa forma, refletiu diretamente nos postos de trabalho na indústria influenciando os demais setores econômicos: comércio e serviços;
- II - A segunda transição refere-se ao controle inflacionário que vai ocorrendo no decorrer da década, passando de uma “economia com altas taxas de inflação, fortemente indexada, para uma outra em que

se convive com preços baixos, a estabilidade inflacionária e sem indexação”;

- III - Morosas e paulatinas mudanças nas funções do Estado com ênfase na perspectiva neoliberal do Estado Mínimo restringindo seu papel a expedientes de regulamentação e de fiscalização da economia. Porém, embora a supracitada Fundação não mencione, esse processo de transformação das funções estatais voltadas para a economia aconteceu concomitante com significativos processos de privatizações que modificaram conjuntamente o mercado brasileiro, tais como a privatização da Vale do Rio Doce (minerais) e do Sistema de Telecomunicações;
- IV - Contínua redução da tutela estatal sobre as relações de emprego dando predominância e prevalência às negociações coletivas envolvendo empregadores e empregados;
- V - Continuidade de inovações tecnológicas implantadas no início dos anos 1980 em decorrência de pressões de competitividade diante de necessidades de produtividades qualitativas contemporaneizadas;
- VI - A sexta transição refere-se à questão demográfica. A FIPE afirma que embora o crescimento populacional venha declinando há várias décadas, “a pressão demográfica herdada do passado ainda foi muito forte na década de noventa, e continuará sendo até o final da primeira década do terceiro milênio, quando os demógrafos afirmam que se encerrará a atual transição demográfica brasileira”.

(FIPE, 2002)²

Ao analisar essas leituras do mercado brasileiro dos anos 1990, percebe-se que essas transformações estavam correlacionadas e resultaram em uma taxa

² disponível em http://www.mte.gov.br/observatorio/778_tema_35.pdt

crescente de desemprego, chamada por Carleial (1997, p.9) de reações visíveis, entre as quais destacam-se a ampliação do desemprego aberto.

O primeiro passo para o “crescimento” do setor informal é percebido nesta política de diminuição de barreiras tarifárias, em que há uma transferência do emprego interno para o exterior. As gôndolas dos mercados nacionais são invadidas por produtos importados, produzidos em fábricas internacionais, geradas por mãos estrangeiras.

1.2 – DESESTATIZAÇÃO

Segundo Carvalho (2001, p.8), o Plano Nacional de Desenvolvimento – PND lançado em 1990 fomentou o Programa de Desestatização tornando-o importante instrumento da política econômica brasileira daquela época, pois, embora esta não tivesse sido a primeira iniciativa de desestatização realizada no país, a conjuntura a tornou de significativos impulsos e impactos na economia nacional. Também re-estruturou as funções do Estado na economia brasileira, pois transferiu à iniciativa privada responsabilidades de elevados investimentos nos setores de infra-estrutura restringindo-se as funções estatais a regulamentações e fiscalizações dos setores produtivos e de serviços.

Antes da década de 1990 não houve uma política consistente de privatização, afirma Carvalho, pois os programas implementados na década de 1980 constituíam-se de iniciativas desarticuladas da política macroeconômica interna, vindo a ser adotada somente na década seguinte a estratégia de atrelar o programa de privatização à política econômica geral.

Ainda de acordo com Carvalho (2001, p.8), com o Lançamento do PND em 1990, o Estado deixaria de atuar diretamente em áreas como indústria, infra-estrutura e serviços, passando à iniciativa privada a responsabilidade pelos elevados investimentos requeridos, cabendo ao Estado a atuação como regulador e fiscalizador de serviços públicos essenciais.

Com a privatização, inicia-se uma reestruturação nessas empresas, resultando em muitas vezes, no enxugamento do quadro de funcionários, engrossando as estatísticas do desemprego, conforme pode-se observar no pesquisa de Garcia, p. 163, através da tabela abaixo.

Tabela 3 – Evolução do Desemprego na siderurgia brasileira (1989 – 2000)

	1989	1993	2000	1993/89 (%)	2000/93 (%)	2000/89 (%)
CSN	23.208	15.762	9.302	-32,1	-41	-59,9
Usiminas	13.838	10.944	8.448	-20,9	-22,8	-39
Cosipa	21.505	10.884	5.769	-49,4	-47	-73,1
Planos	58.551	37.590	23.519	-35,8	-37,4	-59,8
Setor	134.046	87.012	50.365	-35,9	-42,1	-62,4

Fonte: Garcia, p.163.

1.3 – CONSEQÜÊNCIA DA ABERTURA DO MERCADO NACIONAL

Segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), a década de 1990 inicia-se apresentando taxa média de desemprego aberto de 3,35%, registrando em seu último ano 7,58%, fazendo o crescimento do desemprego no Brasil uma enfática característica da última década do Século XX.

Tabela 4 – Taxa Média de Desemprego Aberto

Ano	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Média
1989	3,87	3,99	4,18	3,94	3,37	3,37	3,17	3,22	3,22	3,06	2,49	2,36	3,35
1990	3,30	3,43	4,04	4,78	5,27	4,90	4,53	4,50	4,25	4,21	4,25	3,93	4,28
1991	5,23	5,41	5,90	5,77	5,71	4,87	3,82	4,04	4,35	4,27	4,45	4,15	4,83
1992	4,86	6,36	6,21	5,87	6,53	5,17	5,18	5,90	5,75	5,78	5,83	4,51	5,66
1993	6,00	5,78	5,89	6,12	5,40	4,95	5,23	5,34	5,05	4,89	4,75	4,40	5,32
1994	5,54	5,38	5,91	5,38	5,18	5,43	5,46	5,50	5,05	4,53	4,01	3,42	5,06
1995	4,42	4,25	4,42	4,35	4,50	4,59	4,84	4,9	5,20	5,09	4,73	4,45	4,65
1996	5,26	5,71	6,39	6,03	5,92	5,93	5,58	5,56	5,24	5,15	4,56	3,83	5,43
1997	5,14	5,55	5,97	5,75	6,00	6,09	5,97	5,95	5,63	5,72	5,36	4,84	5,67
1998	7,25	7,42	8,19	7,94	8,21	7,91	8,02	7,80	7,66	7,45	7,05	6,33	7,60
1999	7,73	7,51	8,16	8,25	7,70	7,85	7,54	7,68	7,37	7,54	7,32	6,28	7,58
2000	7,63	8,17	8,06	7,84	7,80	7,41	7,18	7,14	6,68	6,75	6,19	4,84	7,14
2001	5,70	5,73	6,47	6,52	6,86	6,39	6,19	6,18	6,16	6,56	6,41	5,61	6,23
2002	6,84	6,98	7,09	7,57	7,70	7,50	7,54	7,30	7,51	7,37			

Fonte: http://www.ipea.gov.br/pub/bccj/bc_059o.pdf consultado em 20/02/2009.

Segundo levantamento do DIEESE (2005, p.103), ao longo da década de 1990 o setor industrial encontrava-se em processo de eliminação de postos de trabalho diferentemente do que acontecia nos setores do comércio e do serviço, que por sua vez geravam novos postos de trabalho.

Esse levantamento apresentou os seguintes dados estatísticos: em 1992 o setor industrial empregava 12,8% da população ocupada e declinou para 11,6% em 1999. Em contrapartida, em 1992, o comércio empregou 12,1% e a prestação de serviços 17,7% atingindo 1999 os índices de 13,4% e 19,3%, respectivamente.

Tabela 5 – População ocupada, segundo setor da economia Brasil 1992 – 2001 (em %)

Setor	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Atividade agrícola	28,3	27,4	26,1	24,5	24,2	23,4	24,2	20,6
Indústria de Transformação	12,8	12,8	12,3	12,4	12,3	11,8	11,6	12,3
Indústria de construção	6,2	6,4	6,1	6,4	6,6	7,1	6,6	6,5
Outras atividades industriais	1,4	1,4	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
Comércio de mercadorias	12,1	12,7	13,1	13,3	13,3	13,5	13,4	14,3
Prestação de serviços	17,7	17,8	19,1	19,3	19,4	19,1	19,3	20,2
Serviços auxiliares da atividade econômica	2,9	2,9	3,3	3,5	3,6	3,9	3,9	4,3
Transporte e comunicação	3,5	3,4	3,7	3,8	4	4	3,9	4,2
Social	8,4	8,4	8,7	9,3	9,1	9,6	9,5	9,8
Administração pública	4,6	4,6	4,6	4,7	4,5	4,6	4,6	4,8
Outras atividades	2,2	2,1	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Total (em números absolutos)	65.395.491	66.569.757	69.628.608	68.040.206	69.331.507	69.963.113	71.676.219	75.458.172

Fonte: IBGE. Anuário estatístico do Brasil e PNAD. Elaboração: DIEESE.

Retirado do site: http://www.mte.gov.br/pnq/anuario_2005.pdf p. 103

Nota: (1) Incluídas as pessoas sem declaração de posição na ocupação e ramos de atividade

Obs.: a) Não incluída a população da área rural de Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá;

b) Em 1994 e 2000 não houve pesquisa;

c) Não foram incluídos os dados de 2002 e 2003, devido à mudança na composição dos setores de atividade

Conforme destaca Carleial (1997, p.9), esses dados levam à conclusão de que houve migração de postos de trabalho do setor da indústria para o setor informal. Essa afirmação também recebe respaldo pela pesquisa do IBGE (2005, p.23) que indica a predominância do setor informal nas áreas do comércio e no de reparação correspondente a 33% desse setor, seguido pelo da construção civil (17%) e pelo da indústria de transformação e extrativa (16%).

1.4 – SETOR INFORMAL

1.4.1 – Metodologia – IBGE - Utilizada na Pesquisa Economia Informal Urbana

Neste item utilizo dados de duas pesquisas realizadas pelo Instituto Brasileiro de Estatística e Geografia – IBGE em 1997 e 2003 sobre a informalidade na área urbana a qual resultou no Relatório Economia Informal Urbana de 2003 que, até o presente momento, é o levantamento mais completo e detalhado das atividades informais. Para efeito de complementação e de comparação, também utilizo outras duas fontes do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA e do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos - DIEESE.

A definição de setor informal utilizada pelo IBGE varia entre diferentes regiões, no entanto, toma sempre como base as recomendações da 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho - OIT, em janeiro de 1993, seguindo as seguintes considerações: (IBGE 2006, p.12)

- Para delimitar o âmbito do setor informal, o ponto de partida é a unidade econômica - entendida como unidade de produção - e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida;

- Fazem parte do setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e

rendimento para as pessoas envolvidas, sendo excluídas aquelas unidades engajadas apenas na produção de bens e serviços para autoconsumo;

- As unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção;

- A ausência de registros, embora útil para propósitos analíticos, não serve de critério para a definição do informal na medida em que o substrato da informalidade se refere ao modo de organização e funcionamento da unidade econômica, e não ao seu status legal ou às relações que mantêm com as autoridades públicas. Havendo vários tipos de registro, esse critério não apresenta uma clara base conceitual; não se presta à comparações histórica e internacional e pode levantar resistência junto aos informantes;

- A definição de uma unidade econômica como informal não depende do local onde é desenvolvida a atividade produtiva, da utilização de ativos fixos, da duração das atividades das empresas (permanente, sazonal ou ocasional) e do fato de tratar-se da atividade principal ou secundária do proprietário da empresa.

Em síntese, o IBGE considerou somente as atividades urbanas. Considerou só a produção em pequena escala com baixo nível de organização e empresas que apresentavam quase inexistência de separação entre capital e trabalho enquanto fatores de produção. Esses critérios não consideraram o *status* legal da empresa, ou seja, se estas tinham ou não registros em órgãos públicos.

Na operacionalização estatística desta definição, o IBGE (2005, p.13) considerou pertencente ao setor informal propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias.

Esta delimitação se deu devido à restrição orçamentária, o que impossibilitou estender a amostra.

1.4.2 – Metodologia – IPEA/DIEESE/IBGE

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, no desenvolvimento do livro, *Brasil: o estado de uma nação 2006* (p.337), diferentemente da metodologia adotada pelo IBGE, considera como pertencentes ao setor informal, somente o contingente de trabalhadores que não estão ao abrigo da proteção da legislação trabalhista na sua inserção no mercado. Ou seja, o IPEA considera como trabalhadores informais, somente aqueles que não possuem carteira assinada.

Observa-se que duas instituições oficiais de pesquisa no Brasil definem a informalidade a partir de dois pontos diferentes; enquanto o IBGE baseia-se no forma de produção, o IPEA baseia-se na legislação. Antes mesmo de aprofundarmos nos estudos já encontramos aqui nesta comparação uma dicotomia, pois as ferramentas utilizadas para definir a informalidade no IBGE não são nem um pouco parecidas com as ferramentas utilizadas pelo IPEA, e a informalidade para um não é a mesma informalidade para a outra.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos.

Embora o DIEESE (2007, p.236-237) não desenvolva pesquisa focada diretamente no setor informal, vale à pena frisar a sua metodologia para conceituar o desemprego como uma importante variável para se entender a informalidade, porque utiliza subdivisões como o desemprego aberto, o desemprego oculto pelo desalento e o desemprego oculto pelo trabalho precário.

É importante destacar que a informalidade caminha por entre essas “classificações” de desemprego na medida em que elas fazem uso da

informalidade para a sua existência, como é o caso do desemprego oculto pelo trabalho precário.

Tabela 6 – Taxas de Participação e de Desemprego – Região Metropolitana de São Paulo (1985 – 2005)

Taxas	1985	1989	1996	1999	2002	2005
Taxa de participação	60,3	61,1	61,8	62,2	63,5	63,5
Taxa de Desemprego Total	12,2	8,7	15,1	19,3	19,0	16,9
Aberto	7,6	6,5	10,0	12,1	12,1	10,5
Oculto	4,6	2,2	5,1	7,2	6,9	6,4
Pelo Trabalho Precário	2,9	1,5	3,8	5,1	4,9	4,8
Pelo Desalento	1,7	0,7	1,3	2,1	2,0	1,5

Fonte: SEP Convênio Seade. Dieese. TEM/FAT. Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED - Extraído do site: http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v20n04/v20n04_06.pdf em 10/01/2009 (tabela modificada)

A Taxa de desemprego oculto pelo trabalho precário também é percebidas em outras regiões metropolitanas, por exemplo, Salvador, Distrito Federal, entre outras, conforme tabela abaixo.

Tabela 7 – Taxas de desemprego oculto pelo trabalho precário – Regiões Metropolitanas e Distrito Federal (1996 – 2006)

Regiões Metropolitanas	1996	1997	1998	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006
São Paulo	3,8	4,2	4,6	5,1	4,6	4,9	5,1	5,1	4,8	3,9
Porto Alegre	3,0	2,7	3,2	4,8	3,5	3,4	3,7	3,5	2,9	2,7
Belo Horizonte	3,3	3,1	3,9	4,3	4,5	4,1	4,7	4,1	3,2	2,2
Salvador	Nd	6,0	7,2	8,4	8,0	7,8	7,6	7,6	7,4	6,6
Recife	Nd	nd	5,3	5,9	4,8	4,7	4,6	4,4	4,3	4,1
Distrito Federal	3,2	4,0	4,1	4,2	3,9	4,2	4,5	4,2	3,6	4,3

Fonte: Anuário do Trabalhador Dieese, 2000/2001 (p. 107) (anos: 1996/97/98/99); Anuário do Trabalhador Dieese, 2005 página 147 (anos: 2001/02/03/04); Anuário do Trabalhador Dieese, 2007 página 148 (anos: 2005/06). Criação própria

As pessoas que se encontram na situação de desemprego aberto são as que procuraram trabalho de maneira efetiva nos trinta dias anteriores ao da entrevista e não exerceram nenhum trabalho nos sete últimos dias; as pessoas que se encontram na situação de desemprego oculto pelo desalento são as que não possuem trabalho e nem procuraram nos últimos trinta dias, por desestímulo do mercado de trabalho ou por circunstâncias fortuitas, mas apresentaram procura efetiva de trabalho nos últimos doze meses; e as pessoas que se encontram na situação de desemprego oculto pelo trabalho precário, que são as

que realizam de forma irregular algum trabalho remunerado ou das pessoas que realizam trabalho não-remunerado em ajuda a negócios de parentes e que procuraram trabalho nos trinta dias anteriores ao da entrevista ou que, não tendo procurado neste período, o fizeram até doze meses atrás (Dieese 2007, p.236/237).

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

O IBGE (2007³, p.20) considera como pessoas desocupadas na semana as pessoas que sem trabalho na semana de referência, estavam disponíveis para assumir um trabalho nessa semana e que tomaram alguma providência efetiva para conseguir trabalho no período de referência de 30 dias, sem terem tido qualquer trabalho ou após terem saído do último trabalho que tiveram nesse período.

A metodologia do IBGE considera como desempregadas, as pessoas disponíveis na semana de referência, que tenham procurado efetivamente emprego nos últimos trinta dias, correspondendo ao desemprego aberto considerado pelo DIEESE, sendo que o Dieese, além das pessoas que procuraram emprego nos últimos 30 dias, também considera as pessoas que não procuraram emprego por desestímulos ou porque realizaram trabalhos não remunerados nos últimos 30 dias, mas que procuraram emprego nos últimos 12 meses.

A PME - Pesquisa Mensal de Emprego e Salário do IBGE, calcula a taxa de desemprego em seis regiões metropolitanas – São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador, Recife e Porto Alegre, já a PED – Pesquisa de Emprego e desemprego do Dieese calcula a taxa de desemprego apenas na região metropolitana de São Paulo.

³ http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/srmpme_2ed.pdf

Quadro 1 – Metodologia utilizada pelo IBGE e pelo DIEESE para cálculo da taxa de desemprego

Desempregados – PME (Pesq Mensal de Emp.e Salário) – IBGE	Desempregados – PED (Pesquisa de Emprego e Desemprego) – DIEESE
<p>Pessoas desempregadas que procuraram efetivamente emprego nos últimos 30 dias, e que não tenham exercido qualquer tipo de trabalho nesses dias.</p>	<p>Pessoas desempregadas que procuraram efetivamente emprego nos últimos 30 dias, e que não tenham exercido qualquer tipo de trabalho nos últimos 7 dias;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pessoas que não possuem e nem procuraram empregos nos últimos 30 dias, por desestímulo por circunstância fortuita, mas procuraram emprego efetivamente nos últimos 12 meses; • Pessoas que realizaram de forma irregular algum trabalho remunerado, ou que realizaram trabalho não-remunerado em ajuda a negócios de parentes e que procuraram trabalho nos 30 dias anteriores ao da entrevista, ou nos últimos 12 meses.

Fonte: IBGE, 2008 e DIEESE, 2008 Elaboração Própria, dados extraídos de: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/srmpme_2ed.pdf (<http://www.dieese.org.br/ped/pedmet.xml>).

1.5 – ATIVIDADES INFORMAIS

De acordo com o IBGE (2005, p.26) as empresas informais são constituídas por conta própria e por pequenos empregadores, sendo a conta-própria a de maior representatividade no rol das empresas informais, chegando a 88% do setor. Em relação às atividades econômicas do setor informal, a de maior representatividade é a do comércio e reparação, em torno de 33%, seguida pela da construção civil (17%) e pela da indústria de transformação e extrativa (16%).

As atividades de comércio e reparação, significativamente expressivas dentro do setor informal, também se destacam nas pesquisas do Dieese (2007, p.105/106) quando é verificado um crescimento ininterrupto do comércio, desde 1992 até 2001, saindo de 12,1% em 1992 até 14,3% em 2001 (com apenas um decréscimo de 0,1% em 1999 em relação a 1998). Esse mesmo crescimento também foi verificado na atividade de Prestação de Serviços apresentando em 1997 17,7% atingindo 20,2% da população ocupada em 2001.

Tabela 8 – População ocupada, segundo ramos de atividade – Brasil 1992 – 2001 (em %)

Ramos de atividade	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2001
Atividade agrícola	28,3	27,4	26,1	24,5	24,2	23,4	24,2	20,6
Indústria de transformação	12,8	12,8	12,3	12,4	12,3	11,8	11,6	12,3
Indústria da construção	6,2	6,4	6,1	6,4	6,6	7,1	6,6	6,5
Outras atividades industriais	1,4	1,4	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1
Comércio de mercadorias	12,1	12,7	13,1	13,3	13,3	13,5	13,4	14,3
Prestação de serviços	17,7	17,8	19,1	19,3	19,4	19,1	19,3	20,2
Serviços auxiliares da atividade econômica	2,9	2,9	3,3	3,5	3,6	3,9	3,9	4,3
Transporte e comunicação	3,5	3,4	3,7	3,8	4,0	4,0	3,9	4,2
Social	8,4	8,4	8,7	9,3	9,1	9,6	9,5	9,8
Administração Pública	4,6	4,6	4,6	4,7	4,5	4,6	4,6	4,8
Outras Atividades	2,2	2,1	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Construção própria

Fonte: Anuário do Trabalhador 2007 Dieese – pag. 105/106

Tabela 9 – Empresas do setor informal, por número de pessoas ocupadas, segundo os grupos de atividade e o tipo de empresa, Brasil – 2006

Grupos de atividade E Tipo de empresas	Empresas do setor informal						
	Total	Número de pessoas ocupadas					
		1	2	3	4	5	Mais 5
Total	10.335.962	8.281.263	1.264.095	400.267	208.153	103.985	78.199
Indústrias de Transformação e Extrativa	1.630.580	1.295.130	198.716	61.271	36.415	23.882	15.167
Construção Civil	1.808.840	1.611.579	140.445	31.629	10.413	6.265	8.509
Comércio e Reparação	1.808.840	2.577.104	494.749	169.691	96.244	35.577	30.439
Serviços de Alojamento e Alimentação	719.107	474.532	150.389	52.652	25.179	10.063	6.293
Transporte, Armazenagem e Comunicações	831.421	766.041	53.148	11.920	4.878	3.382	2.052
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	655.467	501.284	89.227	31.449	16.270	11.336	5.902
Educação, Saúde e Serviços Sociais	341.135	237.530	63.681	18.396	6.754	8.977	5.797
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	823.751	718.846	65.709	13.580	11.520	4.429	3.668
Outras Atividades	34.036	27.759	4.069	1.343	428	74	373
Atividades mal definidas	87.821	81.457	3.972	2.337	54	-	-
Conta própria	9.096.912	8.281.263	671.990	96.919	37.035	6.554	3.152
Indústrias de Transformação e Extrativa	1.441.103	1.295.130	118.353	18.517	7.361	1.505	238
Construção Civil	1.638.037	1.611.579	24.307	2.016	135	-	-
Comércio e Reparação	2.950.813	2.577.104	304.048	44.592	20.022	3.310	1.736
Serviços de Alojamento e Alimentação	607.302	474.532	108.860	17.221	5.774	574	340
Transporte, Armazenagem e Comunicações	776.774	756.041	18.513	1.091	1.117	11	-
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	561.585	501.284	42.229	6.126	1.283	155	506
Educação, Saúde e Serviços Sociais	252.017	237.530	11.033	2.639	153	632	31
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	762.815	718.846	39.835	2.279	1.191	366	298
Outras Atividades	29.658	27.759	1.787	111	-	-	-
Atividades mal definidas	86.807	81.457	3.024	2.326	-	-	-
Empregador	1.239.050	-	592.105	303.348	171.118	97.431	75.048
Indústrias de Transformação e Extrativa	189.477	-	80.363	42.754	29.054	22.377	14.929
Construção Civil	170.803	-	116.138	29.612	10.278	6.265	8.509
Comércio e Reparação	462.991	-	190.700	125.099	76.222	32.267	28.702
Serviços de Alojamento e Alimentação	111.805	-	41.529	35.431	19.405	9.488	5.952
Transporte, Armazenagem e Comunicações	54.647	-	34.635	10.828	3.761	3.371	2.052
Atividades Imobiliárias Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	103.882	-	46.998	25.323	14.967	11.181	5.394
Educação, Saúde e Serviços Sociais	89.118	-	52.648	15.757	6.601	8.345	6.766
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	60.936	-	25.873	17.301	10.329	4.063	3.370
Outras Atividades	4.378	-	2.272	1.231	428	74	373
Atividades mal definidas	1.014	-	949	11	54	-	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

1.5.1 – Locais de Funcionamento dos Empreendimentos Informais

Segundo o IBGE (2005, p.26), as atividades produtivas desenvolvidas fora do domicílio do proprietário chegavam a 65% enquanto 27% eram desenvolvidas no domicílio e, apenas, 8% eram produzidas dentro e fora do domicílio. Esses dados são explicados pela forte predominância do comércio no setor informal, pois a larga maioria dessa categoria do setor informal é desenvolvida nas ruas valendo destacar que 62% são desempenhados fora do domicílio do proprietário contra 12% dentro e fora do domicílio do proprietário.

Tabela 10 – Atividades produtivas produzidas dentro, fora, ou dentro e fora do domicílio do proprietário

Desenvolvidas dentro do domicílio	65%
Desenvolvidas fora do domicílio	27%
Desenvolvidas dentro e fora do domicílio	8%
Total	100%

Fonte: IBGE (2005, p.26), construção própria

Quanto à periodização de funcionamento das empresas informais, o IBGE (2007, p.25) constatou que aproximadamente 89% delas funcionavam os doze meses do ano sendo 87% dos 89% que funcionavam os dozes meses do anos, eram desenvolvidas por trabalhadores por conta própria.

Tabela 11 – Empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo o funcionamento do negócio e o número de meses que funcionou nos últimos 12 meses, Brasil – 2003

Funcionamento do negócio e número de meses que funcionou nos últimos 12 meses (segue...)	Empresas do setor informal					
	Total	Grupos de atividade				
		Indústria de transformação e Extrativa	Construção Civil	Comércio e Reparação	Serviços de Alojamento e Alimentação	Transporte, Armazenagem e Comunicações
Total	10.335.962	1.630.580	1.808.840	3.403.804	719.107	831.421
Funcionamento do negócio						
Todos os meses do ano	9.220.950	1.409.242	1.513.676	3.177.142	672.130	753.563
Sazonal	753.891	140.069	165.909	166.766	37.251	65.587
Eventual	356.154	80.189	126.045	59.540	9.726	12.015
Sem declaração	4.968	1.079	3.210	356	-	256
Número de meses que funcionou nos últimos 12 meses						
Até 3 meses	370.459	66.851	68.822	130.814	26.646	22.177
De 4 a 6 meses	466.690	101.886	110.691	124.913	29.540	28.454
De 7 a 11 meses	1.133.398	177.605	299.024	248.481	55.176	94.064
12 meses	8.352.132	1.278.385	1.327.973	2.896.912	607.418	686.727
Sem declaração	13.283	5.853	2.330	3.684	328	-

(continuação...) Funcionamento do negócio e número de meses que funcionou nos últimos 12 meses	Empresas do Setor Informal				
	Grupos de atividade				
	Atividades imobiliárias, Aluguéis e Atividades prestadas às empresas	Educação Saúde e Serviços Sociais	Outros serviços coletivos, Sociais e Pessoais	Outras Atividades	Atividades mau definidas
Total	855.467	341.135	823.751	34.036	87.821
Funcionamento do negócio					
Todos os meses do ano	584.535	253.646	762.867	33.679	60.468
Sazonal	50.583	79.628	40.492	335	7.270
Eventual	20.349	7.860	20.324	22	20.083
Sem declaração	-	-	67	-	-
Número de meses que funcionou nos últimos 12 meses					
Até 3 meses	18.158	12.005	20.734	37	4.125
De 4 a 6 meses	21.941	13.798	26.751	1.459	7.259
De 7 a 11 meses	73.595	87.968	72.522	1.608	23.353
12 meses	541.257	227.163	703.725	30.658	52.603
Sem declaração	415	200	8	74	391

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

1.5.2 – Aspectos Financeiros

Se comparar o rendimento médio dos empregados: sem carteira, por conta-própria e com carteira assinada (em abril de 2008 com base em abril de 2007), verifica-se que, embora os rendimentos dos empregados sem carteira assinada e dos trabalhadores por conta-própria sejam quantitativamente inferior ao rendimento dos empregados com carteira assinada, há uma evolução no rendimento desses empregados (sem carteira assinada e por conta-própria) em

detrimento do rendimento dos empregados com carteira assinada, que apresenta decréscimo em torno de 2%, conforme dados do IBGE⁴.

Tabela 12 – Rendimento médio real habitualmente recebido (a preços de abril de 2008) pela população ocupada nas principais cidades metropolitanas

Categorias de posição na ocupação	abril de 2007	março de 2008	Abril de 2008	Variação mensal	Variação anual
Empregados com carteira de trabalho assinada no setor privado	1.162,76	1.145,18	1.139,40	-0,5%	-2,0%
Empregados sem carteira de trabalho assinada no setor privado	741,12	763,35	771,70	1,1%	4,1%
Militares e Funcionários Públicos	2.075,06	2.028,74	2.055,00	1,3%	-1,0%
Pessoas que trabalharam por conta própria	959,48	1.019,45	1.036,90	1,7%	8,1%

Fonte: IBGE. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm

1.5.3 – Existência de Registros Contábeis e Formação de Preços

De acordo com o IBGE (2005, p.29), 53% das empresas informais não faziam qualquer tipo de registro contábil e, dentre as que fazem este registro, destacavam as do setor do comércio e do de reparação sendo 54% do total dos conta-própria e 50% do total dos empregadores.

Em relação à formação de preços, o IBGE (2005, p.30) mostra que a forma mais freqüente era a negociação com os próprios clientes representando 40% do total das empresas informais. Em relação às empresas informais do comércio, 27% consideravam o custo de produção somada a uma parcela fixa para a formação de preços. 45% das empresas informais de outros serviços coletivos sociais e pessoais juntamente com 44% das empresas informais de serviço de alojamento e alimentação fixavam seus preços tomando como referência os praticados pelos concorrentes.

⁴ http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm consultado em 04/06/2008

Tabela 13 – Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a forma de determinação do preço dos produtos ou serviços, Brasil – 2003

Tipo de empresa e forma de determinação do preço dos produtos ou serviços (segue...)	Empresas do setor informal					
	Total	Grupos de atividade				
		Indústria de transformação e Extrativa	Construção Civil	Comércio e Reparação	Serviços de Alojamento e Alimentação	Transporte, Armazenagem e Comunicações
Total	10.335.962	1.630.580	1.808.840	3.403.804	719.107	831.421
Preço das outras empresas concorrentes	2.390.864	307.163	222.052	841.048	319.072	139.023
Custo de produção mais uma parcela fixa	1.857.828	492.097	23.054	905.120	240.475	31.304
Negocia com o cliente	4.097.978	625.401	1.468.798	786.415	42.670	351.231
O cliente determina	442.075	115.215	48.863	87.201	26.456	82.578
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	1.102.667	48.894	6.854	651.983	63.269	174.826
Outra forma	426.875	40.436	32.177	127.250	26.733	50.502
Sem declaração	17.675	1.374	1.011	4.787	433	1.957
Conta própria	9.096.912	1.441.103	1.638.037	2.950.813	607.302	776.774
Preço das outras empresas concorrentes	2.072.497	270.944	191.894	724.437	271.527	126.360
Custo de produção mais uma parcela fixa	1.526.138	414.505	24.414	727.062	198.580	29.047
Negocia com o cliente	3.716.469	570.661	1.340.953	690.374	36.091	333.052
O cliente determina	416.537	101.928	45.941	83.576	25.877	79.728
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	993.485	44.390	5.796	611.977	53.938	159.301
Outra forma	357.323	37.300	28.159	110.095	21.131	47.460
Sem declaração	14.463	1.374	882	3.291	159	1.827
Empregador	1.239.050	189.477	170.803	452.991	111.805	54.647
Preço das outras empresas concorrentes	318.368	36.219	30.159	116.610	47.544	12.663
Custo de produção mais uma parcela fixa	331.690	77.592	4.671	178.058	41.895	2.257
Negocia com o cliente	381.509	54.739	127.845	96.041	6.579	18.180
O cliente determina	25.539	13.287	2.922	3.625	580	2.850
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	109.182	4.503	1.058	40.006	9.331	15.525
Outra forma	69.552	3.136	4.018	17.155	5.602	3.043
Sem declaração	3.211	-	130	1.496	274	130

(continuação...) Tipo de empresa e forma de determinação do preço dos produtos ou serviços	Empresas do Setor Informal				
	Grupos de atividade				
	Atividades imobiliárias, Aluguéis e Atividades prestadas às empresas	Educação Saúde e Serviços Sociais	Outros serviços coletivos, Sociais e Pessoais	Outras Atividades	Atividades mau definidas
Total	655.467	341.135	823.751	34.036	87.821
Preço das outras empresas concorrentes	97.868	81.668	372.696	2.966	7.310
Custo de produção mais uma parcela fixa	32.094	26.663	99.752	925	314
Negocia com o cliente	369.621	143.173	238.948	8.423	63.298
O cliente determina	39.155	8.291	19.767	3.275	11.274
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	64.376	38.864	32.453	16.497	4.652
Outra forma	50.098	40.777	55.978	1.950	974
Sem declaração	2.256	1.699	4.157	-	-
Conta própria	551.585	252.017	762.815	29.658	86.807
Preço das outras empresas concorrentes	80.802	56.668	341.326	1.284	7.256
Custo de produção mais uma parcela fixa	26.419	14.099	90.835	916	261
Negocia com o cliente	321.167	128.684	226.059	7.038	62.391
O cliente determina	38.302	7.165	19.471	3.275	11.274
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	48.377	20.705	29.138	15.211	4.652
Outra forma	35.035	23.407	51.828	1.935	974
Sem declaração	1.484	1.290	4.157	-	-
Empregador	103.882	89.118	60.936	4.378	1.014
Preço das outras empresas concorrentes	17.066	25.000	31.370	1.683	54
Custo de produção mais uma parcela fixa	5.676	12.564	8.917	8	53
Negocia com o cliente	48.453	14.490	12.889	1.386	907
O cliente determina	853	1.126	296	-	-
O preço é tabelado pelo fabricante ou governo	15.999	18.160	3.315	1.286	-
Outra forma	15.063	17.370	4.150	15	-
Sem declaração	773	409	-	-	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

Tabela 14 – Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a forma de contabilidade, Brasil – 2003

Tipo de empresa e forma de contabilidade (segue...)	Empresas do setor informal					
	Total	Grupos de atividade				
		Indústria de transformação e Extrativa	Construção Civil	Comércio e Reparação	Serviços de Alojamento e Alimentação	Transporte, Armazenagem e Comunicações
Total	10.335.962	1.630.580	1.808.840	2.402.804	719.107	831.421
Não registra nada	5.438.187	954.046	1.393.084	1.443.433	342.315	481.234
Registra sozinho	3.742.029	555.064	382.183	1.371.785	275.277	291.490
Tem contador que faz o controle	1.101.394	113.035	26.729	574.416	99.507	51.691
Outra forma	42.761	6.912	5.027	9.624	1.808	6.514
Sem declaração	11.592	1.523	1.817	4.547	251	492
Conta própria	9.096.912	1.441.103	1.638.037	2.950.813	607.302	776.774
Não registra nada	5.179.930	909.946	1.299.603	1.379.134	319.618	470.027
Registra sozinho	3.304.939	486.535	318.825	1.250.565	235.963	268.621
Tem contador que faz o controle	570.643	41.516	13.749	309.248	50.631	31.398
Outra forma	31.040	1.582	4.174	8.035	931	6.366
Sem declaração	10.360	1.523	1.687	3.831	159	362
Empregador	1.239.050	189.477	170.803	452.991	111.805	54.647
Não registra nada	258.257	44.099	93.481	64.299	22.697	11.207
Registra sozinho	437.090	68.529	63.358	121.220	39.264	22.868
Tem contador que faz o controle	530.751	71.519	12.900	265.168	48.875	20.293
Outra forma	11.721	5.329	854	1.588	877	148
Sem declaração	1.231	-	130	716	92	130

(continuação...) Tipo de empresa e forma de determinação do preço dos produtos ou serviços	Empresas do Setor Informal				
	Grupos de atividade				
	Atividades imobiliárias, Aluguéis e Atividades prestadas às empresas	Educação Saúde e Serviços Sociais	Outros serviços coletivos, Sociais e Pessoais	Outras Atividades	Atividades mau definidas
Total	666.467	341.135	823.751	34.036	87.821
Não registra nada	206.171	103.872	433.354	5.212	75.466
Registra sozinho	337.915	153.684	341.684	20.757	12.240
Tem contador que faz o controle	101.415	81.273	45.157	8.057	115
Outra forma	7.861	2.054	2.949	11	-
Sem declaração	2.104	251	606	-	-
Conta própria	551.585	252.017	762.815	29.658	86.807
Não registra nada	200.066	98.955	422.501	5.212	74.869
Registra sozinho	282.631	126.469	304.725	18.771	11.835
Tem contador que faz o controle	61.555	24.661	32.117	5.665	104
Outra forma	5.393	1.681	2.867	11	-
Sem declaração	1.941	251	606	-	-
Empregador	103.882	89.118	60.936	4.378	1.014
Não registra nada	6.105	4.917	10.854	-	597
Registra sozinho	55.284	27.215	36.960	1.986	405
Tem contador que faz o controle	39.860	56.612	13.040	2.392	11
Outra forma	2.469	373	83	-	-
Sem declaração	163	-	-	-	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

1.5.4 – Indicadores de Formalização

Praticamente 88% das empresas do setor informal, não possuíam constituição jurídica. Se analisar somente as empresas por conta-própria este percentual chega a 93%, enquanto que a dos empregadores chega a 56%. De acordo com essa pesquisa, “entre aquelas que possuíam constituição jurídica, 93% tinham uma receita mensal superior a R\$ 2.000,00, enquanto que 72% das que não possuíam este registro tinham receita média de até R\$ 1.000,00” (IBGE 2007, p.28).

Em média, 74% das empresas pesquisadas não possuíam licença municipal ou estadual; e poucas delas tinham aderido ao sistema de tributação SIMPLES até o final de 2003, apenas 2% do total, sendo a maior parte delas no comércio e reparação (53%), (IBGE 2005, p.28).

Tabela 15 – Proporção de empresas do setor informal em relação ao total de empresas, por tipo, segundo indicadores de formalização – Brasil – 2003

Indicadores de formalização	Proporção de empresas do setor informal em relação ao total de empresas, por tipo de empresa (%)		
	Total	Conta própria	Empregador
Possuía registro de microempresa	10	6	38
Aderiu ao sistema SIMPLES	2	1	9
Possuía licença municipal	23	19	52
Era filiado a sindicato	11	8	28
Tinha constituição jurídica	12	7	44

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003 p. 28.

1.5.5 – Clientes e Fornecedores

A maior parte das empresas do setor informal tinha clientes no mesmo município em que funcionavam; sendo 33% dos clientes pertencente à atividade do comércio e reparação, assim como também estava nesta atividade à maior proporção de empresas que desconheciam a origem de seus clientes (30%) e também das que tinham clientes em outros Municípios, Estados ou Países, 32% (IBGE 2005, p.29).

A pesquisa mostrou que quase 46% das empresas de trabalhadores por conta própria realizavam suas vendas à vista; e entre as de pequenos empregadores, 32% vendiam à vista; 21% das empresas do setor informal trabalhavam por encomenda ou subcontrato; 41% pagavam as mercadorias à vista; dentre as empresas que consumiam matéria-prima, 31% tinham como forma de obtenção mais freqüente dos produtos as empresas pequenas, principalmente no comércio e reparação, em que 38% compravam de empresas pequenas. (IBGE 2005, p.29).

1.5.6 – Acesso a Créditos

Basicamente 94% das empresas do setor informal não utilizavam créditos nos três meses anteriores à pesquisa. Entre as empresas que utilizaram créditos, obtiveram de bancos, públicos ou privados, do próprio fornecedor e de amigos ou parentes, conforme dados da pesquisa (IBGE 2005, p. 29).

Em relação à dívida, constata-se que tanto em 2003 quanto em 1997, 83% das empresas do setor informal não possuíam qualquer tipo de dívida no mês de novembro do respectivo ano de referência da pesquisa. Entretanto, de acordo com o IBGE (2005, p.29-30) em relação às empresas que possuíam dívidas, há uma queda de 85% para 84% da participação dos conta-própria e há um aumento de 67% para 71% da proporção dos pequenos empregadores.

Tabela 16 – Empresas do setor informal, por grupos de atividade, segundo o tipo de empresa e a utilização de crédito nos últimos 3 meses, Brasil – 2003

Tipo de empresas e utilização de crédito nos últimos 3 meses (segue...)	Empresas do setor informal					
	Total	Grupos de atividade				
		Indústria de transformação e Extrativa	Construção Civil	Comércio e Reparação	Serviços de Alojamento e Alimentação	Transporte, Armazenagem e Comunicações
Total	10.335.962	1.630.580	1.808.840	3.403.804	719.107	831.521
Utilizou crédito	626.617	72.887	24.646	290.838	51.450	76.502
Não utilizou crédito	9.704.484	1.557.322	1.784.194	3.111.162	667.478	754.079
Sem declaração	4.861	371	-	1.804	180	841
Conta própria	9.096.912	1.441.103	1.638.037	2.950.812	607.302	776.774
Não registra nada	462.861	48.759	18.684	216.494	39.692	62.741
Registra sozinho	8.630.146	1.292.221	1.619.354	2.732.994	567.530	713.193
Sem declaração	3.904	123	-	1.415	79	841
Empregador	1.229.050	189.477	170.803	452.991	111.805	54.647
Não registra nada	163.756	24.127	5.962	74.734	11.757	13.671
Registra sozinho	1.074.337	166.101	164.541	378.168	99.948	40.886
Sem declaração	957	248	-	389	101	-

(continuação...) Tipo de empresas e utilização de crédito nos últimos 3 meses	Empresas do Setor Informal				
	Grupos de atividade				
	Atividades imobiliárias, Aluguéis e Atividades prestadas às empresas	Educação Saúde e Serviços Sociais	Outros serviços coletivos, Sociais e Pessoais	Outras Atividades	Atividades mau definidas
Total	655.467	341.135	823.751	34.036	87.821
Utilizou crédito	43.901	24.582	35.559	1.444	4.799
Não utilizou crédito	610.452	316.308	788.007	32.592	82.889
Sem declaração	1.114	235	184	-	123
Conta própria	561.585	252.017	762.815	29.658	86.807
Utilizou crédito	30.228	14.138	27.260	221	4.735
Não utilizou crédito	520.277	237.829	735.370	29.437	81.940
Sem declaração	1.079	50	184	-	133
Empregador	103.882	89.118	60.936	4.378	1.014
Utilizou crédito	13.673	10.455	8.299	1.223	65
Não utilizou crédito	90.175	78.479	52.637	3.155	949
Sem declaração	35	184	-	-	-

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003. (p. 74).

1.5.7 – Expectativas para o Futuro

Ainda com relação à pesquisa do IBGE, 38% das empresas do setor informal pretendiam aumentar o empreendimento, com exceção das empresas do setor de construção e das empresas de transporte que tinham a intenção de continuar no mesmo nível. Também foi verificado o aumento entre os proprietários que pretendiam abandonar a atividade e procurar emprego, passando de 12% em 1997 para 16% em 2003.

Tabela 17 – Empresas do setor informal, segundo o tipo de empresa e os planos para o futuro do negócio Brasil – 2003

Empresas do Setor Informal		
Total	10.335.962	%
Aumentar o negócio	3.884.599	38%
Continuar o negócio no mesmo nível	2.694.895	26%
Mudar de atividade e continuar independente	996.954	10%
Abandonar a atividade e procurar emprego	1.643.408	16%
Não sabe	746.060	7%
Outros planos	355.870	3%
Sem declaração	14.751	0%
Conta própria		
Total	9.096.911	%
Aumentar o negócio	3.217.685	35%
Continuar o negócio no mesmo nível	2.408.739	26%
Mudar de atividade e continuar independente	875.221	10%
Abandonar a atividade e procurar emprego	1.569.777	17%
Não sabe	691.717	8%
Outros planos	321.357	4%
Sem declaração	12.415	0%
Empregador		
Total	1.239.049	%
Aumentar o negócio	666.914	54%
Continuar o negócio no mesmo nível	286.156	23%
Mudar de atividade e continuar independente	121.733	10%
Abandonar a atividade e procurar emprego	73.631	6%
Não sabe	54.343	4%
Outros planos	34.512	3%
Sem declaração	1.760	0%

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003 (p. 77).

1.5.8 – Características das Pessoas Ocupadas nas Empresas

Dentre as pessoas ocupadas nas empresas do setor informal:

- I) 69% eram trabalhadores por conta própria,
- II) 10% empregadores,
- III) 10% empregados sem carteira assinada,
- IV) 6% trabalhadores com carteira assinada e
- V) 5% não-remunerados.

Quanto ao sexo, 64% das pessoas ocupadas eram masculinos, assim como também eram masculinos 66% dos proprietários dessas empresas informais.

Os setores informais do comércio e reparação e da indústria de transformação e extrativa eram os que mais geravam empregos correspondendo 35% e 16% respectivamente, o que equivaleria a 43% do total de carteiras assinadas.

Dentre os proprietários de empresas do setor informal atuando a menos de cinco anos (representavam 26% do total de proprietários) a maioria já havia trabalhado anteriormente. O motivo informado para a saída do último trabalho era distinto segundo o sexo: para os homens foi o fato de terem sido dispensados (33%) e, para as mulheres, foram motivos pessoais ou familiares (28%).

Aproximadamente 31% dos proprietários indicaram o fato de não ter encontrado emprego como o motivo principal de ter iniciado o empreendimento. Observar-se a mesma tendência quando verificado apenas os proprietários do sexo masculino, já entre as mulheres, 32% indicaram a complementação da renda familiar como fator mais importante.

Quando pesquisado somente os proprietários por conta própria, verifica-se que a maioria, tanto para os homens quanto para as mulheres, o principal motivo que os levou a iniciar o negócio foi o desejo de se tornar independente.

Quanto à distribuição dos proprietários, segundo os grupos de idade, verificava-se que tanto entre os homens quanto entre as mulheres, que 37% tinham de 25 a 39 anos e que 46% tinham de 40 a 59 anos.

Em relação ao grau de escolaridade, 28% dos empregadores (a maior parte), tinham concluído o ensino médio. Enquanto que entre os trabalhadores por conta própria, 40% tinham apenas o ensino fundamental incompleto. Aproximadamente 20% dos proprietários freqüentaram ou estavam freqüentando curso de formação profissional voltado para o negócio (IBGE 2005, p.31-32).

A maioria dos proprietários trabalhava somente no setor informal, pois apenas 10% tinham mais de um trabalho. Entre os que tinham mais de um trabalho, 27% eram proprietários de outro negócio no setor informal, 24% eram empregados no setor privado sem carteira de trabalho assinada no outro trabalho, 23% empregados no setor público e o restante trabalhava em outros tipos de atividades.

Dos proprietários com mais de um trabalho, em que o segundo trabalho era fora do setor informal, cerca de 34% consideravam o trabalho no setor informal como principal. Para 36% dos homens, o trabalho principal era aquele que proporcionava maior estabilidade, enquanto que para 33% das mulheres o motivo preponderante para esta escolha era a obtenção de maior rendimento. Dos 66% que consideravam o trabalho no setor formal como principal, 45% fizeram esta escolha porque o emprego no setor formal era mais estável.

Tabela 18 – Pessoas ocupadas nas empresas do setor informal, por sexo, segundo características selecionadas Brasil – 2003

Características selecionadas	Pessoas ocupadas nas empresas do setor informal*			
	Total	Sexo		
		Homens	Mulheres	Sem declaração
Total	2.895.367	1.607.492	1.280.890	6.986
Grupos de idade				
Menos de 10 anos	1.523	442	822	260
10 a 17 anos	339.164	206.784	132.380	-
18 a 24 anos	951.057	581.246	369.759	51
25 a 39 anos	1.053.587	583.035	470.548	4
40 a 59 anos	479.755	205.322	274.433	-
60 anos ou mais	58.522	26.456	32.066	-
Sem declaração	11.758	4.206	881	6.671
Vínculo de trabalho				
Trabalho por tempo indeterminado	1.763.224	963.741	799.482	-
Trabalho por tempo determinado	350.726	213.968	136.758	-
Trabalho por tarefa	278.840	227.150	51.638	51
Outros	491.830	200.720	291.106	4
Sem declaração	10.748	1.912	1.906	6.931
Parentesco com o proprietário				
Nenhum	1.573.900	988.828	585.072	-
Cônjuge	524.686	331.054	193.580	51
Filho	396.113	56.263	339.486	4
Outros parentes	389.858	228.994	161.525	-
Sem declaração	10.811	2.653	1.227	6.931

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003 p. 90. * Excluídos os proprietários.

1.6 – REGIONALIDADE

Segundo pesquisa mensal do IBGE (abril-2008), por mais que o setor formal esteja em crescimento no mercado brasileiro, o informal ainda representa uma parcela significativa da mão-de-obra empregada chegando a ultrapassar o formal em algumas regiões a exemplo de Salvador e Recife.

Para o cálculo do setor informal, foram consideradas as pessoas empregadas sem carteira de trabalho assinada no setor privado somadas aos trabalhadores por conta própria, mais os empregadores. Este montante de trabalhadores informais, em algumas das principais cidades metropolitanas, será superior ao montante de trabalhadores formais, a exemplo de Salvador seguida por Recife, conforme já mencionado.

Tabela 19 – Distribuição da população ocupada por posição na ocupação (%)
Abril de 2008

Posição na ocupação	Empregados com carteira de trabalho assinada no setor privado	Empregados sem carteira de trabalho assinada no setor privado + Trabalhadores por conta própria + Empregadores
Recife	37,5	38,3
Salvador	39,0	39,2
Belo Horizonte	43,7	34,8
Rio de Janeiro	40,1	38,3
São Paulo	48,5	35,4
Porto Alegre	45,8	35,1

*Fonte: IBGE - Elaboração Própria: Dados extraídos de:
http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm*

1.7 – CARACTERÍSTICAS DO TRABALHO INFORMAL EM SÃO PAULO

Nos apoiamos nas pesquisas realizadas sobre o setor informal na Região de São Paulo. Este tópico discute as características verificadas nesta cidade que contribui positivamente para um melhor entendimento sobre o mercado informal em geral.

A metodologia utilizada para esta pesquisa baseou-se em critérios internacionais de definição do setor informal, desta forma, o ponto de partida é a unidade econômica.

Tal unidade é caracterizada pela produção em pequena escala, pelo baixo nível de organização e pela quase inexistente separação entre capital e trabalho. (Jakobsen et al. 2000, p.8)

A definição operacional de setor informal (Jakobsen et al. 2000, p.8) utilizada para a construção dos indicadores estatísticos deste estudo obedece aos critérios da OIT – Organização Internacional do Trabalho, além de acrescentar ao segmento “assalariados sem carteira de trabalho assinada”.

De acordo com Jakobsen et al. (2000, p.28), o tempo de permanência no trabalho informal ainda é considerado muito baixo, demonstrando, desta forma, o grau de incerteza existente neste setor, sendo agravada, conforme o autor, pela ausência de contribuição com a Previdência Social, desprovendo o trabalhador de uma proteção no futuro.

Em relação à jornada de trabalho, a média de horas semanais trabalhadas é de 43 horas, afirma Jakobsen et al. (2000, p.28), ou seja, a mesma encontrada no mercado formal, mas quando verificada entre os trabalhadores familiares, a média baixa para 37 horas semanais e aumenta para 56 horas semanas entre os donos de negócio familiar.

Ainda segundo Jakobsen et al. (2000, p.29), verificando o Mapa do Trabalho Informal em São Paulo, constataram que essa categoria está presente em todos os setores da atividade econômica.

- 1) Os trabalhadores informais constituem de:
 - 1.1) 100% dos trabalhadores ocupados nos serviços domésticos⁵;
 - 1.2) 61,3% dos trabalhadores ocupados no comércio;
 - 1.3) 42% dos trabalhadores ocupados nos serviços;
 - 1.4) 34,4% dos trabalhadores ocupados na construção civil;
 - 1.5) 30,9% dos trabalhadores ocupados na indústria de transformação.

1.8 – CATEGORIAS INFORMAIS

Ainda segundo Jakobsen et al. (2000, p.30-33), o setor informal pode ser dividido nas seguintes categorias:

- 1) Assalariados em empresas com até cinco empregados;

⁵ Esta categoria é considerada informal, independentemente de possuir carteira assinada, pois trata-se de um trabalho com baixa produtividade que de acordo com Hirata (p.132) está relacionado a condições precárias de trabalho, ainda que uma parcela tenha algum tipo de seguro.

- 1.1) Com carteira assinada,
 - 1.2) Sem carteira assinada.
- 2) Assalariado sem carteira assinada em empresas com mais de cinco empregados;
 - 3) Empregador de empresas com até cinco empregados;
 - 4) Dono de negócio familiar;
 - 5) Autônomos;
 - 5.1) Que trabalham para o público,
 - 5.2) Que trabalham para empresas.
 - 6) Empregados domésticos;
 - 7) Trabalhadores familiares;

Desta forma, o setor informal inclui tanto o trabalho assalariado como o não assalariado, que trabalham em empresas com até cinco empregados, além de considerar os autônomos, o que demonstra a diversidade existente dentro desse setor. Diante dessa complexidade, torna-se evidente a necessidade de segmentá-lo para melhor compreensão e aplicação de políticas direcionadas.

Através de dados obtidos por pesquisas realizadas pelo IBGE, IPEA e DIEESE sobre o mercado brasileiro, neste capítulo explanei a situação do setor informal na conjuntura brasileira objetivando contextualizá-lo com os conceitos de informalidade apresentados no capítulo seguinte.

2 – CUSTO DO SETOR INFORMAL

Assim como o setor formal, o setor informal também possui custos para a sua existência, embora seja comum referir-se às atividades informais como um setor que não possui custos, por serem sonegadores de impostos e de encargos.

No entanto, como já discuti no capítulo anterior, o setor informal é mais complexo e, pela perspectiva de custos, está mais inserido na formalidade do que se imagina o senso comum ou os desavisados. Do ponto de vista acadêmico, são poucos os especialistas que têm se dedicado a pesquisar os custos desse setor preferindo se dedicarem às despesas e encargos do setor formal.

Quando se menciona mercado informal, a primeira idéia que surge é a sonegação dos impostos e contribuições de segurança social; isto permite com que este setor tenha uma folha de pagamento reduzida. Segundo Perry (2007, p.161), essa situação permite que o setor informal obtenha vantagem frente aos seus concorrentes formais.

Porém, ater-se unicamente a esse custo é não querer enxergar a realidade completa e não querer entender a complexidade que compõe o setor informal. Se o setor informal possui essa vantagem sobre o formal, também existem outras desvantagens que pesam sobre o informal.

De acordo com Soto (1987, p.216) há um custo de notória relevância arcado pelo setor informal que é a destinação de recursos às autoridades com o propósito de evitar a sua identificação irregular, embora sabendo que este risco é constante; enquanto que não há essa necessidade do setor formal se esconder da fiscalização, portanto, a realidade para a informalidade é bem diferente.

Freqüentemente a mídia vem noticiando escândalos sobre subornos no setor informal. Essa forte presença de corrupção na informalidade indica que a aparente vantagem é, na realidade, custoso para os trabalhadores que atuam na informalidade, pois precisam manter em dia, pagamentos a fim de manterem-se ativos no mercado.

Itikawa (2008, p.341-342), em sua pesquisa de doutorado pela FAU/SP, “Geometrias da Clandestinidade: O trabalho Informal no Centro de São Paulo” destaca a ineficiência da lei mediante a sua inoperância que torna “em si um instrumento de reprodução da desigualdade porque só resta ao trabalhador clandestino à vulnerabilidade à corrupção ou ao clientelismo”⁶.

Ao destacar a necessidade de uma boa lei que proteja o direito de garantia e facilidade à eficiência das atividades econômicas no setor informal, Soto (1987, p.216 e 233) compartilha da postulação de Itikawa porque o empresário informal que deixa de cumprir com algum dos requisitos, poupa os custos legais, mas deve assumir os que resultam de tentar eludir as sanções correspondentes.

Nota-se que para se manterem no setor informal, muitos desses “empresários” pagam aos fiscais para não terem que encerrar suas atividades ou formalizá-las; logo, este valor utilizado como propina, poderia ser direcionado ao Estado em forma de impostos uma vez que este custo já existe para o empresário informal sem a contra partida dos benefícios legais.

Ainda para Soto (1987, p.216), outra desvantagem da empresa informal é a dispersão de seus funcionários em diferentes lugares a fim de evitar suas respectivas identificações. Essa dispersão compromete incentivos e instrumentos para o empresário investir nos patrimônios físico, humano e na expansão e melhorias de sua logística e estrutura produtiva (Mckinsey & Company 2004, p.6).

Soto (1987, p.216) também chama a atenção para a dificuldade imposta à empresa informal quanto à sua potencialidade de expansão por meio de marketing, ou seja, o informal se vê impedido de se utilizar desse eficaz e necessário instrumento porque está à margem da legalidade, embora a realidade demonstre que o informal contribua volumosamente no cenário econômico.

⁶ In: <http://www.cebrap.org.br/AcaoCentro/CaminhosparaoCentro/17Itikawa.pdf>. Acessado em 18/02/2008.

Todavia, a visão de Soto não é unânime, pois Santos (1979, p.36) diz que no setor informal a propaganda é dispensável por dois motivos básicos: a dinâmica e as atividades do setor informal se dão diretamente com o cliente e a margem de lucro nessa atividade é limitada gerando somente o suficiente para a manutenção da família e de outras despesas elementares.

Outro pensamento sobre o informal vem de Mckinsey & Company (2004, p. 6) que discorre sobre as dificuldades desse setor se expandir em função da fiscalização estatal gerando obstáculos e desincentivos contra o crescimento do setor informal. Diante desse dilema, pode-se questionar qual o verdadeiro papel do Governo, pois estamos na época de grandes fusões, aquisições, para formação de mega corporações, não sobrando espaço para novos emergentes.

É oportuno questionar a função do Estado que sabe da existência e da condição do setor informal, que são atividades exercidas por cidadãos que também são contribuintes direta ou indiretamente em outras formas de recolher tributos, tais como os indiretos impostos a todo consumidor.

Segundo Dupas (2008, p.6) no topo das cadeias globais concentram-se líderes, porém, essas cadeias são alimentadas por segmentos menores como as terceirizações, franquias e subcontratações otimizando vantagens e custos de fatores de produção.

O Estado exerce a função de fiscal das mega-corporações quando mantém as empresas informais submissas à sua existência marginal imposta pela burocracia pública e pelos altos encargos e impostos. O Poder Público sabe da existência e da importância econômica do setor informal e o mantém nessa categoria porque é vantajoso do ponto-de-vista conjuntural, pois, mesmo na informalidade, esse setor dinamiza a circulação de mercadorias e gera novos postos de trabalho.

As autoridades também sabem que devem proteger as mega-corporações porque formalmente elas têm poder político e agem com altos “lobbies”

pressionando as autoridades a agirem segundo a conveniência da economia formal.

Mckinsey & Company (2004, p.6) aponta como outra dificuldade para o setor informal a impossibilidade de ingressar em determinados mercados que não cedem à corrupção.

Porém, Dupas (2008, p.2) postula que atualmente já existem transações de empresas informais atuando na formalidade através de terceirizações, franquias e subcontratações.

Soto (1987, p.16) chama a atenção para a dinâmica limitada da informalidade que condiciona o crescimento das empresas que atuam nesse setor, no entanto, o mesmo autor sustenta que uma das formas encontradas pelo empresário informal é a de criações de cooperativas como meio de expansões empresariais e das redes de negociações no próprio setor da informalidade.

Para Santos (1979, p.36), além de não ajudar o setor informal, o Estado ainda persegue freqüentemente os informais mais desprotegidos a exemplo dos ambulantes em largos números de cidades brasileiras.

Segundo dados obtidos por Itikawa (2008, p.354), em agosto de 2002, a quantia mensal de propina nos distritos da região de São Paulo chegava a R\$ 1,04 milhão/mês dando uma noção do quanto o empresário informal gasta para se manter atuando à margem da formalidade.

A não utilização do sistema contratual também é visto como uma desvantagem para o setor informal, pois sofre os custos derivados de não aproveitar o sistema contratual, os contratos permitem às partes acordos com objetivo de produzir bens e/ou serviços para que possam ser utilizados de forma mais proveitosa possível (Soto 1987, p.229).

Os contratos são, em termos econômicos, meios para organizar e transferir direitos de propriedade, porque permitem às partes combinar recursos humanos e materiais com o objetivo de produzir bens e/ou

serviços para que depois sejam usados da forma mais proveitosa possível. (SOTO 1987, p.229)

Uma vez que os contratos utilizados pelos informais não possuem respaldo da lei, eles buscam na ameaça e no uso ocasional da violência, ou optam por não expandir suas operações para fora de sua comunidade para fazer cumprir o que nele está acordado (MCKINSEY & COMPANY, 2004 p.6; SOTO 1987 p. 235).

Segundo Dupas (2008, p.7), nem sempre o uso da violência é a solução para um eventual desacordo, ainda mais quando a relação ocorre entre o setor informal e o setor formal, pois a lógica das empresas transnacionais alimenta e incorpora segmento que abrigam agentes econômicos menores, várias vezes, informais.

O contrato de sociedade é uma ferramenta ausente na empresa informal, o que impossibilita obter os benefícios de organizar entidades empresariais através deste contrato, desta forma, “os informais perdem um importante canal para combinar recursos e aumentar o seu valor econômico”. (SOTO 1987, p.236)

Apesar de já termos nos referido ao acesso ao crédito, é oportuna a observação feita por Mckinsey & Company (2004, p.6) como a situação de informalidade dificulta o acesso ao crédito do empresário informal gerando redes de obstáculos. Essa dificuldade é tão evidente que atualmente há iniciativas para reverter e contornar essa dificuldade a exemplo da criação do Banco do Povo.

Soto (1987, p.238) aponta a expansão do informal por meio de sociedades como um obstáculo que aponta dificuldades, pois esse tipo de razão social é efetivado sob a astúcia da lei e, sendo informal, o empresário desse setor não conta com esse respaldo legal.

A observação de Soto é pertinente e vem ao encontro de dados detectados pelo IBGE em 2003 que identificam 89% das empresas informais nas regiões metropolitanas brasileiras possuírem somente um proprietário.

Já Malaguti (2000, p.65) menciona a degradação dos rendimentos do trabalho como desvantagem para ambos os setores econômicos: informal e

formal. Ele coloca que, apesar do aumento da remuneração no setor informal ter sido maior do que no setor formal, ainda assim a informalidade não tem alcançado o ideal e desejado em sentido de remuneração para seus trabalhadores.

A informalidade implica em dificuldade nas políticas governamentais, pois decisões macro-econômicas são planejadas e efetivadas segundo índices oficiais e apesar do setor informal movimentar altas quantias, não pode ser considerado oficialmente, implicando descompassos nas análises econômicas configurando, assim, certa lacuna ou falta de relação com uma parte significativa da realidade, descreve Soto (1987, p.246).

Enquanto no setor formal (circuito superior) os preços são em geral fixos, mesmo no mercado oligopolista, no setor informal (circuito inferior) o preço não pode estar muito abaixo dos preços públicos do mercado, para não colocar em risco a continuidade da empresa, descreve Santos (1979, p.36), ou seja, embora pareça paralela, na prática, a relação entre os setores formal e informal se dá de forma efetiva baseando-se o preço do setor informal no preço do setor formal.

Para Santos (1979, p.36), a pechincha é um expediente imprescindível no setor informal porque nele as práticas são pressionadas pela margem de lucros, pelas despesas que oscilam segundo as necessidades do fiscal corrupto, não dispõe de prazos e de créditos garantidos por papéis oficialmente reconhecidos. O setor informal, mediante a sua forma de vinculação com o mercado, é obrigado a comprar a preços relativamente altos e a vender a preços relativamente baixos afirma Cartaya (1987, p.80-81). Todas essas desvantagens para o informal se dão de forma inversa para o empresário formal.

Desta forma, afirma Cartaya (1987, p.82) as atividades classificadas como informais são:

- Os vendedores ambulantes;
- Os taxistas;
- Os comerciantes pobres;
- Os artesões manufatureiros;

- As pequenas empresas subcontratadas de serviços;
- As atividades do comércio ilegal de todo o tipo (contrabando; tráfico de drogas, etc.);
- A prestação de serviços domiciliários;
- Os ambulantes;
- Os autônomos, etc.

São tantas as desvantagens contra o setor informal que até as que lhe pareciam vantagens, quando lidas e analisadas em detalhes, se desfazem e se tornam obstáculos e fatores dificultosos.

O setor informal é uma conjuntura de redes que suga quem o pratica e beneficia quem dele se aproveita sob o véu da legalidade.

3 – CONCEITOS E CONSEQUÊNCIAS DA INFORMALIDADE

3.1 – CONCEITOS DA INFORMALIDADE

Depois de apresentar dados e metodologias desenvolvidos pelo IBGE, pelo IPEA e pelo DIEESE sobre a informalidade, neste capítulo apresento conceitos sobre a referida categoria como meio de fomentar esta discussão acerca da informalidade, observando e aglomerando os conceitos dentro de suas diversas interpretações através de diferentes ângulos, com o propósito meramente didático de clareza e identificação dessa categoria.

3.1.1 – Conceito Residual

Segundo pesquisa realizada pelo IPEA, em 2004 51,2% da População Ativa do Brasil estavam na informalidade, indicando, assim, uma significativa mudança na concepção da relação empregado e empregador na qual a lógica do emprego estava, até então, baseada na formalidade. Pode-se notar através da tabela 20 que a informalidade já era significativa em 1992.

Tabela 20 – Grau de informalidade (em %)

	1992	1999	2001	2004
Brasil	51,9	53,5	52,5	51,2
Setor				
Indústria	33	36,5	35,3	33,9
Serviços	53,5	51,2	52,7	52,4
Comércio	57,7	57,6	55,5	53,5
Agricultura	81,6	80,6	80,2	78,5

Fonte: IPEA (p. 340) – 2006.

Esse considerável percentual gera instigantes debates políticos, econômicos e sociais com propósitos de entender essa nova realidade no mercado de trabalho acerca de sua origem, formação e função na sociedade, embora Hirata (2008, p.125) afirme que o debate em torno da definição e compreensão deste setor no Brasil, está associado não propriamente à sua origem, mas à sua expansão.

A primeira vez em que uma atividade foi considerada informal ocorreu no Kenya, decorrente de um relatório desenvolvido pela Organização Internacional do Trabalho - OIT sobre “Emprego e Renda no Kenya”. A finalidade da conceituação apresentada neste relatório, na visão de Cacciamali (1983, p.17-18), era de criar uma terminologia que descrevesse algumas atividades desenvolvidas naquele que país, que por sua vez, possuíam uma forma de produção diferente do sistema capitalista.

Setor Informal: termo aplicado ao mercado de trabalho urbano e que em sua origem, significa a maneira de produzir caracterizada por: facilidade de entrada; dependência a recursos nativos; propriedade familiar do empreendimento; pequena escala de operações; intensidade de trabalho e tecnologia adaptada; qualificações (no trabalho) adquiridas fora do sistema escolar formal e mercados não regulados e concorrenciais. Sendo que a maior parte das atividades do Setor Informal são economicamente eficientes e lucrativas, apesar de pequenas na escala e limitadas por tecnologias simples, pouco capital e falta de vínculo com o Setor Formal. Além disso, esse Setor compreende uma variedade de carpinteiros, pedreiros, alfaiates, negociantes, varejistas e artesãos, vem como cozinheiros e motoristas de táxi. (OIT apud CACCIAMALI: 11)

A vocação da expressão “economia informal” formulada pela OIT, não teve maiores ambições conceituais a não ser englobar uma série de formas de organização da produção e de possibilidade de inserção no mercado de trabalho que não correspondiam à estrutura das firmas e relações trabalhistas predominantes nas economias centrais. (RAMOS 2007, p.116).

Ainda para Ramos, o conceito de informalidade estava pautado em observações empíricas do conjunto de atividades que tinham a forma diferenciada de produzir, não se assemelhando a um depósito do excedente de mão-de-obra que o setor moderno da economia seria capaz de absorver.

De acordo com a observação de Ramos, o motivo da existência do setor informal é um fator importante a ser considerado quando busca-se fazer uma correlação com o mercado formal, pois a intenção e o motivo de desenvolver e estar na economia informal não necessariamente é o inverso do motivo de estar no setor formal.

De acordo com Cartaya (1987, p.80) a OIT buscou focar fundamentalmente as técnicas das unidades produtivas, além do caráter de “autogestão”, buscando

dar “um nome” àquela forma de produção que em nada se parecia com a produção capitalista.

Quando alguns autores descrevem a economia informal como subordinado às necessidades do capital - preenchendo as lacunas deixadas pelas empresas formais - não estavam levando em consideração a qual sociedade estavam se referindo, pois sabe-se que mesmo com a globalização ainda há povos com culturas diferentes do sistema capitalista, o que pode resultar em diversas interpretações sobre a informalidade, afirma Noronha

O significado de “informalidade” depende, sobretudo, do de “formalidade” em cada país e período, e, embora isso seja evidente, as análises sobre o tema tendem a ignorar a noção contraposta da qual ela deriva. Assim, a compreensão da “informalidade” ou dos contratos atípicos depende antes de tudo da compreensão do contrato formal predominante em cada país, região, setor ou categoria profissional. (NORONHA 2003, p.112)

Alguns autores, como Bruno Lautier, afirmam que as particularidades da noção de setor informal começam na própria forma como se deu sua concepção, pois se trata de um caso único: um conceito inventado no interior de uma instituição executiva e que a seguir invade os meios acadêmicos (Lautier *apud* Theodoro 2000, p. 8-9).

Theodoro (2000, p.8-9) afirma que a fragilidade teórica de ideologia forte da informalidade possibilitou uma avalanche de recurso e mesmo de montagem de uma rede de pesquisadores porque esse setor econômico assim exigia dada a sua existência cada vez maior na economia mundial.

A informalidade passou a ser objeto de estudo de pesquisadores em diversos centros de pesquisas motivando diferentes conceituações por perspectivas diversas, crenças ideológicas e correntes de pensamentos chegando, até, a confundir o próprio termo em questão.

Após quinze anos do surgimento da conceituação dada pela OIT (escreve Cartaya em 1987), o setor informal não é mais somente patrimônio dos

especialistas de mercado, pois se encontra presente em comentários diários dos empresários, sindicalistas e do governo. Por isso Cartaya (1987, p.78) chama atenção para a necessidade de uma mesma noção para descrever este fenômeno que é dissimilar entre alguns países.

Em busca de conceitos mais próximos da realidade do mercado informal, diversos autores têm se dedicado a trabalhos acadêmicos e científicos para entender de forma consistente este conceito residual que ainda persiste na sociedade atual.

Desta forma, o conceito dado a uma forma residual e ínfima de trabalho que em nada se identificava com o trabalho capitalista tomou forma e cresceu significativamente, não mais comportando o conceito residual, pois este não pode ser aplicado a “um resto” que se tornou maior que a parte.

3.1.2 – Ótica da Industrialização – Produção (Setor Moderno Versus Tradicional)

A idéia de que a informalidade é um resquício do passado tradicional esteve presente em diversas interpretações, observa Ramos (2007, p.118), pois em meio à euforia da industrialização, muitos estudiosos entendiam que o processo industrial iria penetrar nos “becos” da informalidade e trazer para a formalidade todos os trabalhadores, uma vez que a indústria se encarregaria de oferecer os trabalhos necessários para toda a sociedade.

Cacciamali (1983, p.11) afirma que partindo da idéia da industrialização, alguns especialistas, entendem que para que esse processo de crescimento continue, em algum momento precisar-se-á da informalidade, pois, conforme o processo industrial vai crescendo, novas necessidades irão surgindo. A exemplo da necessidade de construção rápida de novas moradias em torno e próximas das cidades em prazos curtos ou – no máximo – médio porque a demanda de mão-de-obra era de acordo com o crescimento das indústrias.

Conforme a autora citada no parágrafo anterior, a informalidade já foi chamada de moderno-tradicional porque havia dois tipos de trabalho; o primeiro era desenvolvido de forma tradicional, arcaica e rural que, ao longo dos tempos, se modernizou e o segundo que já era moderno, avançado.

Nota-se que esta interpretação de informalidade baseada na divisão de trabalho tradicional-moderno estava influenciada pelo desenvolvimento da industrialização, pois a definição dos dois tipos de trabalhos era basicamente a separação da forma de produção antes da industrialização e pós-industrialização.

Pamplona (2001, p.25) delimita o setor informal a partir de seus aspectos econômicos e sociais e não por sua natureza legal, pois, segundo o autor, é a particular divisão do trabalho que demarca a existência do setor informal ao não separar produtos e meios de produção, ou seja, é a forma de organização da unidade de produção que define o informal.

As unidades produtivas informais não são plenamente capitalistas também porque a taxa de lucro não é a variável chave de seu funcionamento e sim o rendimento total do seu dono, acrescenta Pamplona.

O autor considera que o excedente de mão-de-obra gera suas próprias formas de ocupação, dispondo de nenhum ou quase nenhum capital técnico e humano procurando setores da produção nos quais haja facilidade de entrada, ou seja, ausência de barreiras.

Esta situação resulta na participação em atividades produtivas pouco tecnificadas, de reduzido tamanho, rudimentares, com pouca exigência de capital, com baixa produtividade, com limitada divisão do trabalho, com reduzida ou nenhuma separação entre trabalho e propriedades dos meios de produção, com precário acesso a mecanismo de apoio estatal, afirma Pamplona (2001, p.139).

O PREALC - Programa Regional do Emprego para a América Latina e Caribe conservou as características definidas pela OIT, formulada originalmente para explicar o mercado informal, por exemplo, as pequenas firmas de

propriedade familiar; utilização de recursos locais; tecnologias trabalho-intensivo; atuação em mercados concorrencias e não regulamentados; baixa produtividade; aquisição de qualificações e padrões tecnológicos à margem dos circuitos oficiais (RAMOS 2002, p.119).

Além dessas características citadas no parágrafo anterior, a OIT também considerou a forma de inserção no mercado de trabalho; o nível educacional, e a renda da mão-de-obra (ROCHA 1989, p.2).

Utilizando esta definição-padrão do mercado informal, o PREALC tentou contextualizar a discussão da informalidade dentro da reflexão da economia do desenvolvimento, adotada pelos pesquisadores da Cepal, focando estudar as causas e as conseqüências da informalidade.

Já para Cartaya (1987, p.82), o setor informal se define em conseqüência de um conjunto de unidades produtivas que se caracterizam por: baixos índices de relação capital/trabalho; uso de tecnologias simples; intensivas em mão-de-obra e - em geral - de baixa produtividade; divisão técnica do processo produtivo debilitado; escala pequena de operações (tanto em relação a volume de vendas, como volume de trabalhadores); trabalhadores por conta própria; proprietários que trabalham diretamente na produção e que recorrem freqüentemente a mão de obra dos familiares.

Retornando para a definição da informalidade a partir da ótica da produção, em que a forma como as pessoas organizavam a produção e a sua posição frente ao conjunto de atividades produtivas, é que definia se a firma pertencia ou não ao setor informal, Cacciamali (p.18) aponta as seguintes características dos estabelecimentos informais:

- A organização da produção com pouco capital⁷;
- Uso de técnicas pouco complexas e intensivas de trabalho⁸;

⁷ pois muitas dessas empresas não podiam buscá-lo no mercado financeiro, devido a sua situação perante a lei;

- Pequeno número de trabalhadores, que fossem remunerados e/ou membros da família⁹;
- Essas empresas não eram alvo de política governamental¹⁰;
- Tinham dificuldades para obtenção de créditos¹¹; e
- Participavam no mercado competitivo sem possuir as mesmas “armas”.

De acordo com Cacciamali (2007, p.153) o setor informal é composto:

- Pelo conjunto de trabalhadores que atuam por conta própria;
- Por proprietários e sócios de unidades de produção que empregam trabalhadores familiares;
- Pela mão-de-obra familiar;
- Por ajudantes e/ou trabalhadores que ocasionalmente trabalham para esse grupo.

Já para Cartaya (1987, p. 82) o setor informal se define em consequência de um conjunto de unidades produtivas que se caracterizam por:

- Baixos índices de relação capital/trabalho;
- Uso de tecnologias simples;
- Intensivas em mão de obra e em geral de baixa produtividade;
- Divisão técnica do processo produtivo debilitado;
- Escala pequena de operações (tanto em relação a volume de vendas; como volume de trabalhadores);
- Trabalhadores por conta própria;
- Proprietários que trabalham diretamente na produção e que recorrem freqüentemente a mão-de-obra dos familiares.

⁸ Pois restava ao setor informal utilizar uma intensa mão-de-obra que em muitos casos eram desqualificadas, resultando na necessidade de utilização de contingente maior para suprir essa deficiência.

⁹ Por exemplo, os trabalhadores por conta própria que em sua maioria trabalham praticamente sozinhos, além daqueles que faz uso da mão-de-obra familiar;

¹⁰ Pois encontravam-se na informalidade e desta forma não estavam presentes nas estatísticas;

¹¹ Uma vez que por estar no setor informal não ofereçam garantia à instituições financeiras;

Desta forma, afirma Cartaya (1987, p.82), as atividades classificadas como informais são:

- Os vendedores ambulantes;
- Os taxistas;
- Os comerciantes pobres;
- Os artesões manufatureiros;
- As pequenas empresas subcontratadas de serviços;
- As atividades do comércio ilegal de todo o tipo (contrabando; tráfico de drogas, etc.);
- A prestação de serviços domiciliários;
- Os ambulantes;
- Os autônomos, etc.

Nesta classificação, nota-se que um ponto em comum entre essas atividades é a quantidade pequena de capital/renda, pois em relação a forma de produção há diferenças significantes, pois os artesões manufatureiros não possuem forma de produção semelhante aos vendedores ambulantes e estes por sua vez não possuem status legal igual aos autônomos e muito menos essas podem ser equiparados as atividades do comércio ilegal por exemplo.

Já para o autor Prandi (1978, p.25), que estuda os trabalhadores por conta própria, esta classe é formada por:

- Artesãos;
- Pequenos vendedores, notadamente os ambulantes;
- Os ocupados em serviços pessoais de reparação e pequenos consertos;
- Os prestadores de serviços pessoais e muitos outros conhecidos e presentes na realidade brasileira, pequenas e grandes;
- Os profissionais liberais; e
- Os técnicos não submetidos a assalariamento.

Tanto a definição de informalidade quanto de conta-própria parece fazer uso das mesmas atividades, o que leva a compreender que os conta-própria são considerados por alguns autores com informais. A pesquisadora Kon (2001, p.52) considera como trabalho informal, aqueles trabalhos sem vínculo empregatício assim como também trabalho por conta própria¹².

Kon (2001, p.54) chama atenção para as características encontradas entre algumas ocupações exercidas pelo setor informal no país assim como a disparidade existente entre elas, o que dificulta adequá-las sob a mesma definição. Essas características são:

- A facilidade de entrada;
- A propriedade individual ou familiar do empreendimento, assim como a operação em pequena escala;
- A utilização de materiais nacionais;
- Os processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia e adaptação;
- A atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos;
- Qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar;
- Condição de ilegalidade ou o fato de a atividade não ser oficialmente registrada perante o governo.

3.1.3 – Circuito Inferior da Economia

A informalidade também é vista como uma parte de um circuito da economia, mais especificamente a parte inferior. Essa divisão decorre das diferenças quantitativas e qualitativas no consumo, conseqüência das diferenças na renda. Embora a renda seja diferente, as necessidades são as mesmas, o que segundo

¹² Artigo: A condição de informalidade do trabalho – Economia informal 2001.

Santos (1979, p.29) resulta na criação ou manutenção de dois circuitos de produção, distribuição e consumo dos bens e serviços.

Este circuito divide-se em superior e inferior. No inferior encontram-se as formas de fabricação não “capitalista intensivo”, serviços não modernos fornecidos “a varejo” e comércio não moderno e de pequena dimensão. No superior encontram-se os bancos, o comércio e indústria de exportação, a indústria urbana moderna, os serviços modernos, os atacadistas e transportes.

Esta divisão se dá da seguinte forma (SANTOS 1979, p.29):

1) Circuito Inferior:

- No circuito inferior encontram-se:

As formas de fabricação não “capitalista intensivo”, serviços não modernos fornecidos “a varejo” e comércio não moderno e de pequena dimensão;

2) Circuito Superior:

- No circuito superior encontram-se:

Os bancos, o comércio e indústria de exportação, a indústria urbana moderna, os serviços modernos, os atacadistas e transportes.

Segundo Santos (1979, p.159) os trabalhadores desprovidos de capital e de qualificação profissional encontram abrigo no setor informal mesmo que essas colocações tenham caráter de insignificância ou sejam aleatórias.

Assim como a informalidade, a definição do circuito inferior também é difícil, pois compreende diversas atividades, mal remuneradas, temporárias ou instáveis, impossibilitando uma definição exata desse setor. (SANTOS 1979, p.160)

A facilidade de ingresso no circuito inferior ocorre devido a necessidade de mão-de-obra nessas atividades, mais do que o capital. A mão-de-obra é barata, e

os empregados, se necessários, são encontrados com facilidade porque a notícia de oportunidade de trabalho circula rapidamente.

Para Santos o enfoque é dado novamente na forma de produção moderna e tradicional, em que os trabalhadores utilizam a informalidade como “tábua de salvação” pois estes encontram bem rápido uma ocupação, mesmo que seja insignificante ou aleatória, pois Segundo Santos (1979, p.159) esses trabalhadores são desprovidos de capital e de qualificação profissional.

Como podemos observar, Santos (1979, p.159) enfatiza a iniciativa e a prática informal como via direta e imediata para suprir necessidades materiais, pois os agentes desse setor não dispõem de capital e nem de qualificação profissional suficientes para atuar na concorrência do setor formal.

3.1.4 – Ótica da Legalidade

Outra vertente sai da “esfera” estrutural da produção e entra na forma de relação entre a sociedade jurídica e o seu meio para explicar a informalidade, sendo esta considerada como “ato que infringe as disposições legais”¹³.

A classificação da informalidade através da legalidade gera seguidores como, por exemplo, o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada- IPEA, mas também gera opositores como Lino, que considera equivocada essa classificação.

A interpretação de Lino (1992, p.24) considera incorreto definir o setor informal a partir da ilegalidade, pois - para ele - as leis dificilmente levam em consideração os processos sociais que moldam a sociedade, além de que a ilegalidade pode surgir de diversas situações.

Ainda de acordo com Lino, classificar informalidade através dos atos ilegais pode enquadrar neste mesmo conceito as atividades ilegais; logo o tráfico de

¹³ Dicionário eletrônico Houaiss da língua portuguesa 1.0.5ª.

drogas e o contrabando podem ser enquadrados como *atividades informais* sob a perspectiva dos conceitos que tomam a *ilegalidade* como o fator determinante da *informalidade*.

Atualmente essa abordagem pela ótica jurídica tem dominado o entendimento popular de trabalho informal, afirma Noronha (2003, p.112) levando à conclusão de que os empregados que não possuem carteira de trabalho assinada são considerados informais. Esta predominância se dá pelo fato de as instituições de pesquisas a utilizam para definir a informalidade em suas pesquisas.

Diferentemente de Lino, Rocha (1989, p.11) inclui as atividades ilegais no rol dos informais compondo três classes de atividades: as não registradas ocultas legais; as atividades registradas indevidamente e as atividades não registradas ocultas ilegais. A partir desta composição de três classes de atividades propostas pela autora, nota-se que a divisão exata das atividades informais e das atividades formais “parece” não ser tão clara, pois as empresas não registradas podem ser consideradas legais, e as empresas registradas indevidamente podem ser consideradas informais.

A preocupação com o status legal é o cerne da classificação dessas atividades em informais, subdividindo-a em legal e ilegal, mesmo estando dentro da informalidade.

Essa percepção é claramente colocada por Lautier (1994, p.38), que descreve a impossibilidade de separar igualmente as atividades informais das atividades formais; pois, para ele, há uma intersecção importante entre as atividades formais e informais, por exemplo, o vendedor ambulante que pode ser registrado, mas que não está pagando impostos, assim como também uma mesma atividade pode ser explorada de duas formas, por exemplo, um funcionário que passa a revender papéis administrativos que, em princípio, deveriam ser gratuitos.

Rocha (1989, p.11) entende que as atividades não registradas ocultas legais são atividades geradoras de bens e serviços, pois, embora perfeitamente legais não possuem registros exigidos pelo poder público, enquanto as atividades registradas indevidamente são atividades que deveriam se consideradas como contribuinte para o PIB, mas que foram registradas como consumo intermediário, seja por reduzir a carga tributária dos beneficiários, seja porque houve apropriação indébita como consumo final ou como consumo intermediário de uma atividade legal oculta.

As atividades não registradas ocultas ilegais, afirma Rocha, são as que geram propinas, jogos proibidos, prostituição e tráfico de drogas, por exemplo. Desta forma é possível perceber que essas atividades informais possuem fatores geradores distintos, mas, por serem consideradas não formais, foram englobadas na mesma terminologia.

Partindo-se da visão jurídica, as atividades econômicas possuem fortes diferenças entre si, pois abrangem uma série de processos diferenciados como aquele onde o dono de um cassino deseja legalizá-lo, mas, a despeito de todos os seus esforços, não obtém êxito basicamente por esta ser uma atividade ilegal no país.

Outros tipos de atividades econômicas escrita por Lino (1992, p.27) são a do empregado onde 90% de sua mão-de-obra não são registradas para que o mesmo economize à custa do trabalhador e aumente os seus lucros, e a atividade do muambeiro que vai regularmente ao Paraguai adquirir mercadorias para posteriormente revendê-las e assim manter a si e a sua família.

Todas essas atividades que podem ser perfeitamente qualificadas de ilegais possuem uma lógica de reprodução distinta e, portanto, são de natureza diferente, afirma Lino, pois os próprios critérios que definem a ilegalidade são determinados social e historicamente, como por exemplo, o tráfico e a comercialização da várias drogas que eram legalmente permitidos e que hoje são proibidas.

Causada pela miséria ou pela possibilidade de enriquecimento fácil, as atividades ilegais são realizadas em pequena escala, geralmente exercidas apenas para garantir a subsistência, e em grande escala quando prevalece o desejo de enriquecimento rápido, geralmente conhecidas como crime organizado.

As atividades de pequena escala se assemelham às atividades de subsistência nos centros urbanos (exemplo típico, são os chamados muambeiros) e as de grande escala se assemelham às atividades capitalistas (por exemplo, tráfico de drogas) (LINO 1992, p. 29).

Os muambeiros são pessoas que garantem a sua sobrevivência e a da família através de revenda de produtos estrangeiros de baixo valor agregado, constituindo todas as características do trabalho autônomo tais como: falta de relações de assalariamento, exercida por um único indivíduo, ausência de reprodução ampliada e ausência de relações institucionais.

Já o chamado crime organizado, afirma o autor, possui características bem distintas, uma vez que nele está contida a circularidade típica da reprodução do capital como: investimentos, aumento de produtividade e, até mesmo, a apropriação de mais-valia, por exemplo, o tráfico de cocaína.

Algumas empresas apresentam produção com pouco capital e não são intensivas em mão-de-obra, enquanto outros praticamente não possuem técnicas e utilizam-se mais mão-de-obra, afirma Cacciamali (1983, p.12). Essas características demonstram que a informalidade não só está na relação trabalhista, mas também está na forma de produção, pois não só o empregado como também as atividades e seus feitos estão na informalidade.

A pesquisadora Kon (2001, p.52)¹⁴ também considera trabalhos sem vínculo empregatício e trabalho por conta própria, essencialmente como trabalho informal, no contexto do mercado de trabalho.

¹⁴ KON, Anita. A condição de informalidade do trabalho – Economia informal 2001. in. O Setor Informal. Educ. São Paulo. 2001.

Bawly (1983, p.6) aponta a falta de consenso percebida entre os estudiosos em relação à economia informal, resultando em chamá-la de várias formas, entre as quais, as mais comuns eram a economia “negra” ou “clandestina”, enquanto economia ilegal era chamada apenas por poucos.

O autor opta por chamar esse setor de economia subterrânea, que é composta pelos seguintes tipos de atividades:

- a) Fundos provenientes de ação criminal (fundo proveniente de proteção, prostituição organizada, comércio ilegal de drogas e vários outros tipos de furto, roubo e contravenções burocráticas);
- b) Fundos provenientes de transgressão das leis de controle de moeda estrangeira (tomam a forma de contrabando de fundos através das fronteiras), geralmente acontecem em países onde as reservas de moeda estrangeira são limitadas e as leis e regulamentos tentam reduzir ao mínimo o uso não autorizado de moeda estrangeira, embora, não aja realmente tal repressão, ou se existe é muito pouca na sociedade aberta ocidental;
- c) Fundos provenientes de trabalho ilegal - esses vêm de trabalho executado por trabalhadores que não têm permissão para fazê-lo, como os mexicanos ilegais e outros imigrantes hispânicos no sul dos EUA;
- d) Fundos provenientes de atividades econômicas extraterritoriais não tributadas (uso de abrigos e refúgios tributários ou reconhecidos incentivos fiscais)”.

Os fenômenos até então caracterizados como economia negra, economia subterrânea tendem a ser, atualmente, caracterizados como sintomas da expansão da economia informal (CARTAYA 1987, p.78).

Todos esses termos são descrições negativas e tendenciosas com algumas implicações legais. Após conhecer melhor esse fenômeno, alguns economistas acharam que um termo mais neutro seria o mais adequado, ou seja, sugerindo, assim, o termo “não declarado ou “não medida”, afirma Bawly (1983, p.6).

Há também outra divisão do setor informal em categorias, baseado na legislação, em que a quantidade de integrantes também define se pertence ou não ao setor informal, assim como também ocorreu na pesquisa do IBGE “Economia Informal Urbana”. As categorias definidas por Jakobsen (2001, 30-33), são:

1. Assalariados em empresas com até cinco empregados;
 - 1.1 Com carteira assinada,
 - 1.2 Sem carteira assinada.
2. Assalariado sem carteira assinada em empresas com mais de cinco empregados;
3. Empregador de empresas com até cinco empregados;
4. Dono de negócio familiar;
5. Autônomos;
 - 5.1. Que trabalham para o público,
 - 5.2. Que trabalham para empresas.
6. Empregados domésticos;
7. Trabalhadores familiares;

Desta forma, o setor informal inclui tanto o trabalho assalariado como o não assalariado que trabalham em empresas com até cinco empregados, além de considerar os autônomos, o que demonstra a diversidade existente dentro deste setor.

Para Hirata (2008, p.128) a legalidade não pode ser o único critério de definição, pois em termos de vínculo empregatício, por exemplo, a posse de registro em carteira de trabalho excluiria o trabalhador autônomo do campo da informalidade. A Contribuição para o sistema de previdência social como critério, por outro lado, incluiria diversos trabalhadores sem carteira e trabalhadores por

conta própria no contingente dos trabalhadores formais, dado que a contribuição é voluntária para trabalhadores não-registrados, afirma o autor.

Mas para Hirata, o critério de baixa produtividade, em conformidade com a condição de atividade subordinada deve ser levado em consideração, pois a carteira assinada não basta para classificar uma atividade como formal, por exemplo, o serviço doméstico, pois este está relacionado a condições precárias de trabalho, ainda que uma parcela tenha algum tipo de seguro. (HIRATA 2008, p. 132)

“O critério de baixa produtividade, em conformidade com a condição de atividade subordinada, relaciona nesse campo o serviço doméstico, independentemente da regularização do trabalho. Assim, nesse sentido, não se trata necessariamente de indivíduos desprotegidos. No entanto, sabe-se que o serviço doméstico, apesar de ainda ser o destino de grande parte da força de trabalho feminina brasileira, está relacionado a condições precárias de trabalho, ainda que uma parcela tenha algum tipo de seguro. A associação com a estratégia de sobrevivência é imediata”. (HIRATA, 2008 p. 132)

Desta forma, Hirata (2008, p.134) classifica economia informal em três setores:

- 1) Trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores,
- 2) Empregados sem carteira assinada e
- 3) Trabalhadores domésticos,

Enquanto a Economia Formal seria constituída por dois setores:

- 1) O público e
- 2) O formal.

Pode-se perceber que aquela definição dada pela OIT, de que a informalidade eram atividades criadoras de uma renda baixa que agregavam grupos de trabalhadores mais pobres no meio urbano, sofreu algumas modificações, pois o conceito de informalidade estava pautado nas observações empíricas (RAMOS p.116).

3.1.5 – Ótica Neoliberal

Alguns estudiosos entendem que a informalidade é resultado de “entraves” muitas vezes colocados pelo próprio governo, não permitindo que pequenas empresas “desabrochem” e cresçam em direção ao mercado formal.

Um dos especialistas a fazer esta observação é Soto, quando define informalidade baseando-se no fenômeno ocorrido em seu país de origem, o Peru, afirmando que não são informais os indivíduos, mas seus feitos e atividades. Soto considera a informalidade como uma zona de penumbra onde os indivíduos se refugiam quando os tributos a serem pagos excedem seus benefícios.

A informalidade não é também um setor preciso nem estático da sociedade, mas uma zona de penumbra que tem uma extensa fronteira com o mundo legal e onde os indivíduos se refugiam quando os tributos para cumprir as leis excedem seus benefícios. Só em alguns casos a informalidade implica não cumprir todas as leis; na maioria, desobedecem-se disposições legais precisas. (SOTO, 1987 p.46).

Também são consideradas informais as atividades para as quais o Estado, sabendo da sua existência, cria um sistema legal de exceção para seu exercício, por exemplo, ceder um espaço para que os camelôs possam vender seus produtos (SOTO 1987, p.45-46).

Desta forma, o Estado cria uma forma legal através do qual um informal pode desenvolver suas atividades ainda que sem ascender necessariamente a um *status* legal equivalente ao daqueles que gozam de proteção e benefícios de todo o sistema legal peruano, por exemplo, disponibilizar locais para feiras em que os feirantes são informais.

A visão neoliberal encontra no setor informal a manifestação do espírito empreendedor, que se encontra afogado pelo regulamento considerado excessivo do Estado e das atividades econômicas e, por esse motivo, o forçariam a agir à margem da lei (CARTAYA, 1987, p.80).

Assim sendo, pela ótica neoliberal, a liberação de entraves permite que muitas empresas informais saiam da informalidade, pois não encontrariam barreiras burocráticas e nem excesso de “pedágio” para a sua oficialização legal na sociedade.

3.1.6 – Empresas Informais/Formais Versus Trabalhos Formais/Informais

Parte-se do princípio de que a economia informal é constituída por atividades informais, encontrando-se nesta economia firmas e trabalhos informais, mas não necessariamente esta afirmação invalida a possibilidade de trabalhos informais advirem de empresa formal, por exemplo, empresas formais que não pagam hora extra aos seus trabalhadores. O produto gerado nestas horas não pagas devidamente é considerado “fruto” de um trabalho informal.

De acordo com Lautier (1994, p.39) os trabalhadores têm o pé no setor formal e o outro no setor informal quando utiliza suas horas de folga para incrementar a renda por meio de atividades não formais.

A possibilidade de dividir as atividades em classes para explicá-la é que permite afirmar que a informalidade é heterogênea, pois de acordo com Lautier (1994, p.41), muitos especialistas admitem que o setor informal é heterogêneo, embora o raciocínio continue o mesmo, ou seja, há um setor formal e há um setor informal que, por sua vez, apresentam significativas distinções.

Noronha (2003, p.112) também entende que a informalidade do trabalho não deve ser tratada como um mesmo fenômeno ocorrido na economia informal em geral, pois economia informal só pode criar empregos informais, enquanto que o trabalho informal pode derivar de empresas formais, conforme já exposto. A economia informal - não registrada como atividade econômica e ilegal - só vai gerar empregos informais, enquanto que as empresas formais registradas e legais constantemente contratam trabalhadores sem registrá-los em carteira, gerando informalidade.

Dessa forma, são identificados nexos existentes entre o setor formal e informal; as inter-relações entre ambos se concretizariam através dos fluxos de trabalho e renda, não existindo uma segmentação, no sentido de espaços econômicos sem nexos entre si (RAMOS 2002, p.120).

A informalidade também pode estar no formal. Essa situação pode ocorrer através da contribuição previdenciária ou no nível de impostos que as pessoas físicas e jurídicas não pagam.

A contribuição previdenciária de um empregado com carteira que recebe 10 salários mínimos, mas contribui apenas sobre o primeiro salário mínimo: A divisão entre formais e informais não é tão nítida, pois existe um contínuo de graus de informalidade entre os dois grupos. Ou seja, entre a luz e a escuridão, existem vários tons de penumbra. Néri (2007)

Existe também a transição formal-informal, pois o trabalhador pode não ser informal, mas está informal, uma vez que é alta a dinâmica entre empregados formais e informais, desta forma esses trabalhadores, quando informais, não são alvo fixo de políticas.

A situação apresentada nos parágrafos anteriores remete-se mais uma vez a linha tênue existente entre os setores informal e formal, mas que desta vez ela não parece ser um divisor de ambos, pois conforme verificado, o setor formal é invadido pelo informal.

Ao estudar o mercado informal, Malaguti também vai além da fronteira do setor informal *versus* formal afirmando que a informalidade pode ocorrer nos setores chamados, impropriamente, de formais. Um exemplo clássico é do funcionário público que durante o expediente vende produtos no próprio local de trabalho; assim como o mestre-de-obras de uma grande empreiteira da construção civil que trabalha sem utensílios de proteção.

Também podem ser observados casos de formalidade no setor informal, por exemplo, o ambulante que se utiliza da situação formal da esposa para adquirir crédito no mercado.

Ambulante que é casado com uma funcionária pública (situação muito comum no Nordeste brasileiro). Independentemente do fato desta funcionária ajudar o ambulante nas suas vendas, seu contracheque público é fundamental para a obtenção de crédito por parte do ambulante-marido. é através da situação relativamente estável de sua esposa que ele financia suas compras junto aos fornecedores. (MALAGUTI 2000, p.100).

De acordo com Malaguti (2000, p.99-101), a informalidade é um conceito bem mais amplo do que o do setor informal, pois o setor informal expressa apenas um aspecto da informalidade, e a informalidade é construída tanto pela empresa/instituição quanto pelo empregado/funcionário.

O que significa afirmar que a informalidade pode estar na instituição, por exemplo, quando a mesma não está oficialmente legalizada; e a informalidade pode estar no emprego quando uma empresa formal faz uso de uma mão-de-obra sem possuir carteira assinada, por exemplo, vendedores autônomos de produtos advindos de empresas formais.

A indiferença para com a segurança dos trabalhadores, por exemplo, também pode ser visto como um modelo de “criação empresarial de informalidade”, assim como o caso do funcionário público que vende produtos no seu expediente de trabalho, caracterizando a “construção de informalidades por iniciativa dos trabalhadores”.

Malaguti (2000, p.101) afirma que a informalidade penetra no setor formal e o setor formal nutre-se da informalidade.

Constamos, também, a dificuldade em caracterizar certos processos de trabalho através da dicotomia formal/informal, o que ficou patente no caso do ambulante casado com uma funcionária pública. Fica estabelecido, pois, que a formalidade penetra o “setor” formal e o “setor” formal nutre-se da informalidade. A existência de uma sem a outra, de um “setor” sem o “outro”, parece-nos, na prática, inconcebível. (Malaguti 2000, p.101).

Novos instrumentos teóricos devem ser encontrados para detectar e compreender esta nova padronização (a informalidade) do mercado e da

legislação do trabalho, afirma Malaguti (2000, p.81), assim como suas formas de reprodução, as redes de sociabilidade que engendra e suas ligações com a pequena marginalidade e com o crime.

3.1.7 – Abordagem Sociológica

Noronha também aborda sociologicamente a informalidade subdividindo-a em Informalidade Pobre, Informalidade Jurídica e Informalidade da Globalização.

A informalidade pobre, como diz o próprio nome, inclui vários tipos de trabalhos pobres; a informalidade jurídica focaliza-se na regulação do trabalho; e a informalidade da globalização acredita que as mudanças ocorram devido ao aumento da competição internacional, levando ao crescimento do desemprego e de trabalhos precários e instáveis. Desta forma, o conceito informal se dá conforme o “ponto de referência” utilizado para definição da sua abrangência.

Para Noronha (2003, p.115) existem três fontes de interpretações do fenômeno da informalidade, popularizado pelos economistas e pela mídia. A primeira é a interpretação econômica, a segunda é a classificação como ilegal e a terceira classifica como injusta para os que nela trabalham: “Dessa forma, há três pares contrastantes de conceitos por meio dos quais são percebidos os contratos de trabalho: formal e “informal”; legal e ilegal; justo e injusto”.

A economia informal em geral só pode criar empregos informais, enquanto que o trabalho informal pode derivar de empresas formais, escreve Noronha (2003, p.118), ou seja, a economia informal (não registrada como atividade econômica, ilegal) só vai gerar empregos informais, enquanto que as empresas formais (registradas e legais) constantemente contratam trabalhadores sem registrá-los em carteira, o que, na prática, configura um segmento de trabalho informal dentro da formalidade.

Noronha (2003, p.118) conceitua a informalidade baseado nas três seguintes abordagens:

- Velha informalidade – origina da condição de um país em desenvolvimento, em que muitas atividades não são suficientemente atrativas para o investimento capitalista (abordagem típica no Brasil dos anos de 1960 e 1970 – normalmente classificadas como subemprego). Trata-se de um ponto de vista exclusivamente econômico, na medida em que o investimento é a variável-chave;
- Informalidade neoclássica - considera o trabalho “informal” como o resultado natural da busca por maximização de lucros por empresas em países com extensivo código de trabalho e elevado custo indireto da folha salarial, sobretudo em momentos de aumento de competição internacional por mercados;
- Nova informalidade ou informalidade pós-fordista - informalidade resultante de mudanças no processo de trabalho, novas concepções gerenciais e organizacionais e novos tipos de trabalho, os quais não exigem tempo nem locais fixos.

Uma análise mais cuidadosa revela que as atividades informais somente têm em comum a inserção de trabalhadores em atividades de pequena escala e que tendem a existir à margem dos regulamentos oficiais, pois essas atividades são heterogêneas, afirma Cartaya (1987 p.84-5).

3.1.8 – Considerações

Atualmente, as transformações ocorridas na economia mundial são de certa forma responsáveis pelas mudanças no conceito de informalidade, embora este conceito ainda não tenha sido de todo analisado, conforme se pode perceber na dificuldade encontrada em pensar o trabalho exercido pelo analista de sistema autônomo devidamente legalizado e o trabalho da “flanelinha”, ambos considerados como informais.

Quando essas transformações atingem um ritmo e uma profundidade de maiores proporções, afirma Dowbor (2002 p.14) os próprios conceitos, as ferramentas de análise utilizadas, tendem a tornar-se inadequados e o volume do número não ajuda. Estas transformações, segundo Kon (2001, p.53-54), resultam na evolução das características das atividades informais.

Para alguns autores o setor informal também compete com o setor formal, pois o setor informal age nas franjas do competitivo mercado, competindo com o setor formal com melhores condições de vendas e melhores preços, o que resulta em compressão dos salários e dos benefícios dos trabalhadores formais, afirma Cartaya, (1987, p. 82).

Las unidades productivas informales actúan fundamentalmente en las franjas competitivas del mercado. Tienen, por lo tanto, un carácter autónomo o complementario a las empresas del sector "moderno". Las primeras, a partir de una relativa diferenciación de sus productos en función de la calidad, constituyen la "producción informal para el mercado de más bajos ingresos"; más frecuentes son, sin embargo, las empresas que entran en competencia con el sector "formal" en función de mejores ofertas de precios y/o condiciones de venta. El mecanismo para sostener precios competitivos se basa fundamentalmente en la compresión de los costos salariales y los beneficios del propietario, quienes usualmente obtienen sólo el equivalente de un salario. (CARTAYA 1987, p.82).

Mas não existem somente formas concorrenciais entre informal e formal, também são verificados casos de complementaridade e dependência entre as atividades e setores econômicos, declara Itikawa (2008, p.342). Essa suposição pode ser ilustrada pelos casos em que se vê, pela facilidade de vendedores ambulantes vendendo produtos originários do setor formal, assim como a contratação de funcionários sem carteira assinada.

De acordo com o Lino (1992, p.31) acredita-se que os motivos básicos que podem levar uma atividade a se tornar subterrânea são o desejo de aumentar os lucros e as dificuldades econômicas. Para alcançar os lucros desejados ou para vencer as dificuldades das economias, o proprietário do negócio interrompe o pagamento dos impostos e dos demais encargos.

As atividades subterrâneas são sempre de natureza ilícita e sua lógica de reprodução obedece invariavelmente à lógica de reprodução do capital. Mas se estas atividades não conseguirem mais se reproduzirem em escala ampliada, devido à sua debilidade econômica, passarão a ser não tipicamente capitalista.

O que caracteriza as atividades subterrâneas não é a forma como se reproduzem e sim a utilização de meios ilegais para se expandirem ou para, eventualmente, sobreviverem, diferenciando-se também das atividades ilícitas já que essa como foi visto, são proibidas de serem exercidas por lei, o que não ocorre com as atividades subterrâneas que são exercidas à margem da lei por conveniência daqueles que as exercem. (LINO 1992, p.31).

As atividades ilícitas não são consideradas por Pamplona como pertencente ao setor informal, pois é a forma de organização da unidade de produção que define o setor informal. Desta forma, ele considera informais todos os trabalhadores das unidades de produção não tipicamente capitalista no interior do capitalismo (trabalhadores domésticos, conta própria, proprietários de pequenos negócios, seus ajudantes e empregados).

Estão excluídas também das atividades do setor informal as atividades ilícitas não socialmente aceitas (tráfico de drogas, contrabando etc.) já que são atividades em que a condição de ilícito é inerente a elas, é o que as define. Elas estariam melhor representadas no que se chama de "economia subterrânea". (PAMPLONA 2001, p.166)

A pesquisadora Kon (2001, p.53) observa que não é mais viável tratar a economia informal apenas como um eufemismo para a pobreza, pois enquanto a pobreza é uma conotação ligada ao processo distributivo, a economia informal apresenta ocupações específicas de relacionamento de produção.

Dessa forma, a dificuldade em formular um conceito mais adequado reside na impossibilidade de adequar a mesma definição para diferentes situações de atividades no mercado de trabalho, por exemplo, considerar empresas que sonogam impostos, vendedores ambulantes, empresas que possuem menos de cinco empregados e consultores de informática sob a mesma terminologia.

Pode-se observar por meio de características encontradas entre algumas ocupações exercidas pelo setor informal no país, a disparidade existente entre

elas, o que dificulta adequá-las sob a mesma definição, conforme observa Kon (2001, p.54).

Essas características destacada pela autora, são: a facilidade de entrada; a propriedade individual ou familiar do empreendimento, assim como a operação em pequena escala; a utilização de materiais nacionais; os processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia e adaptação; a atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos; qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar; condição de ilegalidade ou o fato de a atividade não ser oficialmente registrada perante o governo.

O aumento da heterogeneidade das situações de trabalho destacada por Pinho (2001, p.75), amplia os fluxos horizontais de atividades que substitui a integração vertical anteriormente estimada nas empresas como economizadora de custos, “embora muitas vezes não eliminem a relação de autoridade e submissão entre trabalhador e a empresas, nem a situação de explorador e explorado”.

O crescimento do desemprego estimula o crescimento de um segmento da informalidade, uma vez que este segmento apresenta características diferentes das unidades produtivas autônomas tradicionais devido a sua capacidade de adequação, sendo o crescimento atual deste segmento fruto de uma mudança no mercado de trabalho, descreve Tavares (2004, p.195)

De acordo com Tavares, a fragmentação dos processos produtivos cria formas de inserção do trabalho informal na produção capitalista, o que resulta na eliminação de qualquer possibilidade de afirmá-lo como parte de uma organização autônoma, uma vez que ocorre a submissão das atividades informais ao grande capital, pois quando o trabalho informal insere-se no processo produtivo capitalista torna-se dependente do mesmo para a sua sustentação.

Nessa condição informal, destaca a autora (2004, p.208), os trabalhadores não têm nenhum poder de negociação, por isso os locais de trabalhos são:

- i) Improvisados;
- ii) Não há fiscalização dos organismos responsáveis pela higiene e segurança do trabalho;
- iii) As jornadas de trabalhos são muito longas;
- iv) Explora-se brutalmente o trabalho da mulher;
- v) Propicia-se a prática de trabalho infantil;
- vi) Baixa-se o salário pela presença de intermediários e;
- vii) Reduz-se o quadro de associados dos sindicatos.

Essas características seriam, na opinião da autora, variáveis essenciais para entender a informalidade e a possível ou não terceira via para o mercado de trabalho. A partir dessa conclusão, percebe-se que a autora tem uma tendência em classificar em moderna e contemporânea o mercado de trabalho, deixando toda a parte negativa da economia para a informalidade.

A relação da economia informal com a formal permite perceber que muitas vezes o que se vê é produção e relações de produção se estruturando na forma de um continuum não de uma forma bipolar formal/informal, afirma Pamplona (2001, p.165). No entanto, se há uma separação entre formal e informal ela é estrutural e não legal, pois segundo o autor, a ilegalidade é uma consequência e não uma causa da informalidade.

Algumas das principais formas de exclusão social no Brasil são as exclusões de instituições formais, impedindo aos excluídos de usufruir dos direitos legais garantidos àqueles que pertencem às instituições formais, afirma Singer (2004, p.104).

Com a introdução da legislação trabalhista no Brasil, “as obrigações impostas pela legislação implicam um custo que ultimamente vem se tornando mais pesado para os empregadores” acrescenta Singer (2004, p.104). As firmas maiores não podem fugir desse custo devido ao seu grande tamanho.

Desta forma, Singer acredita que o emprego informal é viável somente para as pequenas empresas ou àquelas que só contratam mão-de-obra temporária, como fazendas em épocas de colheita ou empresas de construção, que acabam por empregar trabalhadores diferentes em cada fase do projeto.

Lautier (1994, p.38) conclui que existe uma idéia simples sobre o setor informal, composto por quatro segmentos:

- Primeiro segmento: Microempresas industriais;
- Segundo segmento: Vendedores ambulantes;
- Terceiro segmento: Empregados domésticos;
- Quarto segmento: Pequenos ofícios.

Nesta observação, Lautier (1994, p.38) mostra a heterogeneidade do setor informal, e mostra que não é possível “encaixar” todas essas atividades sob a terminologia informal, surgindo mesmo que sem querer a necessidade de segmentar essas atividades.

Há ainda os que consideram esta economia como economia paralela, mas paralelo significa dois corpos que estão eqüidistantes em todos os pontos; enquanto que a economia registrada e não registrada não estão. No caso dessas economias elas estão de certa forma, mescladas.

A partir dessas conceituações sobre a informalidade, é necessário entender que ao defini-la através da forma de produção, não é cabível também defini-la através da sua situação jurídica, uma vez que trata-se de comparações distintas, pois o fato gerador não são os mesmos. Se as atividades são definidas como formal ou informal a partir da sua forma de produção, independentemente da sua situação jurídica, ela será então classificada. Uma vez classificada como informal, cabe verificar a sua situação perante a lei, o que a subclassifica dentro da informalidade.

Não há conceituações equivocadas, mas óticas diferentes ao analisar as relações de trabalho, ou seja, tanto a forma de produção quanto a legalidade encontram-se em uma atividade, cabendo definir se é através da forma de

produção e/ou através da sua situação jurídica que irá classificá-la como formal ou informal.

3.2 – CONSEQÜÊNCIAS DA INFORMALIDADE

Alguns especialistas buscam definir claramente o conceito da informalidade, enquanto outros especialistas buscam estudar as conseqüências da informalidade classificando-a como positiva em algumas situações e negativas em outras, além de apontar políticas necessárias para este setor.

Não mais importante que entender o conceito informal, mas tão necessário quanto, é visualizar as suas conseqüências na sociedade e nas relações empregados/empresas e principalmente o seu impacto na política social.

Prandi (1978, p.36-37) escreve que o setor informal desempenha um importante papel social ao contribuir para a redução do desemprego em massa, pois o sistema capitalista, gerador do exército industrial de reserva de mão-de-obra, tem no setor informal um aliado capaz de reduzir os riscos de conflito criado pelo desemprego, o qual o próprio sistema não teria forças para conter a fatalidade de sua queda.

Na medida em que o trabalho autônomo não é destruído pelo capital, e na medida em que se alimenta do excedente produzido sob este, estabelece-se entre eles uma relação unilateral, em que o capital mantém em suas mãos as rédeas do processo. Se, de fato, como argumentam alguns autores, o trabalho por conta própria é uma conseqüência da escassez de capital, que impede o sistema de gerar empregos em quantidade suficiente para “aproveitar” a população excedente criada pela dinâmica populacional, integrando-a toda no mercado capitalista de trabalho, é necessário levar em conta que a “sobrevivência” de parte da população através do auto-emprego permite uma redução (e aqui não importa se seu caráter é de latência ou não) na magnitude exposta do exército industrial de reserva, em nível compatível com a manutenção de um excedente populacional de tamanho suficientemente grande para manter o processo de depressão real dos salários e, ao mesmo tempo, em nível suficientemente reduzido para impedir o desemprego em massa, capaz de elevar os riscos de conflito a um ponto além do qual o próprio sistema não teria forças para a fatalidade de sua bancarrota. (PRANDI 1978, p.36-37)

Enquanto alguns autores viam na informalidade a saída para o desemprego, outros viam na economia do desenvolvimento a saída para a informalidade, pois acreditavam que a condição de desenvolvimento era uma questão de tempo, e que o tempo para a existência da informalidade estava com os dias contados, afirma Ramos (2007, p.118).

Dessa forma, as atividades informais deveriam ser assumidas como uma estratégia de sobrevivência e não como uma demanda por trabalho. Nesse sentido, o objetivo de todo trabalhador ocupado nos espaços informais seria obter um emprego no setor formal, sob a ótica do PREALC, escreve Ramos (2007 p. 120).

No momento em que o capitalismo partilhava a idéia de que sua organização produtiva, regulada pelo livre mercado, se expandiria de forma equilibrada, homogênea e amplamente “integradora”, o setor informal era visto como sinônimo de atraso, o que resultaria na sua eliminação pelo desenvolvimento econômico. (TAVARES 2004, p.44-45).

Já os Cepalinos, acrescenta Ramos, possuíam uma visão pessimista do processo de desenvolvimento, pois acreditavam que os cenários futuros não sugeriam sociedades homogêneas, como no caso dos países centrais, e que a informalidade faria parte desta realidade. Os Cepalinos anteviam o desenvolvimento de um mercado heterogêneo, o que de certa forma, vem ocorrendo na atualidade.

É importante destacar que a CEPAL, por tratar-se de uma Comissão Econômica para América Latina e Caribe, conhece muito bem as veias e as feridas da América Latina; o conceito de informalidade, embora tenha nascido na África, encontraria seu principal espaço de reflexão na América Latina (RAMOS 2007, p.119).

Ao acrescentar mais uma variável no estudo da informalidade: o governo, expõe Ramos (2007, p.132), a informalidade passa a dividir a responsabilidade pela sua existência com o governo, pois alguns estudiosos acreditam que o

governo exerce o papel de vilão pela presença da economia subterrânea e tal como ela é, pois essa economia é constituída por sobreviventes que lutam para manter-se neste rol sem saber o que estão fazendo e por que, além da busca incessante pela sua própria existência. O governo não faz as suas intervenções necessárias, o que facilita o crescimento da informalidade.

Se há um vilão em tudo isso é o governo de porte. Certamente não há nenhum herói. Os membros da economia subterrânea não são pioneiros revolucionários ou idealistas. Se lhes perguntarem o que eles estão fazendo ou por que, poderão dizer que estão lutando pela sobrevivência. Mas muito podem ser simplesmente anarquistas ou apenas gananciosos. Em muitos países eles são a nova maioria silenciosa; em outros uma grande minoria silenciosa. (BAWLY 1983, p.7).

A análise empírica de algumas situações de informalidade, por exemplo a situação brasileira, exige uma conceituação mais precisa para explicar o setor informal, uma vez que as conceituações já existentes apresentam-se vagas e não conseguem explicar a situação atual do mercado de trabalho.

Faz-se necessário o esclarecimento inicial sobre a adoção da conotação da informalidade a ser utilizada na análise empírica da situação brasileira, tendo em vista que as principais linhas teóricas conceituais sobre o trabalho informal, encontradas na literatura, revelam que a economia informal é uma nação cujas fronteiras sociais e econômicas em constante movimento não podem ser capturadas por uma definição estrita. (KON, 2001, p.53),

Essa dificuldade se origina da definição em termos negativos em contraste com o formal, como sendo este, a forma universal da inserção do trabalho.

La ambigüedad se origina en su definición en términos negativos por contraposición a lo formal, estructurado o moderno, entendiendo por éstos el modelo de unidad productiva que da origen a una relación laboral estable con formas de remuneración salarial, considerada hasta inicios de la actual crisis como la forma "universal" de inserción laboral. (CARTAYA 1987 p.85).

Mas na informalidade encontram-se também atividades que prestam bons serviços na manutenção (pelo menos em curto prazo) de geração de emprego, como é o caso do trabalho autônomo, embora em nenhum momento o capital recue diante da oportunidade de destruir o mesmo trabalho.

Por essa perspectiva, o setor informal é reivindicado quando a economia de livre mercado se revela incapaz da integração prometida, afirma Tavares (2004, p.44-45) e não porque o seu desempenho contribua de algum modo para a acumulação capitalista, mas como ação complementar à proteção social.

No setor informal encontra-se o empregado que embora parecido com o autônomo, possui como diferença o grau de subordinação ou dependência. Nesse caso, o empregado trabalha de acordo com regras definidas pelo empregador, é pago por hora de trabalho, além de ter horário de trabalho relativamente definido, devendo estar disponível e subordinar-se a apenas um empregador nas horas contratadas (NORONHA 2003, p.117-118).

De acordo com Néri (2007, p.304-305), existe uma visão em relação aos empregadores e aos autônomos que é a de que os autônomos (considerado os sem-patrão/sem-empregados) seriam os “primos pobres” dos empregadores, enquanto os empregadores sem carteira e os sem pagamento seriam “os primos pobres” dos empregados com carteira”. Desta forma, a “principal relação de parentesco que une os trabalhadores autônomos, os empregados sem carteira e os não-remunerados seria a associação com a pobreza”.

A dupla concorrência existente para o trabalhador por conta própria é a ocorrida com o trabalhador assalariado na medida em que pode vir a ser um deles, e a ocorrida com o capitalista por também poder vir a ser um deles. De acordo com Prandi (1978, p.39) o processo de mudança social a que hoje está submetido tende a remetê-lo mais provavelmente ao assalariamento que a uma situação de empregador.

Apesar das grandes diferenças entre as diversas modalidades ocupacionais do setor informal, tanto em termos de rendimento, como de habilidades, prestígio social etc., Prandi (1978, p.38) destaca as suas colocações sob o capital justamente em virtude de um processo de mudança que é capitalista e que por estratégias múltiplas o mantém, o recria ou o destrói. Segundo o autor, a sorte do setor informal, em qualquer destas situações, depende da sorte do

capital, que se manifesta como um conjunto de mudanças sociais em que estão contidas transformações nas relações de produção e relações de trabalho.

Para a especialista Pinho (1986, p.15), o setor Informal da economia engloba fenômenos multiformes, complexos e interligados, sendo seu objetivo traçado mediante o interesse das partes envolvidas.

Pela ótica das empresas, afirma Pinho (1986, p.15-17) o objetivo central é reduzir, total ou parcialmente, o pagamento dos encargos sociais e fiscais, resultando na diminuição do custo final do produto e conseqüentemente no aumento do lucro. Pela ótica dos trabalhadores do setor informal, segundo a autora, predominam as motivações econômicas, embora haja casos em que são fortes as motivações de cunho psicológico, social e pessoal.

Todavia, as burocracias existentes nos departamentos governamentais acabam por emperrar o processo de legalização, fomentando a informalidade. Conforme constatado empiricamente por Soto (1987, p.75) ao estudar a informalidade no Peru, constatou-se que as novas formas de trabalho que vêm surgindo fora de empresas, ou relacionadas a empresas de forma não legalizada, exigem a reestruturação do modelo histórico do movimento trabalhista como uma força organizada.

A nova tecnologia da informação, que redefine os processos de trabalho, o nível de emprego e a estrutura ocupacional, reforça muitas vezes a informalização e o aumento da heterogeneidade das relações de trabalho. De acordo com Kon, (2001, p.76) a eliminação de empregos, geralmente não-especializados dentro de empresas, conduz à diversificação de atividades menos qualificadas exercidas por essas categorias de trabalhadores.

Para alguns estudiosos, o informal pode ser tanto espaço de sobrevivência quanto de ascensão social, pois as pessoas que participam da economia informal não têm igual acesso aos mercados nem às mesmas dotações de capital técnico humano, há grandes diferenças de renda, perfil ocupacional, condições de

trabalho; há trabalhadores na informalidade por escolha e trabalhadores na informalidade por falta de melhor opção (PAMPLONA 2001, p.276).

As possibilidades de o setor informal funcionar nos países subdesenvolvidos como caminho alternativo para promover o desenvolvimento sócio-econômico é na visão de Pamplona, limitada, pois para ele o crescimento da informalidade (e do auto-emprego) não é o caminho para gerar trabalho, renda, estancar o crescimento da miséria e construir uma “democracia econômica” nesses países subdesenvolvidos. Não é atributo do setor informal gerar emprego e renda, pois ele é subordinado à dinâmica capitalista, além de ser limitado, seja pela falta de capital ou pela pouca qualificação, escreve Pamplona.

Não é atributo do setor informal, numa economia capitalista, ser o principal mecanismo criador de emprego e renda. Ele é subordinado; ajustando-se à dinâmica capitalista; é um espaço limitado; exige capital e/ou qualificações/habilidades específicas não disponíveis para maioria da força de trabalho dos países subdesenvolvidos. (PAMPLONA 2001, p.277).

Para outros especialistas, o informal é um enigmático caleidoscópico formados por pessoas que trabalham de forma intermitente, nas vias públicas, ora como empregado, ora como ambulante e até mesmo pessoas qualificadas e com trabalho mais contínuo – mas todas em constante movimento de entra-e-sai que chega a confundir, nas palavras do autor o observador desavisado (PASTORE, 2008, p.10).

Para Pastore, o setor informal, devido a sua volatilidade, é freqüentado por atores que não desempenham o mesmo papel o tempo todo, pois uma parte destes atores nascem e vivem na informalidade, embora, ainda que dentro do setor possa mudar de ocupação, local de trabalho e ramos de atividade. Há também os que passaram pelo mercado informal, e os que ficam anos a fio ziguezagueando entre o formal e informal.

Pastore chama atenção para um fator relevante na informalidade, que é a ausência de proteção, ou seja, o desatrelamento da informalidade com a seguridade social. Enquanto os trabalhadores ficam sem proteção para uma

situação de desemprego, velhice e morte; para o Estado, falta-lhe receita para cumprir suas pesadas obrigações nas áreas da saúde, acidentes e previdência social (PASTORE 2008, p. 09).

Para o autor, mudar a lei trabalhista não é o suficiente se o legislador não corrigir falhas flagrantes que tendem a não beneficiar o empregado, portanto, é necessário dar voz aos que mais precisam ser protegidos, da maneira que for mais viável, e, com isso, partir para um sistema de proteção mais justo e que respeite a complexidade crescente do mercado de trabalho (PASTORE, 2008 p.11).

Ainda segundo Pastore (2007, p.10), estamos diante de um novo mundo no qual a realidade se torna cada vez mais complexa, heterogênea e movediça, e que é conveniente meditar até que ponto se sustenta as dicotomias entre formal e informal ou moderno e tradicional. Afirma que “talvez seja mais conveniente deixá-las de lado, e concentrar esforços na busca de proteção para todos, estejam onde estiverem”.

Para tanto, afirma Pastore, é preciso pensar na criação de proteções atreladas aos seres humanos – “proteções portáteis” – e não à condição de trabalho. Desta forma necessita-se de uma arquitetura de regras que permitam às pessoas entrar e re-entrar nos vários nichos do mercado mantendo o mínimo de proteção.

De acordo com as circunstâncias, a informalidade é vista positivamente ou negativamente. Para Dowbor (2006 p.21), a informalidade ao ser interpretada, é revestida tanto por conotações indesejáveis quanto por conotações positivas. As conotações positivas referem-se à sua capacidade de absorção de contingentes de mão-de-obra menos qualificadas contribuindo para a redução da taxa de desemprego. Já as conotações indesejáveis, que muitas vezes são baseadas em resultados negativos, trazem para a economia algumas desvantagens, por exemplo, a baixa produtividade.

A informalidade, segundo o autor, contribui para fomentar uma cultura de sonegação e desrespeito às normas legais, pois trata-se de um incentivo a uma nova cultura que passa a presenciar no setor informal uma válvula de escape para não pagamento de impostos.

A difusão desse processo pela ótica do IPEA, informa Dowbor (op. cit:), resulta na banalização de princípios e valores, o que esgarça o tecido social gerando perda de credibilidade das instituições, além do alastramento da marginalidade. Mas o incentivo no sentido positivo falta à pequena empresa, afirma o autor, entre elas a falta de acesso à tecnologia, ao financiamento, aos sistemas bancários, entre outros acessos, tornando a pequena empresa improdutiva.

E é exatamente este acesso negado aos pequenos é que torna a grande empresa produtiva, pois existe no país um sólido sistema de fomento à grande empresa.

A grande empresa é produtiva não só porque é bem gerida, mas porque tem acesso à tecnologia, aos financiamentos, aos circuitos comerciais, a sistemas bancários de cobrança, a especialistas bem formados, além de funcionar numa rede de fornecedores, a montante, e de distribuição, a jusante. A pequena empresa, as pequenas iniciativas comunitárias, as ONGs que promovem atividades socioeconômicas de diversos tipos e até as iniciativas públicas locais carecem desse tipo de sustentação. (DOWBOR 2008, p.1)

Os grandes produtores rurais contam com mecanismos amplos de apoio tanto financeiros como de abertura de mercados no exterior. Para os pequenos existem iniciativas pontuais, mas incomparáveis com a uma verdadeira política nacional de apoio ao desenvolvimento local.

Pela própria escala de produção, os grandes grupos industriais têm como contratar consultorias especializadas para a renovação tecnológica, ou planejar campanhas publicitárias para divulgar seus produtos. Para os pequenos, existem iniciativas pontuais, mas nada que possa se comparar, nada que possa ser qualificada efetivamente como uma verdadeira política nacional de apoio ao desenvolvimento local". (DOWBOR, 2008, p.6).

Para Dowbor (2008 p.54), o que falta ao setor informal é um sistema integrado de apoio que implica na articulação dos vários eixos, como financiamento, comercialização, tecnologia, sistemas de informação e comunicação, capacitação, simplificações do marco jurídico de funcionamento e assim por diante. Esta articulação é necessária em uma economia globalizada, na qual predomina inter-relações de acordos comerciais, em que a informação é uma variável fundamental para a sua sobrevivência.

É necessário que esses sistemas de apoio, que existem com diferentes níveis de intensidade e de eficiência em diversas regiões do país, se articulem no nível local para que se obtenha o efeito sinérgico necessário, escreve Dowbor (2008 p. 54), pois mais do que tornar as pessoas empregáveis é necessário gerar atividades econômicas necessárias.

Dowbor propõe retirar os entraves liberando os potenciais que existem nas iniciativas locais autônomas em vez de substituí-las por algum tipo de burocracia federal. Há centenas ou milhares de iniciativas em curso, afirma o autor ((2008 p.7), que demonstram bem a necessidade dessa nova política nacional.

Uma das conseqüências negativas da informalidade para o mercado de trabalho é a queda do salário, pois, se os salários variam conforme o porte das empresas, e os salários pagos pelo pequeno empregador são inferiores aos salários pagos pelas grandes empresas, afirma Malaguti (2000, p.83) logo, sendo o pequeno empregador responsável pela geração expressiva de emprego, indica que os salários estão seguindo uma linha decrescente.

Enquanto a OIT¹⁵ afirma que a queda na remuneração é resultado da crescente informalidade, Malaguti (2000, p.63) diz que a queda na remuneração, não necessariamente é o resultado da crescente informalidade, mas o crescimento da informalidade pode ser resultado da constante queda dos salários,

¹⁵ Levantamento feito pela OIT em relação às tendências mundiais do emprego (Tendencias Mundiales del Empleo – Breve informa, enero de 2007.
<http://www.oit.org/public/english/employment/strat/download/getb07sp.pdf> consultado em 15/01/2008.

devido à extinção dos postos de trabalhos formais e da crescente mão-de-obra disponível, ocorrendo uma grande migração de trabalhadores para o setor informal em busca de melhores remunerações.

A queda na produtividade tem sido a consequência para os países onde proliferam as relações de trabalhos atípicos como a economia informal. Os pequenos negócios desempenham a função social ao empregar a mão-de-obra não utilizada pelas grandes empresas, desempenhando o papel da Seguridade Social do primeiro mundo, afirma Malaguti (2000, p.92), mas por outro lado, comprometem a sua produtividade.

As pequenas empresas informais utilizam expedientes que permitem explorar a mão de obra ineficiente de tal forma que os resultados sejam semelhantes à exploração da mão-de-obra qualificada, utilizada pelas grandes corporações:

”O processo da pequena empresa deve utilizar expedientes que permitam que a exploração de uma mão-de-obra relativamente inadequada proporcione resultados semelhantes à exploração, pelas grandes corporações, de uma força de trabalho melhor preparada, adaptada e vigorosa. Logo, a pequena empresa deve valer-se de todas as formas conhecidas de *superexploração* dos recursos humanos: seu único trunfo é a utilização crescente de trabalhadores assalariados, *sub-contratados* (processo de terceirização) pelas grandes empresas, contribuiu para a proliferação de ‘pequenos negócios’ vinculados às grandes corporações” (Malaguti, 2000, p.92-93).

De acordo com Néri (2007, p.303), nenhum outro segmento contribui mais para a pobreza brasileira do que o setor informal, pois cerca de 57% dos pobres brasileiros estão em famílias chefiadas por informais, ao passo que os chefes desempregados contribuem apenas em 5,4% da pobreza brasileira, ou seja, “o grande depositário de pobres brasileiros não é o desemprego, mas a informalidade”.

Esta circunstância ocorre devido à situação precária destes trabalhadores que não podem perder tempo procurando emprego e, vão trabalhar na informalidade, sendo vista pelo autor como freqüente e crônica, enquanto que o desemprego é, na média, uma crise passageira.

Enquanto o aviso prévio, o fundo de garantia do tempo de serviço (FGTS) e o seguro-desemprego abrandam os efeitos de curto prazo da perda de emprego formal, não há, por outro lado, “seguro-informalidade” ou algo parecido, pois “a informalidade constitui o principal “colchão” que alivia choques trabalhistas adversos naqueles que não podem se dar ao luxo de ficar buscando uma ocupação melhor” (NERI 2007, p.303-304).

Assim também entende Hirata (2008, p.129) afirmando que a informalidade daria suporte necessário, mas diversas vezes ineficiente, para atenuação de crises econômicas.

O problema do trabalho no Brasil, diz Néri (2007, p.303) não se restringe ao desemprego ou à quantidade de trabalho disponível, mas à qualidade dos postos de trabalho, sendo a informalidade entendida como a soma dos autônomos, dos empregados sem carteira e dos não-remunerados. As inconsistências fiscais/ineficiência econômica, transferências arbitrárias de renda e a desproteção social, são as principais conseqüências da alta informalidade observada no caso brasileiro (NERI 2007, p. 287).

O surgimento da idéia do setor informal constitui um marco importante, por justificar e avaliar uma nova postura institucional face ao problema do subemprego, afirma Mário Theodoro (2000, p.8), pois, de acordo com o autor a idéia de setor informal vai servir de base para a ação institucional em termos de políticas de apoio, esta abordagem em termos do setor informal é essencialmente uma perspectiva de intervenção institucional, abrindo um novo campo de ação do Estado.

O aumento da economia informal é a variável principal para o aumento do subemprego, pois a remuneração neste setor é muito baixa e as condições de trabalhos são em muitos casos, inadequadas; é também a variável responsável pela queda de produtividade devido à utilização intensiva em mão-de-obra e pouco capital, conseqüentemente, pouco investimento em tecnologia; gerando, desta forma, aumento de trabalhadores pobres.

De acordo com Theodoro (2000, p.18) a informalidade nascida dentro de uma perspectiva macro, no sentido de enfrentar as seqüelas do subdesenvolvimento, passar a fazer parte de uma política social mais global e de combate à miséria.

Desta forma a informalidade deve ser gerida pelo Estado, pois é inato ao desenvolvimento econômico, seja servindo como combate à pobreza, seja sinalizando mudanças no mercado de trabalho.

De acordo com Paul Singer (2006, p.24/25) a precarização do trabalho, devido à inexistência de compensações que as leis e contratos coletivos vinham garantindo, toma a forma de relações “informais” ou incompletas de emprego.

(...) Talvez melhor do que a palavra “desemprego”, *precarização do trabalho* descreve adequadamente o que está ocorrendo. Os novos postos de trabalhos, que estão surgindo em função das transformações das tecnologias e da divisão internacional do trabalho, não oferecem, em sua maioria, ao seu eventual ocupante as compensações usuais que as leis e contratos coletivos vinham garantindo. (SINGER 2006, p. 24).

Com essa discussão acerca do conceito informal pretendi teorizar essa categoria econômica que tem despertado interesses e preocupações de autoridades e especialistas em áreas sociais econômicas e políticas. Como demonstrei, conceituar o informal não é uma tarefa simples, no entanto, à luz de teóricos sérios e empenhados nesta busca, trouxe as citadas visões a fim de lastrear a discussão unindo experiências e fatos concretos da vida econômica brasileira com as teorias surgidas ao longo da dinâmica do setor informal.

Vale ressaltar, também, que o setor informal é tão intrigante que causa divergências sobre suas possíveis utilidades no setor produtivo do país. Há quem defenda, como Dowbor, estudos e normalizações no sentido de aproveitar o grande potencial econômico desse setor ao mesmo tempo em que contornaria problemas agudos de ordens sociais.

Essas normalizações estariam em curso centradas na perspectiva jurídica nas quais se procuram formas possíveis de se incluírem essas atividades tidas como informais no sistema produtivo brasileiro na categoria legal.

Mediante diversas classificações e segmentações da informalidade, começam a surgir alguns questionamentos muito bem colocados pela Cartaya (1987, p.78). Alguns destes questionamentos são fundamentais para a compreensão desta realidade tão presente na economia mundial:

- Existem dois setores claramente definidos ou uma atividade contínua?
- Que relação tem a heterogeneidade dessas atividades com a inserção de diferentes categorias de trabalhadores na estrutura produtiva?
- Tem estas empresas um dinamismo de acumulação própria ou o dinamismo de absorver recursos provenientes de outras fontes?
- Essas atividades são fundamentalmente transitórias ou permanentes?
- Tendem a expandir-se e a incorporar-se aos setores avançados, como argumentam as teorias da modernização ou pelo contrário, tende mais para a involução?

Assim sendo, com a finalidade de abordar corretamente o desenho de uma política de emprego, Cartaya (1987, p.87) coloca como necessário o abandono da noção “setor informal”, assim como sua substituição por categorias mais precisas, permitindo uma maior especificação desta realidade. Desta forma, torna-se plausível desenvolver políticas de emprego específicas para cada categoria.

Ao concluir este capítulo, esperamos ter discutido satisfatoriamente a segmentação do conceito de informal no mercado brasileiro. A informalidade cresceu além das fronteiras da sua própria denominação, cunhada pela OIT – Organização Internacional do trabalho e já não mais contempla todas as atividades intituladas como não formais.

Novas formas de trabalhos surgiram e com elas veio a necessidade de classificá-las ou identificá-las dentro da divisão do mercado de trabalho, ou seja, nas categorias de formal e informal.

Estudiosos buscam identificar e explicar a informalidade por diferentes perspectivas em decorrência da própria extensão do tema e da efetiva realidade que se estendeu rapidamente nos últimos tempos, afinal, descreve Hirata (2008 p.130), se os trabalhadores do setor informal estivessem todos atuando por meio de uma estratégia de sobrevivência, não haveria tanta controvérsia acerca da definição de informalidade.

Embora o conceito informal tenha nascido para “suprir” a falta de uma terminologia que conseguisse explicar uma forma de produção diferente da capitalista existente no Kenya, resultou em também nomear uma gama de atividades que não estavam de acordo com o padrão capitalista.

Enquanto as atividades formais são facilmente identificadas pela sua forma de produção e pela sua legalização, as atividades diferentes das formais são classificadas como informais - o que não é racional - pois se assim for, estamos fazendo uso radical da bipolaridade, esquecendo que há sempre a transição e a possibilidade de uma outra via.

A forma de produção, assim como o uso da tecnologia, altera a sua própria constituição, criando também novas necessidades setoriais. Independentemente de a industrialização ser responsável ou não pelo crescimento da informalidade, sempre haverá mudanças e adaptações no mercado de trabalho, e que devem ser seguidas pelas alterações nas legislações.

Mas essas alterações na legislação devem sempre levar em consideração a precariedade dessas atividades, pois seja a atividade formal ou informal, a busca pela bem estar do trabalhador precede a qualquer alteração.

4 – CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

O propósito desta dissertação foi o de discutir a segmentação do conceito de informal contextualizando-o no cenário econômico e produtivo brasileiro à luz de conceitos produzidos academicamente.

As transformações que o mercado nacional sofreu, sobretudo, em consequência de medidas estatais durante o governo Collor (1990-1991) que protagonizou a abertura do mercado brasileiro por meio de reduções e de exclusões de tarifas alfandegárias acarretando sérios prejuízos à indústria nacional devido à descompassada concorrência entre produtos nacionais e estrangeiros.

O mercado brasileiro também sofreu impactos significativos com as desestatizações iniciadas no governo Collor (1990-1991), gerando efetivas modificações na economia interna com fortes ações neoliberais indiferentes ao potencial qualificativo do trabalhador brasileiro.

Os descompassos experimentados pelos produtores e trabalhadores brasileiros em decorrência da abertura do mercado nacional às importações geraram impactos substanciais no mercado de mão-de-obra porque postos de trabalho foram fechados, gerando empregos no exterior em vez de se produzir no próprio país.

Somada à globalização, a abertura do mercado brasileiro às importações com vantagens alfandegárias trouxe sérias consequências ao setor produtivo podendo-se, assim, creditar parte da proliferação da informalidade a essas ações drásticas para o trabalhador brasileiro que, de uma hora pra outra, se viu desempregado ao mesmo tempo em que continuava com seus compromissos mensais de honrar seus pagamentos cotidianos de contas de serviços essenciais (luz, água, escolas, prestações, etc), impostos, lazer, dentre outros.

Com a sofisticação tecnológica, o setor produtivo também dispensou trabalhadores e, por conseguinte, fechou postos de trabalho sem que surgissem

novos segmentos produtivos que demandassem mão-de-obra com as características do trabalhador brasileiro elementarmente qualificado forçando, assim, o surgimento de alternativas de sustentação econômica para sobrevivência.

Como foi discutido ao longo dos capítulos desta dissertação, a informalidade sempre existiu, porém, nos últimos anos ela vem crescendo significativamente, apresentando-se em diversas categorias.

A complexidade da informalidade exige, de fato, empenho de especialistas particulares e públicos a fim de se buscar metodologias que dêem conta de explicá-la conceitualmente. A partir de seus diversos segmentos serão elaboradas e executadas políticas que venham ao encontro de pelo menos duas proposições essenciais: de um lado, valorizar os trabalhadores respeitando seus respectivos direitos civis e humanos, mantendo incluso no mercado de trabalho; por outro aproveitar o significativo montante econômico movimentado por esse segmento da economia nacional retornando para a sociedade através de política social. Atualmente estas atividades não trazem qualquer benefício formal para o erário que, pelo menos formal e legalmente, seja revertido para a sociedade como um todo.

Vale ressaltar, também, que a informalidade é objeto de estereótipos criados, praticados e mantidos por ideologias tidas como formais dentro da legalidade. Porém, como discutimos ao longo deste estudo, há certas mesclas entre os segmentos formais e informais, gerando suborno, propinas e um clima geral de insegurança e ilegalidade.

Segundo uma visão, propositadamente tendenciosa, a informalidade seria um segmento da economia tido como “setor ilegal”, “setor inferior”, “setor negro”, “setor à margem da economia oficial”, etc. Porém, parte significativa do setor informal pratica suas atividades abertamente nas ruas das cidades brasileiras, às vistas do Estado.

Ou seja, já que o setor informal é ilegal, não caberia às autoridades agirem para cumprir a legislação? Por que essas autoridades não tomam iniciativas para coibir ou mesmo acabar com a prática econômica informal já que, como alguns pretendem, se trata de ações ilegais, à revelia da lei?

A nosso ver e com base nos estudos realizados para produzir esta dissertação, o setor informal traz benefícios sociais (mesmo que precários) para contingentes significativos da sociedade que não dispõem de mão-de-obra qualificada para se inserirem no mercado de trabalho.

O Poder Público também sabe que o setor informal é uma das redes eficientes e eficazes de distribuição de produtos das incorporações que, aproveitando dessa oportunidade, se esquivam do compromisso com impostos e outros encargos onerosos.

Mas por outro lado, surgem iniciativas com propósitos inovadores de Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento Local, como é o caso do Instituto Cidadania (2008, p.1) que convocou e coordenou um amplo programa de discussões e debates em 2005 e 2006, resultando em propostas consistentes. O resultado desta iniciativa foi a entrega deste documento ao Presidente da República, realizando o primeiro passo para a concretização dessas propostas (2008, p.3).

Uma das propostas apresentadas neste projeto é a busca de sistema integrado de apoio aos pequenos produtores do setor informal; desde financiamento, comercialização, tecnologia, sistema de informação e comunicação, capacitação e até mesmo simplificações jurídicas (2008, p.54).

Quaisquer ações tomadas no sentido de apoiar ou mesmo alterar a funcionalidade das atividades informais, terão inicialmente que partir do estudo aprofundado desde a sua conceituação no tempo e no espaço, apoiando-se na etnologia, passando pelo sistema de produção capitalista, até chegar na sua efetiva base de sustentação, que serviu de suporte para sua emersão no “mundo

do trabalho”. A compreensão do setor informal será uma necessidade indispensável para sua própria segmentação.

Por isso a necessidade de entender as diversas atividades que constituem o setor informal, desde a forma como os trabalhadores migram para ele, até a relação de dependência existente neste setor. É necessário identificar cada atividade e classificá-las em categorias precisas, a partir de uma única ótica, para facilitar o desenvolvimento de políticas direcionadas, em busca de maior eficiência.

5 – BIBLIOGRAFIA

AMANN, Edmund; BAER, Werner. **Neoliberalismo e concentração do mercado no Brasil: A emergência de uma contradição Econômica?** Rio de Janeiro v.8 n. 2 2006

Disponível em <http://www.uff.br/cpgeconomia/v8n2/baer.pdf> e consultado em 01/06/2008

BATICH, Maria e MARQUES, Rosa Maria. **O setor Informal. Notas sobre a informalidade do mercado de trabalho** - In: PAMPLONA, João Batista (organizador). **O Setor Informal**. São Paulo: Educ, 2001.

BAWLY, Dan. **O Subterrâneo da Economia**. São Paulo McGraw-Hill do Brasil. 1983.

BOCAYUVA, Pedro Cláudio Cunha. **As metamorfoses do trabalho e da cooperação produtiva: a economia popular e solidária na perspectiva da nova centralidade do trabalho**. Rio de Janeiro: FASE, 2007

CACCIAMALI, Maria Cristina. **Setor Informal Urbano e formas de participação na produção**. Instituto de Pesquisas Econômicas – São Paulo. 1983.

_____ (Pré-) **Conceito sobre o setor informal, reflexões parciais embora instigantes**. Econômica, Rio de Janeiro, v.9,n.1, junho de 2007. PP. 145-168 Disponível em Site:<http://www.uff.br/cpgeconomia/N9V1/MARIA.PDF> consultado em 10/04/2008.

CARLEIAL, Liana; VALLE, Rogério (org.). **Reestruturação Produtiva e Mercado de Trabalho no Brasil**. São Paulo: Hucitec-ABET, 1997.

CARTAYA, Vanessa. **El confuso mundo del sector informal**. Buenos Aires: Nueva Sociedad, 1987.

CARVALHO, Marco Antonio de Sousa. **Privatização, Dívida e Déficit Público no Brasil**. Texto para discussão n. 847 - IPEA Rio de Janeiro 2001.

CHAHAD, José Paulo Zeetano; PICCHETTI, Paulo (org.). **Mercado de Trabalho no Brasil: Padrões de comportamento e transformações institucionais**. São Paulo: Editora: LTr. 2003.

DIEESE. A situação do trabalho no Brasil. São Paulo: 2001.

_____ Os Rendimentos do Trabalho no Brasil – São Paulo 2001

_____ Anuário dos Trabalhadores 2005. São Paulo: 2005 6ª edição

_____ Anuário dos Trabalhadores 2005. São Paulo: 2007 8ª edição

DOWBOR, Ladislau. **O que Acontece com o trabalho?** Editora SENAC São Paulo, Agosto de 2006.

_____ (org.) Instituto Cidadania. **Projeto Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento Local**. - /2008.

DUPAS, Gilberto. **Impactos sociais e econômicos das novas tecnologias de informação**. Retirado do site:

<http://www.ime.usp.br/~cesar/simposio99/Dupas.htm>, consultado em 02/05/2008.

Economia Informal Urbana 2003 - IBGE Rio de Janeiro 2005.

FIPE. **A evolução da taxa de desemprego estrutural no Brasil: Uma análise entre regiões e características dos trabalhadores**. FIPE – São Paulo. 2002.

Consultado em 05/06/2008 http://www.mte.gov.br/observatorio/778_tema_35.pdf

GARCIA, Carlos Henrique Menezes. **O trabalho em rota de colisão: Privatização, luta operária e estratégias sindicais na siderurgia brasileira** – tese de Doutorado (Economia Aplicada) pela UNICAMP, Campinas 2004.

HIRATA, Guilherme Issamu; MACHADO, Ana Flávia. **Conceito de informalidade/formalidade e uma proposta de tipologia**. Econômica V.10 n.1 junho 2008.

ITIKAWA, Luciana. **Geometrias da Clandestinidade: O trabalho Informal no Centro de São Paulo** - Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade de São Paulo, São Paulo. Acessado em 2008. www.cebrap.org.br/AcaoCentro/CaminhosparaoCentro/17Itikawa.pdf.

Kjeld Jakobsen, Renato Martins e Osmir Dombrowski (orgs.); Paul Singer e Márcio Pochmann. **Mapa do trabalho informal : perfil socioeconômico dos trabalhadores informais na cidade de São Paulo** / 1a. Ed São Paulo, Brazil: Editora Fundação Perseu Abramo: CUT, 2000.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística- **IBGE** site: <http://www.ibge.gov.br>

LAUTIER, Bruno. **L'économie Informelle dans le Tiers Monde**. Paris: La Decouverte, 1994. coleção Repères nº 155.

LINO, Hélio Francisco Corrêa. **Economia Informal: Uma discussão conceitual**. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Católica de São Paulo, São Paulo. 1992

MALAGUTI, Manoel Luiz. **Crítica à razão informal: a imaterialidade do salariado**. São Paulo, Bontempo; Vitória: EDUFES, 2000.

MCKINSEY & COMPANY, **Eliminando as Barreiras ao Crescimento Econômico e à Economia Formal no Brasil**. São Paulo. 2004.

MENEGASSO, Maria Ester. **O Declínio do emprego e a ascensão da empregabilidade: Um protótipo para promover a Empregabilidade na empresa pública do setor bancário**. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, Santa Catarina. 1998.

MIRANDA, Jose Carlos; ***Abertura Comercial, Reestruturação Industrial e Exportações Brasileiras na Década de 1990**** TEXTO PARA DISCUSSÃO N. 829. IPEA – Brasília – 10/2001

NERI, Marcelo – **Informalidade** – in: TAFNER, Paulo; GIAMBIAGI, Fábio (organizadores). *Previdência no Brasil: debates, dilemas e escolhas* – IPEA – Rio de Janeiro. 2007.

NORONHA, Eduardo G. ***“Informal”, Illegal, Injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil.*** Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais, BRCS 18 n.º. 53 2003.

PASTORE, José. ***Como reduzir a informalidade – conjuntura e análise – mercado de trabalho*** – [site//www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_014c.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_014c.pdf) consultado em 07/04/2008.

PAMPLONA, João Batista. ***Erguendo-se pelos próprios cabelos: auto – emprego e reestruturação produtiva no Brasil*** - São Paulo. Editora: Germinal 2001.

_____ (organizador). ***O Setor Informal.*** Educ. São Paulo. 2001.

PERRY, Guillermo E; MALONEY, William F; ARIAS, Omar S, et al. ***Informality: exit in exclusion.*** The World Bank – Washington, DC. 2007.

PINHO, Diva Benevides. ***Economia Informal, tecnologia apropriada e associativismo.*** Instituto de Pesquisas Econômicas – São Paulo. 1986.

POCHMANN, Márcio (org.). ***Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade. Novos caminhos para a inclusão social.*** Editora Cortez. São Paulo. 2002.

PRANDI, José Reginaldo, ***O Trabalhador por conta própria sob o Capital***. Editora: Edições Símbolo. São Paulo. 1978.

RAMOS, Carlos Alberto; ***Setor Informal: do excedente estrutural à escolha individual***. Marcos Interpretativos e alternativas de política. Econômica, Rio de Janeiro, v.9,n.1.p.115-137, retirado do site: junho 2007 - <http://www.uff.br/cpgeconomia/N9V1/CARLOS.PDF>- consultado em 07/04/2008

RAMOS, Lauro. ***A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001***. Texto para discussão nº. 914 - IPEA – Rio de Janeiro - 2002

ROCHA, Sônia. ***Economia informal: Algumas considerações sobre conceituação e Mensuração*** IPEA/INPES nº. 181, 1989.

SALAMA, Pierre. ***Pobreza: da inflação ao desemprego no Brasil***. <http://www.ufba.br/~revistao/03salama.html>. consultado em 04/01/07.

SANTOS, Milton. ***O Espaço Dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos***. Rio de Janeiro, editora: Livraria Francisco Alves Editora S.A, 1979, 345p.

Série Relatórios Metodológicos – ***Economia Informal Urbana*** – volume 35 Rio de Janeiro -2006 (IBGE).

Silva, Eliane L. da & Costa, Lucia Cortes da. O desemprego no Brasil na década de 1990- emancipação, 5(1): 9-36, 2005. Artigo retirado do site: <http://www.uepg.br/emancipacao/pdfs/revista%205/Artigo%201.pdf> em 05/02/2009.

SILVA , Luiz Antonio Machado da. ***Trabalhadores do Brasil: virem-se!*** Revista Insight/Inteligência, Rio de Janeiro, ano 1, n.5, nov./dez. 1998; p.58-65, 1999.

SINGER, Paul. ***Globalização e Desemprego: Diagnóstico e Alternativas***. Editora Contexto – 7ª Edição – São Paulo – 2006.

SOTO, Hernando. ***Economia Subterrânea: uma análise da realidade peruana.*** Tradução de Gilson Schuwartz. Rio de Janeiro: Editora Globo, 1987.

TAFNER, Paulo – ***Brasil: O estado de uma nação*** – IPEA – 2006.

TAVARES, Maria Augusta. ***Os fios (in) visíveis da produção capitalista.*** Editora Cortez – São Paulo, 2004

_____ ***O trabalho Informal Deslocado da Economia para a Assistência Social*** – ano 4 número 4- 2006

THEODORO, Mário. ***As Bases da Política de Apoio ao Setor Informal no Brasil.*** Texto para discussão nº 762 – IPEA – Brasília. 2000.

ULYSSEA, Gabriel; REIS, Maurício Cortez. ***Imposto sobre trabalho e seu impacto nos setores formal e informal.*** Rio de Janeiro – 2006 - texto para discussão nº. 1218- IPEA.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)