

Rodrigo Campos Gomes

**O auto-emprego no Brasil: uma  
análise dos fatores determinantes.**

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

PUC/SP

SÃO PAULO

2009

# **Livros Grátis**

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

Milhares de livros grátis para download.

Rodrigo Campos Gomes

# **O auto-emprego no Brasil: uma análise dos fatores determinantes.**

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Economia Política, sob a orientação do Prof. Doutor João Batista Pamplona.

MESTRADO EM ECONOMIA POLÍTICA

PUC/SP

SÃO PAULO

2009

BANCA EXAMINADORA

---

---

---

## AGRADECIMENTOS

Quero agradecer...

“A vida não poderá jamais ser completamente feliz, porque não é o Paraíso; nem completamente infeliz, porque é o caminho para lá!”  
(Padre Pio de Pietrelcina)

“Quando ouvires os aplausos do triunfo, que ressoem também aos teus ouvidos os risos que provocaste com os teus fracassos.”  
(Josemaría Escrivá)

"Trabalha em algo, para que o diabo te encontre sempre ocupado."  
(São Jerônimo)

“Quando o trabalho é prazer, a vida é uma grande alegria.  
Quando o trabalho é dever, a vida é uma escravidão.”  
Máximo Gorki - Escritor russo

"O que fazemos durante as horas de trabalho determina o que temos; o que fazemos nas horas de lazer determina o que somos."  
(Charles Schulz)

## RESUMO

Esta dissertação tem por objetivo analisar os determinantes e a dinâmica recente do auto-emprego no Brasil, tendo como ponto de partida análises similares realizadas nos países desenvolvidos. Como procedimentos de pesquisa, são utilizadas a pesquisa bibliográfica, fornecendo o embasamento teórico requerido, e a análise das principais fontes de informação sobre o mercado de trabalho no Brasil. Dentre as fontes de dados empregadas neste trabalho, destacam-se a PME e a PNAD, em sintonia com as principais definições de organismos internacionais importantes, como a OIT, com a utilização do trabalho por conta própria como *proxy* do auto-emprego no Brasil. Como resultado da análise da dinâmica recente do auto-emprego no país, verifica-se algo muito semelhante ao observado nos demais países, ou seja, redução do auto-emprego durante boa parte do século XX, até a década de 70, seguido de um crescimento contínuo do auto-emprego ao longo das décadas de 80 e 90, e uma nova tendência de redução de sua participação, na primeira década do século XXI. E, finalmente, por meio da análise de alguns determinantes do auto-emprego no Brasil, que são o desemprego, a educação, a idade e o gênero, conclui-se que, de forma geral, o auto-emprego pode ser visto como um fenômeno mais negativo no país, tendendo a servir como uma alternativa ao trabalhador, diante de situações adversas no mercado de trabalho.

Palavras-Chave: Auto-emprego. Trabalho por Conta Própria. Teoria *push*. Teoria *pull*.

## ABSTRACT

The aim of this dissertation is to analyze the determinants and recent dynamics of self-employment in Brazil, taking as a starting point similar analysis carried out by developed countries. The methods of research consist of bibliographical research, providing the required theoretical basis, and analysis of the main sources of information over the labor market in Brazil. Among the data sources used in this work, the PME and the PNAD are highlighted, remaining in line with the main definitions of major international organizations, such as ILO. The own-account workers are used as a proxy of self-employment in Brazil. As a result of the analysis of recent self-employment's dynamics in the country, we found some similarity with the achievements observed in other nations, that are, there were reduction of self-employment, during much of the twentieth century, until the 70's, followed by a continuing growth of self-employment over the 80's and 90's, and a new trend raised, in the first decade of XXI century, about a new reduction of self-employment's participation in the economy. And, finally, through the analysis of some determinants of self-employment in Brazil, which are unemployment, education, age and gender, it is concluded that, generally, self-employment can be seen as a negative phenomenon in the country, tending to serve as an alternative to the worker, in the face of adverse situations found at the labor market.

Keywords: Self-employment. Own-account workers. Push theory. Pull theory.



## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<b>Gráfico 1 – Relação do auto-emprego e PIB per capita, observados em 2006, em ordem decrescente de PIB per capita .....</b>	<b>72</b>
<b>Gráfico 2 – Trabalhador por posição na ocupação (apenas Conta Própria) .....</b>	<b>83</b>
<b>Gráfico 3 – Evolução da taxa de desemprego aberto e da proporção de conta própria na ocupação no Brasil - 2002 a 2008 .....</b>	<b>88</b>
<b>Gráfico 4 – Evolução da participação de cada faixa etária no trabalho por conta própria – de 2001 a 2007 .....</b>	<b>92</b>
<b>Gráfico 5 – Evolução da participação de cada faixa etária no grupo de empregados – de 2001 a 2007 .....</b>	<b>92</b>
<b>Gráfico 6 – Linha de tendência da distribuição dos trabalhadores por conta própria e dos empregados, com relação à faixa etária .....</b>	<b>93</b>
<b>Gráfico 7 – Evolução da proporção de trabalho por conta própria no total .....</b>	<b>97</b>
<b>Gráfico 8 – Níveis de instrução da população ocupada e conta própria Comparativo entre 2003 e 2008 – média das estimativas mensais ....</b>	<b>98</b>
<b>Gráfico 9 – Níveis de instrução da população ocupada e conta própria Março de 2008 .....</b>	<b>99</b>

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Taxas de auto-emprego não-agrícola em alguns países da OCDE.....	33
Tabela 2 – Classificação dos trabalhadores pela ocupação, nos blocos analisados pela OIT.....	35
Tabela 3 – Taxas de auto-emprego civil <sup>1</sup> anual, por país desenvolvido da OCDE.....	39
Tabela 4 – Taxas de auto-emprego anual nos principais países emergentes .....	42
Tabela 5 – Taxas de auto-emprego anual na América Latina.....	44
Tabela 6 – Percentuais de auto-emprego, por gênero .....	59
Países Desenvolvidos.....	59
Tabela 7 – Percentuais de auto-emprego, por gênero .....	60
América Latina.....	60
Tabela 8 – Percentuais de auto-emprego, por gênero .....	60
Países emergentes.....	60
Tabela 9 – Distribuição dos trabalhadores ocupados por categoria de ocupação e faixa etária, por ano, entre 2001 e 2007 .....	91
Tabela 10 – Participação de cada categoria de ocupação nas faixas etárias .....	94
Tabela 11 – Participação das categorias de ocupação no total de indivíduos ocupados, por nível de educação.....	100
Tabela 12 – Percentual de ocupação por atividade principal, no Brasil .	102
Tabela 13 – Composição do trabalho por conta própria e do total de ocupados, pelo gênero, no Brasil.....	104
Tabela 14 – Percentual de ocupação por gênero, no Brasil.....	104

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

CEI - Comunidade dos Estados Independentes

CIA – Central Intelligence Agency (Agência Central de Inteligência) dos EUA

CLT – Consolidação das Leis do Trabalho

CP – Conta própria

CPS - Current Population Survey (EUA)

ECINF – Pesquisa da Economia Informal Urbana

FMI – Fundo Monetário Internacional

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

KILM - Key Indicators of the Labour Market

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OIT – Organização Internacional do Trabalho (em Inglês OIT)

PEA- População Economicamente Ativa

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pesquisa Mensal de Emprego (do IBGE)

PMEs – Pequenas e Médias Empresas

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

PO – População ocupada

UE - União Européia.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	12
1 CONCEITO E DINÂMICA RECENTE DO AUTO-EMPREGO.....	15
1.1 Um conceito de natureza teórica .....	15
1.2 Um conceito operacional.....	25
1.3 Dinâmica recente do auto-emprego.....	32
1.3.1 Países Desenvolvidos.....	36
1.3.2 Países Emergentes.....	40
1.3.3 América Latina.....	43
2 TEORIAS DO AUTO-EMPREGO E ANÁLISE EMPÍRICA.....	46
2.1 Teorias do auto-emprego.....	46
2.2 Análise Empírica dos Determinantes do auto-emprego.....	56
2.2.1 Aspectos individuais ou pessoais .....	58
2.2.1.1 Gênero .....	58
2.2.1.2 Raça ou Etnia.....	62
2.2.1.3 Idade .....	64
2.2.1.4 Educação .....	67
2.2.1.5 Rendimentos .....	68
2.2.2 Aspectos coletivos .....	71
2.2.2.1 Grau de desenvolvimento do país.....	71
2.2.2.2 Situação Macroeconômica .....	73
3 DINÂMICA DO AUTO-EMPREGO NO BRASIL.....	77
3.1 Considerações sobre as fontes primárias .....	77
3.2 Dinâmica recente do auto-emprego no Brasil.....	79
3.3 Principais determinantes do auto-emprego no Brasil.....	84
3.3.1 Situação Macroeconômica: desemprego.....	85
3.3.2 Idade.....	89
3.3.3 Educação.....	96
3.3.4 Gênero.....	103
CONCLUSÃO.....	106
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	111

## INTRODUÇÃO

A partir do século XIX, com a difusão das relações capitalistas de produção em muitas nações do mundo, o trabalho assalariado tornou-se peça fundamental na maior parte dos ramos da produção, principalmente na indústria. No entanto, após o virtuoso ciclo de crescimento econômico global seqüencial à 2ª Guerra Mundial, chamado de 30 Anos Gloriosos, um novo cenário econômico emerge. A indústria intensificou um longo processo de modernização tecnológica, com altos ganhos de produtividade e redução de mão-de-obra assalariada. O setor de serviços ganhou destaque e se tornou cada vez mais presente na economia, criando novas oportunidades de emprego. O setor agrícola também se modernizou, crescendo em produtividade. E o auto-emprego, cuja tendência mostrou-se declinante durante todo o século, inicia um importante processo de crescimento acentuado, a partir dos anos 70 e 80, contrariando as perspectivas que o colocavam como uma forma em decadência na economia moderna.

O auto-emprego é uma modalidade de ocupação que ganhou destaque no meio acadêmico a partir dos anos 90, ressurgindo tanto como alternativa ao desemprego, que se instaurou nas economias a partir dos anos 80, quanto como fonte de rendas mais altas para determinados tipos de profissionais. As recentes mudanças no mercado de trabalho, provocadas pela introdução de novas tecnologias e pelo surgimento de novas formas de relação trabalhista, também exercem influência no auto-emprego. Para explicar não apenas a existência do fenômeno na economia capitalista moderna, mas também os significativos índices de crescimento do auto-emprego no setor não-agrícola, encontrados ao longo das últimas décadas, o estudo dos principais determinantes do auto-emprego é peça fundamental.

A questão dos fatores determinantes do auto-emprego é estudada por diversos autores que procuram explicar as causas da migração de parte dos trabalhadores para essa forma de emprego, tanto por escolha própria quanto por fatores externos, como o desemprego. Esses estudos têm a finalidade de auxiliar no entendimento do processo de crescimento do auto-emprego, ocorrido no final do século XX. Por meio da análise dos determinantes,

governos e autoridades locais serão capazes de criar políticas que priorizem os aspectos positivos e combatam os aspectos negativos do auto-emprego, auxiliando na melhoria das condições de emprego dos trabalhadores.

Diante desse quadro, muitas questões são colocadas a respeito do futuro do auto-emprego, a partir do fim desse período áureo, e se essa nova onda de crescimento corresponde a uma tendência de reemergência dessa modalidade de emprego. Assim, a questão principal que este trabalho visa responder é se há ou não um processo de crescimento do auto-emprego no Brasil, e quais os determinantes que influenciam em sua dinâmica. Dessa maneira, será possível entender o comportamento do mercado de trabalho brasileiro, no que tange ao auto-emprego.

A metodologia empregada neste estudo é baseada em uma revisão da literatura, no que se refere à definição do auto-emprego e identificação de seus principais determinantes, e de análises teóricas e empíricas referentes a esses determinantes, utilizando dados disponíveis dos principais países desenvolvidos, em desenvolvimento, entre eles o Brasil, e da América Latina.

Para atingir seu objetivo, esta dissertação está estruturada em três capítulos, de forma a abranger os aspectos mais relevantes ao estudo do auto-emprego. No primeiro capítulo, será elaborada uma definição clara e concisa do auto-emprego, abrangendo os principais aspectos que o diferenciam das demais categorias de relação trabalhista, bem como sua dinâmica recente em boa parte das economias desenvolvidas e em desenvolvimento. Serão vistas as definições utilizadas pelos autores e institutos de maior relevância no meio acadêmico, que suportarão as definições empregadas neste trabalho. O capítulo estará dividido em três seções, de forma a segregar o conceito teórico, na primeira seção, do operacional, na segunda, da dinâmica do auto-emprego, na terceira. Também serão detalhadas as subcategorias que compõem o auto-emprego, facilitando a análise e coleta das informações. E será analisada a chamada zona cinzenta, que representa formas de relações trabalhistas que misturam aspectos do auto-emprego com aspectos do trabalho dependente.

No segundo capítulo, serão estudadas as teorias e determinantes do auto-emprego, seguindo as principais vertentes da literatura disponível sobre o assunto. Na primeira seção, serão detalhadas as teorias, que servem como referência na busca de explicações sobre o auto-emprego, com destaque para

as teorias *push* e *pull*. A partir dessas teorias, será possível realizar o levantamento e a identificação dos fatores determinantes do auto-emprego que, baseados nos fundamentos das teorias, forneçam as explicações necessárias ao entendimento de sua dinâmica. E, na segunda seção, estudaremos seus determinantes a partir de uma análise empírica, agrupando-os em duas grandes categorias, a dos aspectos individuais e a dos aspectos coletivos. Dessa forma, objetiva-se a quantificação do auto-emprego, em algumas das principais economias, tomando como base os determinantes apontados pelas teorias observadas.

Por fim, no terceiro capítulo, serão estudados os determinantes e a dinâmica do auto-emprego no Brasil, a partir dos dados coletados pelas principais pesquisas disponíveis no país, como a PME e a PNAD, contando com os principais dados metropolitanos nacionais para a subcategoria dos trabalhadores por conta própria. Inicialmente será feita uma descrição das principais fontes de dados utilizadas e as devidas observações com relação a quebras e a períodos de análise. Em seguida, será analisada a dinâmica recente do auto-emprego no Brasil, a partir dos anos 80, com foco na primeira década do Século XXI, até 2008. E, ao final desse capítulo, apontaremos os principais determinantes do auto-emprego, em nosso país, utilizando-se das hipóteses e conclusões levantadas no segundo capítulo, de alguns estudos realizados por outros autores, e de diversas análises dos dados disponíveis sobre a economia e mercado de trabalho no Brasil. Serão comparados os dados nacionais com os obtidos nos capítulos anteriores, analisando, assim, a situação brasileira frente à encontrada nas economias desenvolvidas.

# 1 CONCEITO E DINÂMICA RECENTE DO AUTO-EMPREGO

## 1.1 *Um conceito de natureza teórica*

Dada sua importância para o entendimento das atuais relações de trabalho vigentes na sociedade, o auto-emprego é um fenômeno complexo, polêmico, estudado por diversos autores e também por instituições, como a OIT<sup>1</sup> (2002a). Uma das controvérsias com relação ao tema se encontra justamente em sua definição, dada a diversidade de formas existentes de auto-emprego no capitalismo moderno, e a relativa proximidade de alguns tipos de auto-emprego com relação ao emprego assalariado. Sendo assim, para a melhor compreensão do conceito de auto-emprego no capitalismo, é necessária uma breve explicação acerca do funcionamento das relações capitalistas de produção mais comuns.

Uma das características fundamentais do capitalismo é a forma de organização do trabalho, com a utilização de dois insumos básicos, força de trabalho e meios de produção, que combinados levam à produção das mercadorias. Na forma mais comum de produção, os trabalhadores, detentores da força de trabalho, alugam-na aos capitalistas, detentores do capital e dos meios de produção, recebendo uma remuneração pelo aluguel de seu trabalho, o salário. O salário, então, é dado como o mínimo necessário para manutenção e reprodução da força de trabalho, fazendo com que o trabalhador consiga se manter e se reproduzir, e ao mesmo tempo esteja impossibilitado de acumular reservas para se tornar um novo capitalista. Dessa forma, ocorre a segregação dos meios de produção, em que uma classe não possui todos os meios necessários ao processo produtivo, criando uma relação de interdependência entre trabalhadores e empregadores (capitalistas), cuja origem, de acordo com Perulli (2003), remonta à época da Revolução Industrial.

---

<sup>1</sup> OIT é a sigla da Organização Internacional do Trabalho, em Inglês ILO (International Labour Organization)



Como ponto de partida da definição, cabe ressaltar que o auto-emprego propriamente dito, “puro”<sup>2</sup>, não se enquadra no padrão típico das relações capitalistas de produção descrito acima. Na expressão mais comum do capitalismo moderno, o trabalhador aluga sua força de trabalho a um capitalista que, além do capital, também é detentor dos meios de produção. No auto-emprego o indivíduo concentra esses dois papéis em uma única figura, de tal forma que ele seja detentor das máquinas, equipamentos e insumos necessários à produção, e ainda utilize o próprio trabalho no processo produtivo. Isso implica no conhecimento de todos os passos do processo produtivo, e na detenção das ferramentas, força de trabalho e capital necessários ao processo produtivo.

A autonomia e o controle do processo produtivo, segundo Pamplona (2001), são características fundamentais na definição do auto-emprego e consensuais entre os autores, como pode ser observado em Parker (2004), Perulli (2003), Burchell et al (1999) e, conforme Fudge et al (2002), muito utilizadas também pelos institutos de pesquisa estatística. Sendo proprietário de seu próprio trabalho e dos meios de produção necessários, incluindo o conhecimento dos passos necessários à produção, o auto-empregado independe de outra pessoa para concretizar a produção. No caso mais simples, de uma firma com um único trabalhador, que é ao mesmo tempo o proprietário da firma, a independência é claramente observada, já que o auto-empregado é o seu próprio patrão. Nesse sentido, ele pode trabalhar da forma que melhor lhe convier, criando seus próprios horários e locais de trabalho de acordo com suas necessidades e desejos. A autonomia no trabalho é um item tão relevante na definição do auto-emprego que Perulli (2003) dividiu os trabalhadores em duas novas categorias, segundo a relação empregatícia. O **trabalhador subordinado**, referindo-se ao trabalhador assalariado típico, que está subordinado ao empregador; e o **trabalhador independente**, referindo-se ao auto-empregado, que não possui vínculo direto com um empregador.

Um ponto de destaque na definição do auto-emprego está no objetivo do trabalho. O capitalista utiliza seu capital na produção objetivando a chamada

---

<sup>2</sup> A expressão “puro” se refere à forma mais completa de auto-emprego. Mais adiante, serão analisadas características que determinados tipos de auto-emprego não possuem, ou seja, não seriam formas “puras” de auto-emprego.

reprodução ampliada do capital, conforme definida por Marx (2006). Já o auto-empregado visa, primariamente, a busca de recursos para a própria sobrevivência, ou seja, a função de seu trabalho não está ligada diretamente à acumulação de capital, e sim à busca de um emprego que satisfaça suas próprias necessidades. Nesse sentido, o auto-emprego foi tratado como uma categoria isolada, em declínio e fadada ao desaparecimento com a evolução do sistema capitalista, principalmente analisando-se o período compreendido entre o final do século XIX e os anos 1970. Pamplona (2001) e Chahad e Cacciamali (2005) ainda afirmam que, mesmo grandes autores do pensamento econômico, como Karl Marx e Alfred Marshall, acreditavam no desaparecimento do auto-emprego, uma vez que se tratava de uma situação não usual do capitalismo. Marshall acreditava “que a escala e a eficiência das grandes corporações prevaleceria no mercado implicando diminuição dos auto-empregados, assim como das pequenas empresas” (CHAHAD E CACCIAMALI, 2005, p.13).

O rendimento do auto-empregado também deve ser diferenciado do recebido pelos trabalhadores assalariados, uma vez que o rendimento do primeiro está ligado diretamente à venda de sua produção. Conforme descrito por Parker (2004), o auto-empregado tem sua renda derivada do exercício de sua profissão ou negócio, atuando por sua própria conta e risco, sujeito à volatilidade nas receitas, diferentemente do trabalhador assalariado, coberto pela legislação trabalhista, que normalmente tem uma renda pré-fixada. Yamada (1996) ressaltou que o auto-empregado recebe sua remuneração não apenas pelo seu trabalho (incluindo capital humano), como um assalariado, mas também pelo seu capital e pelas suas habilidades empreendedoras, relacionadas ao risco do negócio. Assim, a remuneração do auto-empregado é diferenciada da remuneração de um assalariado pela sua volatilidade, com maiores riscos e oportunidades de ganho, sendo suscetível às oscilações da demanda, que guarda certo grau de imprevisibilidade, conforme Pamplona (2001).

Em Marx (1985, p. 113) também é possível se obter características que diferenciem o auto-emprego do trabalhador assalariado típico do capitalismo, observadas à época de seus escritos, no século XIX. O auto-empregado utiliza-se de sua própria força de trabalho e, possuindo os meios de produção, é capaz de produzir para seu próprio sustento, ainda que esse tipo de trabalho

seja considerado “improdutivo”, sob a ótica capitalista, já que o rendimento não se transforma em mais-valia para incremento do capital, mas se converte em renda própria. Ao invés de vender sua força de trabalho ao mercado, o auto-empregado vende-a para si próprio, não participando diretamente do processo de acumulação do capital. Segundo Marx, “na sua condição de capitalista de si mesmo, auto-emprega-se como assalariado”. O auto-emprego, por não seguir o padrão de reprodução ampliada do capital, é considerado pelo autor uma forma de inserção da força de trabalho não própria do modo capitalista de produção, fadada ao desaparecimento.

A fim de tornar mais clara e precisa a definição de auto-emprego, os indivíduos desta modalidade de trabalho foram divididos em diversas subcategorias, por alguns autores e instituições. A OIT (1993), uma das pioneiras na análise do auto-emprego, realizou estudo para classificação do status no emprego, tratando o auto-emprego com atenção especial. Nesse estudo, a OIT dividiu os auto-empregados em quatro subcategorias distintas: empregadores, trabalhadores por conta própria, membros de cooperativas, e trabalhadores familiares. Segundo a própria OIT, essa categorização foi empregada desde então, em seus estudos, para facilitar a análise dos dados relacionados ao auto-emprego, oferecendo a possibilidade de análise de cada subcategoria isoladamente, como encontrado em Pamplona (2001), Parker (2004) e OIT (2007a).

Mais recentemente, na série de trabalhos KILM<sup>3</sup>, a OIT (2007a) empregou novas classificações para o status no emprego e também para as subcategorias do auto-emprego, mas com poucas alterações com relação ao estudo de 1993. Com relação ao auto-emprego, a mudança mais significativa está na classificação dos trabalhadores familiares. No primeiro estudo, de 1993, os trabalhadores familiares estavam incluídos diretamente no auto-emprego, mas no novo estudo de 2007, essa subcategoria foi segregada do auto-emprego, embora tecnicamente os trabalhadores familiares ainda sejam considerados como auto-empregados pela instituição. Dessa forma, a OIT dividiu o total de trabalhadores em três categorias principais: trabalhadores

---

<sup>3</sup> Key Indicators of the Labour Market

assalariados, auto-empregados e trabalhadores familiares não remunerados<sup>4</sup>. Segundo a OIT, nesse estudo os trabalhadores familiares foram segregados com o intuito de enfatizar a peculiaridade desse tipo de relação trabalhista, que possui características próprias e relações sócio-econômicas distintas das observadas nos auto-empregados. Alguns autores não consideram o trabalho familiar como auto-emprego típico, razão pela qual essa subcategoria será tratada na zona cinzenta, caracterizada mais à frente neste estudo. Dessa maneira, a partir dessa nova subdivisão do auto-emprego, são consideradas, neste trabalho, as subcategorias dos empregadores, dos trabalhadores por conta própria e dos membros de cooperativas, que serão descritas logo abaixo.

A subcategoria dos empregadores, definida pela OIT (1993 e 2007a) e também por Pamplona (2001), é composta pelo proprietário, que atua como trabalhador em sua própria empresa, de forma que seu trabalho esteja incorporado à produção, sua remuneração dependa diretamente de seu esforço, e a questão da autonomia seja claramente percebida. A empresa pode ter funcionários contratados ou terceirizados, ou mesmo possuir parceiros no negócio, como um sócio, mas para ser considerado auto-empregado, o empresário deve atuar com seu próprio esforço. Em empresas como as sociedades anônimas, o acionista não é considerado auto-empregado, visto que não atua diretamente no processo, contando, para isso, com os diretores e presidentes. Outra característica diretamente relacionada a essa subcategoria é a forma de pagamento. Se o empregador receber salário da empresa, e essa for a sua principal fonte de renda, ele não seria considerado auto-empregado, porém se a sua fonte de renda principal for o rendimento do próprio negócio, este será considerado pertencente a esta subcategoria do auto-emprego.

Outra subcategoria destacada pela OIT é a do trabalhador por conta própria, também chamado de autônomo em alguns trabalhos, em que o indivíduo é caracterizado pela utilização de sua força de trabalho e seus próprios meios de produção no processo produtivo, visando primordialmente sua subsistência, e a de sua família. A sua “firma”, por assim dizer, não possui empregados, e seu rendimento normalmente é variável, dependente de seu

---

<sup>4</sup> Segundo a OIT, em determinados casos, pode haver uma quarta categoria, os trabalhadores não classificados, que são os trabalhadores cuja informação disponível não é suficiente para classificá-los em nenhuma das três categorias principais definidas pela OIT.

esforço e da venda do produto de seu trabalho, dispondo de grau máximo de autonomia. Nessa subcategoria são incluídos diversos tipos de profissionais que atuam por conta própria, como os profissionais liberais de advocacia e médicos, que dependem de clientes para seus serviços, técnicos qualificados que atuam para diversas empresas, prestadores de serviços, entre outros.

Os membros de cooperativas fazem parte da outra subcategoria, e são classificados como auto-empregados por produzirem bens e serviços através do trabalho em conjunto, de forma que seus diversos membros tenham participações na produção semelhantes entre si. Conforme definido pela OIT, o resultado do trabalho é fruto de seu próprio esforço, aliado às máquinas e equipamentos que normalmente são obtidos pela própria associação cooperativa, ou seja, de posse dos membros da cooperativa, que são os trabalhadores. E ao mesmo tempo em que cada membro colabora com a manutenção da associação e, conseqüentemente, com a obtenção dos meios de produção, o rendimento de cada cooperado dependerá do resultado do trabalho e da venda do fruto desse trabalho, muito embora a autonomia, por parte de uma unidade isolada de trabalho, não seja total. Alguns autores, como Parker (2004), questionam a classificação dos membros de cooperativas como auto-empregados, e os enquadram na chamada zona cinzenta, detalhada mais à frente neste trabalho.

Dessa maneira, finalmente, o conceito do auto-emprego “puro”, sob a ótica capitalista de produção, pode ser finalizado, abrangendo os aspectos descritos acima, com as subcategorias ressaltadas pela OIT. O auto-emprego pode ser definido como uma relação **não tipicamente capitalista** de produção objetivando o **sustento do próprio indivíduo**, na qual esse detém a **força de trabalho**, os **meios de produção** e o **conhecimento** necessário para a realização da produção, com **autonomia** e **independência** no processo produtivo, **assumindo os riscos** do negócio, recebendo uma **remuneração variável**, dependente de seu próprio esforço.

No entanto, a realidade esconde diversas formas de relações, que muitas vezes não se encaixam no perfil do auto-emprego conceituado neste trabalho, e que se assemelham, um pouco mais ou um pouco menos, a algumas das subcategorias definidas. A essa área, os autores chamam de zona ou área cinzenta (“*grey area*”), onde se enquadram os trabalhadores e

profissionais que possuem características comuns ao auto-emprego e ao trabalho assalariado. Entre os autores que afirmam a existência dessa zona cinzenta estão a OCDE (2000), Pamplona (2001), OIT (2003), Perulli (2003) e Parker (2004).

Perulli (2003) analisa mais profundamente essa zona cinzenta, principalmente sob o aspecto legal, definindo duas possibilidades para esse “conceito” de zona cinzenta, uma em que o trabalhador não pode ser classificado nem como auto-empregado nem como trabalhador dependente, e a outra em que, apesar de classificado como auto-empregado, o trabalhador deveria ser classificado, na verdade, como trabalhador dependente, segundo a legislação. Da mesma forma, Pamplona (2001) e Parker (2004) também afirmam a existência da zona cinzenta, apresentando evidência de outros autores que sustentam essa afirmação.

Normalmente, os trabalhadores da zona cinzenta são computados no auto-emprego, mas ainda compartilham características do trabalho dependente, como por exemplo, um técnico que possui sua própria firma, mas é contratado por uma única empresa e recebe um rendimento fixo mensal, algo bem próximo a um salário. Conforme Parker (2004), um outro caso pertencente à zona cinzenta é o caso do trabalhador parcial, que exerce duas ocupações, uma relacionada ao auto-emprego e outra relacionada ao emprego assalariado. Neste caso, a classificação mais adequada seria utilizar como ocupação principal aquela que ocupasse mais tempo do trabalhador, de forma que ele seria considerado auto-empregado se ficasse mais tempo nesta função do que na ocupação assalariada.

De acordo com a OCDE (2000), o número de trabalhadores nessa zona cinzenta vem crescendo nos últimos anos, especialmente no Reino Unido, com foco especial nos trabalhadores que prestam serviços pessoais, nos quais o trabalho é o fator mais importante, não havendo a necessidade de equipamentos próprios<sup>5</sup>. Esses tipos de profissionais são encontrados com maior frequência nas indústrias de construção, petrolífera e da computação, cujos equipamentos mais complexos geralmente são fornecidos pelo próprio

---

<sup>5</sup> Em alguns casos podem ser utilizados equipamentos próprios para a prestação do serviço, geralmente simples e facilmente encontrados pelo auto-empregado, mas, em geral, os equipamentos, quando necessários, são fornecidos pelos contratantes.

contratante, e também entre atores e jornalistas. Em algumas dessas profissões, o trabalho é considerado o principal componente necessário à produção, conforme observado por Perulli (2003). Nessas profissões, como é o caso do desenvolvimento de *softwares*, a proporção do “componente material” utilizado é pequena e, em muitos casos, facilmente adquirida pelo trabalhador<sup>6</sup>, que possui o capital humano específico requerido pela atividade. Dessa forma, de posse do principal componente necessário à produção, a maior parte desses indivíduos trabalha por conta própria, se enquadrando na categoria de auto-empregados. Contudo, alguns desses indivíduos possuem vínculo empregatício e recebem salários fixos mensais, ou seja, seu rendimento seria pré-determinado, e o risco é administrado pelo empregador, mesmo atuando por conta própria, sendo assim incluídos na zona cinzenta.

Muehlberger e Pasqua (2006) citam como exemplo de ocupações pertencentes à zona cinzenta as recentes formas de subcontratação e *outsourcing*, em que o trabalhador terceirizado é dependente da firma que o contratou, situação essa comprovada pela existência de relações hierárquicas de subordinação na estrutura da firma contratante. Tais formas de relação foram chamadas pela OIT (2003) de auto-emprego dependente, em que, apesar de contratados como auto-empregados, as formas de relação são muito próximas das utilizadas para os trabalhadores assalariados. Nesse tipo de relação, o risco do negócio encontra-se com o auto-empregado, que tem, na maioria dos casos, apenas um cliente, ficando totalmente dependente deste contratante, que gera todo o seu rendimento através de pagamentos fixos mensais, como um salário, ou por projeto. E a dependência, neste caso, refere-se não apenas ao rendimento, mas também aos termos do contrato, aos locais e horários de serviço, e ao próprio conteúdo do trabalho. Os autores citam como exemplo, os recentes ‘contratos de colaboração contínua e coordenada’, também chamados contratos para um projeto, existentes na Itália (MUEHLBERGER E PASQUA, 2006, p. 4). Essa forma de contratação se desenvolveu recentemente no país, pelas características de baixo-custo, condições mais flexíveis que o emprego assalariado, tanto para o empregador

---

<sup>6</sup> Algumas das ferramentas utilizadas no desenvolvimento de programas são gratuitas, disponíveis na Internet, e sua licença permite o uso ilimitado e irrestrito do *software*, seja para fins comerciais, didáticos ou pessoais. Um exemplo de empresa que cria softwares gratuitos para o desenvolvimento de sistemas é a Sun Microsystems (<http://www.sun.com>).

quanto para o trabalhador, e duração temporária, dada pelo tempo de vida do projeto para o qual o trabalhador é contratado. Nesses contratos, os indivíduos atuam como auto-empregados, trabalhando por conta própria, mas, na maioria dos casos, trabalham para apenas um cliente<sup>7</sup>, com alto grau de subordinação.

Existem também outros tipos de relações mais recentes, que podem ser enquadradas como auto-emprego, como por exemplo, os franqueados, que são tratados na zona cinzenta, conforme Pamplona (2001), Parker (2004) e Chahad e Cacciamali (2005). Segundo Parker, é difícil dizer se um franqueado é realmente um trabalhador independente ou se é uma extensão de uma grande firma, a franquia. Citando outros autores, Parker afirma que o controle da franquia, em determinados casos, pode ser tão grande que a independência do franqueado acaba sendo questionada, já que o dono da franquia detém não apenas os direitos e parte do lucro da loja, mas também uma parcela do controle sobre a produção. Por outro lado, o conhecimento necessário é de propriedade do auto-empregado, ainda que adquirido da franquia, e o risco do negócio está sob seu controle, de forma que a decisão sobre continuar a franquia ou mudar de atividade está em suas mãos, sendo essas características típicas da situação de auto-emprego.

A OIT (2003) se mostra consciente da zona cinzenta, e aponta que alguns governos e empregadores estão propondo à Conferência Internacional do Trabalho a criação de uma terceira categoria, intermediária entre os trabalhadores dependentes e os auto-empregados. A instituição ressalta a importância das novas formas de emprego, compostas pelas novas maneiras de contratação de mão-de-obra originadas a partir da evolução dos contratos flexíveis e versáteis de trabalho. De acordo com a OIT, essas relações são chamadas “camufladas”<sup>8</sup>, por se apresentarem aparentemente de uma forma, como auto-emprego com autonomia, mas por detrás dessa fachada, ocultam-se características de outra relação de trabalho, o assalariamento, dado o alto grau de subordinação e dependência do trabalhador. Tais relações visam atenuar ou anular os efeitos das proteções legais dos trabalhadores através da distorção das formas comuns de contratação de trabalho, normalmente com a

---

<sup>7</sup> O auto-empregado pode ter mais de um cliente, mas a maior parte de seu rendimento é proveniente de apenas um cliente.

<sup>8</sup> Segundo a OIT (2003), Disguised Employment Relationships ou “Triangular” Employment Relationships.



inclusão de uma terceira parte entre o empregador e o trabalhador, criando uma falsa situação de auto-emprego. Um dos exemplos citados pelo relatório da OIT é o motorista de caminhão em países como Argentina, Austrália e Brasil, que está deixando de ser um funcionário de uma firma para se tornar um auto-empregado, que deve possuir ou alugar seu próprio veículo, ou seja, realizando o mesmo trabalho que realizava antes, quando era assalariado, porém tendo de arcar com os custos do veículo. Esse tipo de “auto-emprego falso” (*false self-employment*) também é analisado pela OCDE (2000), que cita Bélgica, Alemanha e Itália como países onde esse tipo de relação cresceu com vigor nos últimos anos, e por Chahad e Cacciamali (2005), que analisam a situação dos caminhoneiros no Brasil.

A categoria dos trabalhadores familiares, que segundo a OIT (1993 e 2007a) apresenta algumas características do auto-emprego, também é questionada por diversos autores, que a enquadram na zona cinzenta, como Parker (2004) e Pamplona (2001). Segundo a OIT (2007a), os trabalhadores familiares são indivíduos não assalariados, que atuam em um empreendimento familiar, normalmente conduzido pelo chefe da casa, em que a empresa é diretamente responsável pela sobrevivência da família. Muitos destes trabalhadores não recebem rendimento direto do negócio, e acabam trabalhando na empresa como forma de auxílio à família, que economiza na contratação de um funcionário. No entanto, conforme observado por Parker (2004), o trabalhador familiar não tem autonomia sobre o negócio e, quando recebe rendimentos, estes não dependem do risco do negócio. Por essa razão, eles podem ser considerados como empregados de empresas familiares, conforme analisado por Pamplona (2001), citando Carol e Mosakowski (1997), estando em posição de “*quasi-self-employment*”.

Além dos trabalhadores familiares, Parker (2004) questiona também a inclusão de algumas formas de trabalho cooperativo no auto-emprego, citando, para isso, autores como Blanchflower (2000). Segundo os autores, não é conveniente descartar essas duas categorias da composição do auto-emprego, mas convém analisá-las com cuidado, visto que em determinados casos, a relação entre as partes pode se dar de forma mais distante do conceito do auto-emprego tradicional. Parker, por exemplo, afirma que os cooperados não

possuem todas as características convencionais do auto-emprego, mas também não se enquadram nas relações assalariadas.

A partir do conceito teórico do auto-emprego, da sua divisão em subcategorias e da identificação de uma zona cinzenta entre o auto-emprego e o trabalho assalariado, será possível o avanço para uma definição mais concreta, permitindo a quantificação do auto-emprego de forma criteriosa e padronizada.

## ***1.2 Um conceito operacional***

Uma outra forma de visão da definição do auto-emprego é transformando o conceito teórico e abstrato em um conceito capaz de se aproximar mais da realidade, observável e mensurável. Essa concretização do conceito teórico é muito importante para a elaboração de legislações trabalhistas específicas ao auto-emprego, e também para os institutos de pesquisa, que realizam a coleta de dados, porque não apenas viabiliza a busca de informações como também auxilia na busca de critérios semelhantes entre os institutos de diversos países.

O padrão de organização do trabalho capitalista, descrito no item anterior, corresponde à forma típica de relações existentes no capitalismo para a produção de bens e serviços. No entanto, para que essa organização funcionasse de maneira adequada, seria preciso certo grau de adaptação das instituições e legislações, de forma a suprir as necessidades das duas partes, notadamente à parte mais fraca desse elo, o trabalhador. Como resposta a essa necessidade, surgiram os contratos de trabalho assalariado, assegurados por legislação específica, fornecendo certo grau de proteção e cobertura social aos trabalhadores, e estabelecendo limites para a jornada de trabalho, de acordo com a realidade de cada país. No entanto, essas legislações abordam aspectos exclusivos do trabalho assalariado e, na maioria dos casos, não fazem referência ao auto-emprego.

Um dos exemplos de legislação para o trabalho assalariado está na CLT do Brasil, datada de 1943, que estabeleceu critérios e padrões para as formas de contratação, remuneração e de trabalho no Brasil. No caso

brasileiro, pela existência do conceito de trabalho com carteira assinada da CLT, a fronteira entre o trabalho assalariado e o trabalho por conta própria, uma das principais categorias do auto-emprego, é dada pela existência ou não de vínculo empregatício regido pelas normas da CLT. Dessa forma, conforme a PME do IBGE, temos três grandes categorias de emprego no Brasil: trabalhadores com carteira assinada, considerados empregados assalariados; militares e funcionários públicos estatutários; e trabalhadores sem carteira assinada, categoria esta que inclui os trabalhadores por conta própria e outros grupos, como os assalariados sem carteira assinada. Graças a esses critérios bem definidos, baseados na CLT, e também pelo controle rígido do Estado sobre as normas que regem os contratos de trabalho, os dados do mercado de trabalho no Brasil são considerados muito confiáveis, conforme análise de Henley et al (2006).

Por outro lado, analisando a legislação trabalhista dos EUA, Polhemus (2003) afirma que, juridicamente, é difícil canalizar em uma única forma não apenas o conceito de auto-emprego, mas todos os conceitos ligados às relações de trabalho, já que há maneiras distintas de se interpretar determinada legislação. O autor afirma que o contexto em que se aplica a lei também influencia na classificação do indivíduo como auto-empregado, visto que, muitas vezes, o auto-emprego pode estar camuflado e, na análise dos rendimentos, o indivíduo pode não ser classificado corretamente. Polhemus cita, como exemplo, determinados tipos de agentes imobiliários residenciais dos EUA, considerados auto-empregados, que se filiam a corretoras de imóveis. A corretora detém a licença do agente e possui certo controle sobre seu trabalho e suas despesas, mas o agente é contratado de forma independente, sem vínculo empregatício, sendo responsável pelo seu próprio rendimento, e obtendo benefícios tributários dessa relação de trabalho. A OCDE (2000) também aponta essa mesma dificuldade, afirmando que indivíduos que se auto-classificam como auto-empregados nas pesquisas, e não o são de fato, podem deturpar os resultados estatísticos obtidos.

Fudge et al (2002) ressaltam a importância do conceito legal de auto-emprego, com relação ao conceito de trabalho assalariado amparado pela legislação, para reforçar os aspectos sociais e econômicos que se escondem por detrás destas definições. Seguindo essa linha de pesquisa, uma das

formas de se conceituar o auto-emprego, com relação ao trabalho assalariado, seria pela diferença na forma de rendimentos, já que o assalariado recebe o salário conforme definido pela legislação, e o auto-empregado recebe o rendimento (lucro) de sua própria empresa. Citando uma definição que foi utilizada pela OCDE, o conceito de auto-emprego poderia ser obtido a partir do resíduo dos trabalhadores da economia que não recebem salários e, conseqüentemente, não têm proteção pela legislação, muito embora tal definição seja questionável.

Analisando os conceitos utilizados por institutos estatísticos, Polhemus (2003) cita, em seu estudo, a definição utilizada pelo BLS (Bureau of Labor Statistics) dos EUA, considerada não muito abrangente. Segundo o BLS, os auto-empregados são aqueles que retiram sua fonte primária de renda de seu próprio empreendimento, e também donos de empresas que não recebem salário<sup>9</sup>, retirando seus rendimentos diretamente do lucro de sua empresa.

Balkin (1989) analisa a definição da CPS (Current Population Survey) dos EUA, em seu estudo, que conceitua os auto-empregados como trabalhadores que recebem rendimentos ou lucros de seus próprios negócios, profissões, comércio ou atividades rurais. Segundo o autor, essa é uma definição que abrange a maior parte das pessoas auto-empregadas, tornando o CPS uma das melhores fontes de informação do auto-emprego nos EUA, contemplando tanto os trabalhadores por conta própria quanto a parcela dos empregadores considerados auto-empregados.

---

<sup>9</sup> As chamadas “unincorporated business”, em sua maioria empresas não constituídas em sociedade, em que não há separação legal entre o dono e a empresa, conforme Simons e Lake (2005), de forma que nem sempre é possível realizar a distinção das contas pessoais e empresariais. Conforme Parker (2004), essa é uma modalidade de empreendimento que exige pouca formalidade legal, culminando numa pior reputação da empresa. Em sua maioria são empresas pequenas, com poucos funcionários (ou nenhum), em que o dono atua diretamente, sendo considerado auto-empregado porque trabalha em seu próprio negócio, sob risco que ele mesmo administra, recebendo rendimentos desse empreendimento.

De forma oposta, nas “incorporated business”, que contém a maior parte das empresas constituídas em sociedade, há separação legal e formal entre o dono e a empresa, com a necessidade de certos procedimentos legais, ‘incorporando’ a empresa à cobertura da legislação, com diversos benefícios legais. Os donos das *incorporated business* podem receber salários, atuando como diretores, por exemplo, ou podem receber parcelas dos lucros e dividendos. Por esse motivo, a maior parte dos auto-empregados está contida nas *unincorporated business*. Em muitos trabalhos, os *incorporated business* não são considerados auto-empregados, porque, apesar de terem o controle do negócio, não atuam com seu trabalho e, quando atuam, recebem salários, sendo enquadrados na categoria dos assalariados. Segundo Polhemus (2002), esse é um dos pontos falhos do BLS dos EUA, que engloba os *incorporated business* em suas estatísticas de auto-emprego.

Balkin criou várias subdivisões, dentro da categoria do auto-emprego, a fim de facilitar o estudo do assunto e também aproximar o conceito teórico do operacional. As divisões propostas pelo autor são: classificação legal, tempo de trabalho, tamanho da empresa, múltiplas rendas e múltiplas empresas. Com relação à classificação legal, são criados dois segmentos, proprietário de pequenas empresas, que podem ser simples ou de forma partilhada com outros sócios, e grandes corporações. Com relação ao tempo de trabalho, as situações previstas são de trabalho em tempo integral ou trabalho em tempo parcial (uma parte do tempo no auto-emprego e a outra parte como assalariado). O tamanho da empresa varia de uma unidade isolada, em que o auto-empregado trabalha sozinho, para uma empresa com poucos empregados, chegando a empresas com muito empregados. Com relação à renda, o auto-empregado pode ter apenas uma fonte de renda, proveniente de sua própria empresa, ou pode ter outra ocupação, que pode ser sua fonte principal ou secundária de renda. E, finalmente, com relação à quantidade de empresas, o auto-empregado pode ser detentor de uma ou mais empresas simultaneamente.

Trabalhando com dados do Reino Unido, Ormerod (2007) ressalta a dificuldade em estabelecer uma definição de auto-emprego que seja de consenso entre os autores e institutos de pesquisa, apesar de citar a definição da OIT como sendo a mais aceita. Ele também cita a necessidade de órgãos do governo local, responsáveis pela cobrança de impostos, em estabelecer uma definição clara e precisa, possibilitando a cobrança de tributos sobre os auto-empregados. Para estabelecer esse critério é utilizado um questionário próprio, cujas principais perguntas referem-se à autonomia nas decisões, horários e locais de trabalho da empresa, contratação de pessoas e riscos envolvidos. Ormerod analisa uma pesquisa realizada no Reino Unido, a Labour Force Survey (LFS), que utiliza a percepção do próprio entrevistado, classificando-o como auto-empregado se ele acreditar sê-lo. No entanto, é ressaltado pelo autor que, em inúmeras situações, a percepção dos entrevistados pode não expressar a realidade, principalmente quando a resposta a uma pergunta colabora para que o entrevistado tenha uma carga tributária menor, conclusão semelhante à da OCDE (2000).

Weir (2003) e Burchell et al (1999) relacionam definições utilizadas pelos países do Reino Unido, analisando legislações que se referem a contratos de trabalho, ressaltando quatro testes que definem, segundo a legislação, a fronteira do auto-emprego. O primeiro teste está ligado ao controle sobre o trabalho, sendo analisadas a supervisão sobre a forma de trabalho, a discricionariedade no horário de trabalho e a obediência de ordens como forma de se estabelecer critérios de autonomia sobre o trabalho. O segundo teste refere-se a integração, abrangendo a análise de procedimentos de disciplina e inclusão do auto-empregado no esquema de benefícios empregatícios. O terceiro teste verifica a realidade econômica, analisando o método de remuneração do trabalhador, a liberdade na contratação de outros trabalhadores, o investimento no próprio negócio, a disponibilidade de equipamentos próprios para o trabalho, a forma de pagamento das taxas e impostos, e a remuneração em dias não trabalhados por doença ou feriados. E, finalmente, o último teste sobre as obrigações do auto-empregado com relação à forma de emprego, analisando a duração e regularidade do trabalho, o direito à recusa de trabalhos e a customização das formas de trabalho.

Dentre as instituições e institutos de pesquisa citados pela maior parte dos autores analisados, a OIT e a OCDE têm maior relevância, abrangendo dados de diversos países. A CPS também se destaca em estudos envolvendo os EUA, disponibilizando dados para esse país. Assim, faz-se necessário o levantamento das definições utilizadas por esses institutos, sendo que, no caso da CPS, a definição já foi descrita acima.

A definição de auto-emprego empregada pela OIT é baseada no trabalho *International Classification of Status in Employment* de 1993 (conhecida como ICSE-93), resultante da 15ª Conferência Internacional de Estatísticas de Emprego, realizada em 1992. Segundo Elias e Hoffmann (1997), a OIT define como auto-empregados os trabalhadores cuja remuneração depende diretamente dos lucros, efetivos ou potenciais, originados dos bens e serviços produzidos na unidade de negócio (firma). Esses trabalhadores são responsáveis pelas decisões que podem afetar a empresa, e essa empresa pode ser composta por várias pessoas, ou por apenas uma, nesse caso, o próprio trabalhador auto-empregado. Os autores

também destacam a divisão do auto-emprego nas subcategorias já mencionadas neste estudo<sup>10</sup>.

De forma geral, a OIT efetua levantamentos periódicos nos países com os quais mantém relações, avaliando o método empregado na coleta e tratamento estatístico dos dados, realizados pelos institutos de pesquisa, analisando também as possíveis mudanças de metodologia em cada local. De acordo com Elias e Hoffmann (1997), praticamente todos os países conseguem fazer a distinção entre auto-emprego e emprego dependente (assalariado), podendo haver diferenças pequenas nos métodos utilizados. Os autores também deixam claro que muitos países fazem uso das categorias e subcategorias definidas pela OIT, tornando os dados obtidos pela instituição ainda mais precisos, com bom grau de detalhamento. Contudo, segundo a própria OIT (2007a), as comparações de taxas de emprego e auto-emprego entre países devem ser feitas com precaução, já que, conforme citado pelos autores e pela instituição, é possível que haja diferenças nas categorias, subcategorias e métodos estatísticos utilizados em cada país.

A OCDE também utiliza a definição da ICSE-93 como base para conceituar o auto-emprego, segundo a própria instituição, “seguindo os padrões internacionais” (OCDE, 2000, p.156). Para coleta dos dados, a OCDE utiliza as pesquisas sobre o mercado de trabalho (*Labour Force Survey*) dos membros do bloco, que seguem o padrão internacional estabelecido pela OIT. De acordo com a instituição, os dados são obtidos através da classificação feita pelo próprio indivíduo entrevistado, de acordo com seu status no seu emprego principal. Segundo a OCDE, em geral, esses levantamentos geram resultados bem próximos às definições empregadas, com raras exceções, como os donos de *incorporated business*<sup>11</sup>.

Em seus estudos, a OCDE analisa informações estatísticas referentes a três subcategorias do auto-emprego: trabalhadores por conta própria, empregadores e trabalhadores familiares sem remuneração, não abrangendo os trabalhadores de cooperativas. No entanto, a instituição afirma que, na

---

<sup>10</sup> Na definição da ICSE-93, os auto-empregados ainda eram agrupados em quatro subcategorias: empregadores, trabalhadores por conta própria, membros de cooperativas e trabalhadores familiares. Recentemente, a OIT removeu os trabalhadores familiares da categoria dos auto-empregados, mas a definição de auto-emprego criada na ICSE-93 ainda é empregada nos trabalhos da OIT.

<sup>11</sup> Ver nota anterior sobre definição dos *incorporated business*

maior parte dos estudos, exclui os trabalhadores familiares por não serem considerados auto-empregados, mas auxiliares de empreendedores (os donos dos estabelecimentos). Como resultado dessa postura, o total de auto-emprego utilizado refere-se à somatória das duas subcategorias principais, trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores. A OCDE também exclui de seus estudos os auto-empregados do setor agrícola, sob a justificativa de que a proporção desses, na economia, está em declínio em todos os países membros. Parker (2004) confirma essa redução, alertando para o fato de que, apesar do declínio, ainda é grande a proporção de auto-empregados agrícolas, com relação ao total de trabalhadores desse setor. O autor também afirma que a proporção de auto-empregados em cooperativas e de trabalhadores familiares tende a ser menor nos países desenvolvidos e em regiões não-agrícolas, razão que justifica a postura adotada pela OCDE.

Assim, a definição do conceito operacional do auto-emprego é dada, primeiramente, pela **confiabilidade da fonte utilizada** para o levantamento dos dados estatísticos, utilizando, sempre que possível, **dados da OIT, OCDE e CPS (EUA)**, instituições respeitadas pela maior parte dos autores e **detentoras das informações que mais se aproximam do conceito teórico do auto-emprego**. Com relação às subcategorias que compõem o auto-emprego, deve-se observar qual **o conceito que define a subcategoria dos empregadores**, já que algumas pesquisas consideram, incorretamente, os donos dos *incorporated business* como auto-empregados. Também deve-se ter **atenção especial aos trabalhadores familiares**, muitas vezes incluídos nos dados observados, removendo-os sempre que possível, já que os indivíduos nessa categoria possuem tanto características de auto-emprego quanto características de outras formas de relação trabalhista. E, por último, é necessária atenção especial na **comparação de percentuais de auto-emprego entre países** com características muito distintas, já que a legislação trabalhista, que define a fronteira entre o emprego assalariado e o auto-emprego, muitas vezes não é clara o suficiente, resultando em dados incompletos ou mesmo indisponíveis para determinadas categorias do auto-emprego.

A partir da consideração acima, e das definições utilizadas pelos principais institutos de pesquisa, é possível a obtenção de dados que



caracterizem o comportamento e a evolução do auto-emprego nas principais economias, fornecendo as bases para a análise da dinâmica recente do auto-emprego. As fontes de dados mais utilizadas neste estudo serão a OCDE e a OIT, que possuem informações detalhadas das subcategorias do auto-emprego, e boa aceitação entre grande parte dos autores analisados.

### **1.3 Dinâmica recente do auto-emprego**

Historicamente, ao longo do século XX, havia uma tendência de declínio do auto-emprego em diversos países, sobretudo nas nações mais desenvolvidas, dada a grande demanda por trabalho assalariado existente e o crescimento vigoroso dessa época, notadamente durante os chamados 30 anos gloriosos. Pamplona (2001), por exemplo, utilizando dados coletados por Aronson, demonstrou a queda do percentual de auto-empregados com relação aos empregados ao longo do século, nos EUA, caindo de 25% no começo do século passado, para cerca de 7% no início dos anos 70. Wennekens (2006) também aponta a mesma tendência declinante ao longo do século XX, citando autores como Philips (1962), afirmando que o percentual de auto-emprego, com relação ao total de trabalhadores na economia americana, caiu de 37% para cerca de 20% entre 1880 e 1930. Chahad e Cacciamali (2005) também constataram essa tendência, citando, para isso, o chamado “paradigma do direito ao emprego”, com ápice entre 1940 e 1970, que forneceu segurança de renda, proteção contra dispensa por justa causa e direito ao trabalho, relacionados ao trabalho assalariado, culminando em um crescimento significativo do trabalho assalariado.

No entanto, segundo diversos autores, entre eles Wennekens et al (1999), OCDE (2000), Verheul et al (2001), Pamplona (2001), Parker (2004) e Muller e Arum (2004), essa tendência declinante se inverteu no último quarto desse século, notadamente nas economias americana e européia, reacendendo a questão da importância do auto-emprego na composição da força de trabalho. Nos EUA, o percentual de auto-empregados, que era de 12% em 1948 e havia caído para cerca de 7% em 1970, subiu para 7,7% já em 1993, e em países da Europa, como a Itália, o percentual de auto-empregados

subiu de cerca de 19% em 1970 para mais de 23% em 2000, após estar em pouco mais de 20% em 1960, conforme dados disponíveis na tabela 1.

**Tabela 1 – Taxas de auto-emprego não-agrícola em alguns países da OCDE**

<b>País</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>
<b>Eua</b>	10,45	6,94	7,26	7,51	6,55
<b>Canadá</b>	10,17	8,33	7,05	7,4	9,46
<b>Japão</b>	17,38	14,44	13,75	11,5	9,35
<b>México</b>	23,01	25,2	14,33	19,89	25,48
<b>Austrália</b>	11,01	10	12,73	12,34	11,72
<b>França</b>	16,9	12,71	10,71	9,32	8,06
<b>Itália</b>	20,6	18,97	19,2	22,24	23,21
<b>Holanda</b>	15,08	12,02	9,06	7,84	9,25
<b>Noruega</b>	10,14	8,61	6,53	6,12	4,83
<b>Espanha</b>	23,6	21,55	20,63	20,69	17,69
<b>Reino Unido</b>	5,89	6,27	7,11	12,41	10,83

Fonte: Parker (2004), coletando dados da OCDE

Esses números indicam que a tendência declinante do auto-emprego, observada até as décadas de 60 e 70, se reverteu e, nos últimos anos, o auto-emprego tem crescido a taxas levemente superiores ao crescimento dos empregos. Esse crescimento do auto-emprego, a partir dos anos 80, é confirmado também por Chahad e Cacciamali (2005) que, citando outros autores, ressaltam a emergência da flexibilização das formas de trabalho, que se tornaram mais presentes na economia a partir desse período, sendo um dos fatores responsáveis pelo crescimento do auto-emprego a partir de então. Outros autores, como De Goey (2004), citam a crise econômica que ocorreu ao longo dos anos 70, sacando milhares de postos de trabalho (assalariado) da economia, aumentando assim o desemprego e os custos de manutenção das políticas sociais. Simultaneamente a esse processo, houve o aumento expressivo das pequenas e médias empresas (PMEs) em muitos países, a partir dos anos 80, normalmente operadas por auto-empregados, como resposta a essa situação de desemprego crescente e redução de políticas sociais dos governos.

Conforme análise de Muller e Arum (2004), os estudos da OCDE indicaram que, entre 1979 e 1990, a taxa média de crescimento anual do auto-emprego foi de 2,3% contra 1,4% de crescimento médio anual do emprego

total, culminando num salto de 9,8% para 11,9% do número de auto-empregados, com relação ao total de pessoas empregadas, nos países da OCDE. A análise de Parker (2004) confirma essa tendência, mas, segundo o autor, nem todos os países da OCDE apresentaram crescimento significativo do auto-emprego a partir dos anos 70, ou seja, o crescimento não se deu de forma homogênea no bloco, conclusão semelhante à de Wennekens (2006). Observando os dados reproduzidos na tabela 1, verifica-se que em países como França, Japão e Noruega, não houve tendência de crescimento do auto-emprego, ao contrário, o percentual de auto-emprego vem caindo ao longo do tempo. Além desses países, também Austrália, Espanha, EUA e Reino Unido tiveram redução das taxas de auto-emprego no início dos anos 2000, com relação ao início dos anos 90, refletindo a possibilidade de uma reversão da tendência de crescimento do auto-emprego, observada nos anos 70, nos países da OCDE.

A OIT (2007a) aponta um crescimento na proporção de auto-empregados, com relação ao total de trabalhadores, nos países cobertos por seus estudos, abrangendo grande parte das economias do mundo, saltando de 30,8% do total da força de trabalho em 1996 para 33,0% em 2006, considerando-se apenas os trabalhadores por conta própria<sup>12</sup>, conforme tabela 2. Segundo a OIT, esse crescimento se deu de forma mais ampla nas economias não desenvolvidas e em desenvolvimento, mas também ocorreu de forma não homogênea, com regiões nas quais houve redução na proporção de auto-empregados no período analisado, como o Oriente Médio. Com relação às economias desenvolvidas, incluindo os países da OCDE, a análise da OIT chega a conclusões semelhantes às de Parker (2004) e Wennekens (2006), indicando uma redução da tendência de crescimento do auto-emprego entre o final da década passada e o início desta.

---

<sup>12</sup> Nos dados apresentados pela OIT (2007a), o total de empregadores contempla todos os empregadores da economia, e não apenas os auto-empregados, razão pela qual essa categoria foi desconsiderada dessa análise. Os trabalhadores familiares também foram desconsiderados da amostra, visto que os indivíduos dessa categoria guardam características tanto do auto-emprego quanto de outras formas de emprego, sendo classificados na zona cinzenta, conforme análise anterior. Os cooperados também foram desconsiderados, pois os dados para essa categoria não estão disponíveis para alguns países.

**Tabela 2 – Classificação dos trabalhadores pela ocupação, nos blocos analisados pela OIT**

Total (%)	Trabalhadores Assalariados		Empregadores		Trabalhadores Conta Própria		Trabalhadores familiares	
	1996	2006	1996	2006	1996	2006	1996	2006
<b>Taxas de Emprego por status</b>								
Mundo	43,1	46,9	3,4	2,9	30,8	33,0	22,7	17,2
Economias Desenvolvidas e UE	82,4	84,3	6,4	6,3	8,7	7,8	2,5	1,6
Europa Central, Sudeste e CEI	77,1	76,6	2,9	3,8	14,2	16,1	5,7	3,6
Leste da Ásia	32,4	42,6	2,8	1,2	33,4	38,2	31,4	18,0
Sudeste da Ásia e Pacífico	33,0	38,8	2,1	2,1	34,8	35,2	30,1	23,9
Sul da Ásia	17,1	20,8	1,5	1,0	45,6	47,4	35,8	30,8
América Latina e Caribe	64,4	62,7	4,4	4,7	24,5	27,1	6,7	5,5
Norte da África	54,4	58,3	7,9	9,6	17,7	16,2	20,0	15,9
África Subsaariana	20,6	22,9	3,1	3,0	49,1	48,7	27,2	25,4
Oriente Médio	58,5	61,5	3,9	5,2	28,6	22,6	9,0	10,6

Fonte: OIT (2007a)

CEI= Comunidade dos Estados Independentes

UE = União Européia.

Obs: inclui setor agrícola.

De forma geral, as taxas de auto-emprego das economias em desenvolvimento são superiores às encontradas nas economias desenvolvidas, conforme Parker (2004) e OIT (2007a), indicando alguma relação entre baixo desenvolvimento e auto-emprego. Muller e Arum (2004) ratificam essa análise, afirmando que a taxa média de auto-emprego não agrícola gira em torno de 10%, nos países mais desenvolvidos, mas pode atingir mais de 30% nos países asiáticos e do sul da Europa, números confirmados também pela OCDE (2000). Segundo alguns desses autores, uma das causas desse comportamento está associada à condição do mercado de trabalho nas economias não desenvolvidas, com taxa de desemprego maior e rendimento do trabalho assalariado menor, em comparação com as economias desenvolvidas. Uma análise mais detalhada dessas causas será feita no capítulo 2, em que serão tratados os determinantes do auto-emprego.

Analisando as evidências acima, pode-se concluir que o auto-emprego teve uma tendência declinante ao longo do século passado, mas que tal tendência se reverteu a partir dos anos 70, culminando no crescimento do auto-emprego até o início da década de 2000 em muitas nações. Contudo, essa tendência não ocorreu de forma uniforme pelo mundo, e diferentes blocos econômicos, desenvolvidos e em desenvolvimento, apresentaram diferentes estruturas e tendências para o auto-emprego, como pode ser observado na

tabela 2. Parker (2004) também ressalta a importância de uma análise mais profunda do auto-emprego, agrupando países com características comuns (desenvolvidos e em desenvolvimento) para que as tendências possam ser realmente compreendidas.

A partir de agora, serão detalhados os números e tendências mais recentes do auto-emprego nos países mais desenvolvidos, nos países emergentes e na América Latina, contribuindo para a criação de um panorama mais recente do auto-emprego que possa contribuir para o entendimento do comportamento dessa modalidade de trabalho.

### **1.3.1 Países Desenvolvidos**

O conceito de país desenvolvido, segundo o FMI (2006 e 2008), compreende as nações com altos índices de PIB per capita e de desenvolvimento humano, segundo a concepção do Fundo. Nessa definição estão incluídos os países do chamado G-7, grupo das sete economias com maior PIB, os países da Zona do Euro, as novas economias industrializadas da Ásia e outros países desenvolvidos. Os países do G-7 são EUA, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido e Canadá. Os países da Zona do Euro são Áustria, Bélgica, Chipre, Eslovênia, Espanha, Finlândia, Grécia, Holanda, Irlanda, Luxemburgo, Malta e Portugal, além de Alemanha, França e Itália, que também fazem parte do G-7. As economias desenvolvidas da Ásia são Hong Kong, Coreia, Cingapura e a província da Taiwan. E as demais economias desenvolvidas são Austrália, Dinamarca, Islândia, Israel, Noruega, Nova Zelândia, Suécia e Suíça.

Outras instituições utilizam conceitos bem semelhantes ao do FMI, sempre observando os índices de PIB per capita e de desenvolvimento humano, complementando a lista do FMI com países com os quais o Fundo não mantém relações ou não dispõe de muitas informações. A CIA (2008), órgão do governo norte-americano, inclui nessa lista países que não fazem parte do FMI, como Andorra, Ilhas Faroé, Liechtenstein, Mônaco e Vaticano, mas que são de pouca relevância para este estudo, dada a ausência de

informações mais completas e o pequeno impacto dessas economias no montante total analisado. A OIT (2007a) utiliza a mesma base de países desenvolvidos do FMI e da CIA, mas analisa esses países em conjunto com as demais nações da União Européia, ainda que nem todos os países da UE sejam considerados desenvolvidos, como a Hungria, a República Checa e a Eslováquia.

A maior parte dessas economias está incluída na relação de países membros da OCDE (2008), exceção feita a Cingapura, Eslovênia, Hong Kong, Israel e Taiwan, o que torna a OCDE uma boa fonte de informações sobre esses países. A inclusão da Taiwan na lista de economias desenvolvidas do FMI é questionada por autores, que consideram essa província como emergente. Por esse motivo, a Taiwan será incluída na lista de países emergentes, descrita logo abaixo.

Analisando os países desenvolvidos, através do relatório da OCDE (2000), verificamos a tendência de crescimento do auto-emprego, a partir dos anos 1970, na maioria dos países, como Austrália, Bélgica, Canadá, EUA, Finlândia, Islândia, Irlanda, Itália, Portugal, Reino Unido e Suécia. No entanto, segundo um estudo mais recente da própria OCDE (2008), o percentual de auto-emprego no bloco diminuiu no período compreendido entre 1993 e 2006, informação confirmada pelos dados disponíveis na tabela 2. Segundo a OIT (2007a), para o período de 1996 à 2006, houve uma contração de 8,7% para 7,8% do total de trabalhadores por conta-própria nos países desenvolvidos, englobando os países pertencentes à OCDE.

A tabela 3 apresenta os dados do percentual de auto-emprego com relação ao emprego civil (excluindo os trabalhadores militares), por país, segundo a OCDE<sup>13</sup> (2008). Com esses dados, é possível afirmar que, a exceção da Alemanha e Suécia, em todos os demais países, o percentual de auto-emprego em 2006 é menor do que o encontrado em 1990. A OIT (2007a) aponta também a Holanda e a Áustria como países nos quais proporção de auto-empregados obteve um leve crescimento no mesmo período, diferindo dos dados da OCDE. Contudo, em grande parte dos países analisados, o comportamento do auto-emprego foi semelhante, com maiores percentuais

---

<sup>13</sup> Da lista da OCDE foram removidos México, Polônia e Turquia, considerados países emergentes pela maioria dos autores, sendo tratados nesse bloco, no próximo item do capítulo.

encontrados ao longo dos anos 1990, e queda a partir do início dos anos 2000, indicando que a tendência de redução do auto-emprego nos países da OCDE é um fenômeno mais recente, iniciado no final dos anos 90. Isso pode ser comprovado analisando-se o total de auto-empregados dos países da OCDE, na tabela 3, com percentuais acima de 19% até 1997, e posterior redução, chegando ao mínimo de 16% em 2006.

Com relação às taxas de auto-emprego analisadas, os maiores valores encontram-se na Coreia e Grécia, com mais de 30% de auto-empregados em 2006. Por outro lado, há uma grande quantidade de países que apresentaram proporções bem menores: Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, França, Luxemburgo, Noruega e Suécia, todos com menos de 10% de auto-emprego no total da força de trabalho em 2006, dados comprovados também pela OIT (2007a). Isso reforça a idéia de que, à medida que a economia se torna mais desenvolvida, a tendência é de redução da participação do auto-emprego na economia, conforme análise de Parker (2004).

Dessa forma, é possível concluir que, nos países desenvolvidos, a tendência de crescimento do auto-emprego, chamada pela OCDE (2000) de renascimento parcial do auto-emprego, verificada até os anos 90, cessou ao longo dessa década em boa parte dos países do bloco. Nos países mais desenvolvidos, a Alemanha ainda é uma exceção a essa tendência, segundo Block e Sandner (2006), em parte devido à política do governo de incentivar a criação de novos empreendimentos geridos por auto-empregados. No entanto, de forma geral, é possível concluir que, apesar da tendência declinante, essa modalidade não desapareceu dessas economias. A tendência observada é de uma redução gradual e não uniforme do auto-emprego, visto que, em algumas nações, o percentual ainda é crescente, e em outras, a redução foi muito pequena, com valores atuais ainda superiores aos encontrados na década de 70.

Tabela 3 – Taxas de auto-emprego civil<sup>1</sup> anual, por país desenvolvido da OCDE

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Alemanha	10,9	9,8	10,1	10,4	10,6	10,7	10,8	10,9	11,0	10,8	11,0	11,1	11,2	11,4	12,1	12,4	12,2
Austrália	15,1	15,7	16,1	16,5	15,9	15,4	15,1	15,1	14,6	14,5	14,1	13,8	13,9	13,5	13,3	13,0	13,0
Áustria	14,2	13,9	13,4	13,1	13,8	14,4	14,0	13,6	13,7	13,4	13,1	13,2	13,1	12,8	12,8	13,3	13,6
Bélgica	18,1	18,3	18,4	18,9	18,9	18,8	18,8	18,6	18,2	17,8	14,8	15,0	15,0	15,0	14,9	14,7	14,7
Canadá	9,5	9,8	10,1	10,7	10,7	10,6	11,1	11,4	11,7	11,3	10,6	9,9	9,8	9,8	9,5	9,4	9,1
Coréia	39,5	37,3	37,3	37,9	37,1	36,8	36,7	36,8	38,3	37,6	36,8	36,7	36,0	34,9	34,0	33,6	32,8
Dinamarca	11,7	10,9	10,8	10,8	10,0	9,6	9,5	9,1	9,4	9,1	8,7	8,9	9,0	8,8	8,7	8,7	8,9
Espanha	25,9	25,2	25,7	26,0	25,9	25,2	24,7	23,5	22,7	21,3	20,2	19,8	19,0	18,3	18,1	18,2	17,9
EUA	8,8	9,0	8,7	8,8	8,8	8,5	8,4	8,2	7,9	7,7	7,4	7,4	7,2	7,6	7,6	7,5	7,4
Finlândia	15,6	15,3	15,7	16,0	16,3	15,6	15,3	14,9	14,3	14,0	13,7	13,0	12,9	12,9	12,8	12,7	12,9
França	13,2	12,7	12,2	11,7	11,3	10,8	10,4	10,1	9,8	9,5	9,2	8,9	8,8	8,8	8,9	9,0	9,0
Grécia	47,7	46,8	47,4	46,7	46,7	46,1	45,7	45,2	43,6	42,2	41,9	39,9	39,3	39,0	36,6	36,4	36,3
Holanda	11,6	11,2	11,1	11,6	12,3	12,4	12,5	12,6	11,8	11,3	12,0	11,5	11,6	11,5	11,2	11,0	11,0
Hungria			20,4	18,1	17,8	18,0	18,1	17,4	16,1	15,7	15,2	14,5	13,9	13,5	14,3	13,8	12,8
Irlanda	24,9	23,3	23,9	23,4	22,7	22,2	20,8	20,8	20,2	19,2	18,9	18,1	17,8	17,5	18,0	17,4	16,5
Islândia	15,1	20,3	19,3	18,0	18,4	19,7	18,2	17,7	17,9	17,7	18,0	16,9	16,6	13,9	14,1	14,2	14,7
Itália	28,7	28,6	28,6	28,9	29,0	29,3	29,3	29,1	29,1	28,6	28,5	28,2	27,7	27,5	28,4	27,0	26,7
Japão	22,4	21,2	20,2	19,1	18,7	18,3	17,7	17,5	17,3	17,2	16,6	15,9	15,4	15,1	14,9	14,7	13,8
Luxemburgo	9,1	8,6	8,5	8,3	8,4	8,4	8,3	8,2	8,0	7,7	7,4	7,1	6,9	6,8	6,7	6,6	6,4
Noruega	11,3	10,8	10,3	10,2	9,8	9,3	8,7	8,2	8,3	7,8	7,4	7,2	7,1	7,3	7,4	7,4	8,5
N. Zelândia	19,7	20,4	21,2	21,2	21,1	20,9	20,9	20,0	20,4	21,2	20,7	19,9	19,4	19,4	19,2	18,5	17,7
Portugal	29,4	30,6	25,7	26,3	27,7	27,9	28,6	28,9	28,1	27,0	26,1	26,8	26,6	26,7	25,9	25,1	24,1
Reino Unido	15,1	14,6	15,7	15,6	15,7	15,6	14,9	14,5	13,7	13,2	12,8	12,8	12,7	13,2	13,6	13,0	13,2
Suécia	9,2	9,1	9,8	10,8	11,1	11,2	11,0	10,8	10,6	10,6	10,3	10,0	9,8	9,6	9,9	9,8	10,0
Suiça		11,7	11,8	12,7	12,7	12,7	13,4	13,9	14,0	14,0	13,2	12,9	12,5	11,9	11,4	11,2	11,2
Total EU 15	18,0	17,1	17,2	17,2	17,3	17,2	17,0	16,8	16,5	16,0	15,8	15,7	15,5	15,6	15,9	15,6	14,2
Total OCDE	19,4	20,1	19,9	19,7	19,8	19,4	19,2	19,0	18,6	18,3	17,6	17,5	17,3	17,2	17,3	16,9	16,0

Fonte: OCDE (2008)

1 – Desconsiderando os postos de trabalho ocupados por militares.

Obs: inclui setor agrícola e trabalhadores familiares.



### 1.3.2 Países Emergentes

Os países chamados emergentes, de acordo com Guillén (2003) e Mankiw (2007), são África do Sul na África, México na América do Norte, Brasil na América do Sul, China, Índia, Malásia, Filipinas e Taiwan na Ásia, e Turquia na Europa. Além desses países, a Rússia, que faz parte do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), segundo definição do banco de investimentos Goldman Sachs (O'Neill et al, 2005), também é incluída na lista de países emergentes, além de Egito e Polônia, que são incluídos na lista dos dez *Big Emerging Markets* (BEM), segundo Garten (1997), utilizando o conceito da SSLIS<sup>14</sup>.

Esses países têm como característica comum uma base industrial que permite a continuação de seu desenvolvimento econômico, porém seus índices de desenvolvimento humano e de renda per capita ainda não atingiram os índices dos países considerados desenvolvidos. Dessa forma, eles encontram-se numa posição intermediária, buscando atingir o grau de desenvolvimento, mas ainda mantendo determinadas características que são encontradas apenas nos países não desenvolvidos. A partir desse panorama, os autores esperam que, dentro de algumas décadas, esses países possam ter índices de desenvolvimento econômico e Produto Interno Bruto (PIB) em níveis próximos aos encontrados nos países desenvolvidos, adquirindo uma importância fundamental para a economia global.

Com relação à situação do mercado de trabalho, em geral esses países possuem taxas médias de auto-emprego superiores às encontradas nos países desenvolvidos, conforme já citado, podendo ser observado nas tabelas 2 e 4. A exceção é da Rússia, que possui uma proporção de auto-empregados inferior a 10%, bem próxima à taxa encontrada nos países desenvolvidos, em parte explicada pelo fim da estrutura estatal criada pelo socialismo, que inibia a criação de novos empreendimentos, conforme Earle e Sakova (2000). As explicações para esse alto percentual encontrado nos países emergentes, segundo alguns autores como Parker (2004), estão centralizadas nas condições deterioradas do mercado de trabalho, com empregos assalariados em número insuficiente e desemprego, e restrições impostas pelo nível de

---

<sup>14</sup> *Social Science Libraries and Information Services da Yale University.*

pobreza, pela falta de infra-estrutura e ausência de políticas de crédito, características presentes em muitas economias não desenvolvidas.

No grupo dos países emergentes, da mesma forma que no grupo dos países desenvolvidos, pode ser verificada uma tendência de diminuição do percentual de auto-empregados na maioria dos países, exceto Índia, México e Taiwan, conforme a tabela 4. A partir da própria definição dos países emergentes, que relaciona sua condição à melhora dos índices econômicos e aproximação destes com relação aos países desenvolvidos, é possível supor que o auto-emprego tenha uma tendência declinante, visto que as taxas de auto-emprego tendem a se aproximar das encontradas nos países desenvolvidos, à medida que a situação econômica dos emergentes também se aproxime da encontrada nos países desenvolvidos. Contudo, essa hipótese, levantada por autores como Parker (2004), ainda não pôde ser comprovada com os dados disponíveis.

Tabela 4 – Taxas de auto-emprego anual nos principais países emergentes

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>África do Sul</b> <sup>a</sup>												17,8	18,2	17,4			
<b>Brasil</b> <sup>b</sup>	28,0		31,5	31,1		32,2	31,2	19,7	20,1	20,3		30,5	30,6	30,9	30,2		
<b>China</b> <sup>1</sup>												53,4	51,8	48,8	45,8	48,2	52,0
<b>Egito</b> <sup>c</sup>				30,0	29,8	29,6	27,5	27,2	28,1	27,5	28,5	29,2	29,4	30,0	29,5	27,0	
<b>Filipinas</b>												37,4	38,5	37,4	36,7	37,0	36,4
<b>Índia</b> <sup>2</sup>				38,8						39,3					43,3		
<b>Malásia</b>						20,7	21,0	19,5	20,6	19,1	20,1	19,5	18,5	18,9			
<b>México</b> <sup>d</sup>	25,6	31,6	32,4	30,9	31,7	29,8	28,9	29,3	28,4	28,3	27,8	28,5	28,6	29,0	28,9	28,3	27,6
<b>Polônia</b> <sup>e</sup>	27,2	30,0	23,7	24,4	24,9	23,7	23,3	23,1	22,4	22,6	22,4	22,8	22,7	21,8	21,2	20,5	19,9
<b>Rússia</b>			7,9	6,4	6,6	6,7	6,1	4,6	4,5	10,7	9,9	8,0	7,7	7,3	7,5	7,7	7,5
<b>Taiwan</b> <sup>f</sup>	31,0	31,5	30,4	31,4	31,2	33,1	33,4	32,0	33,7	34,6	33,5	34,9	34,4	34,9	34,0	34,8	34,8
<b>Turquia</b> <sup>g</sup>	30,9	29,8	30,5	30,6	30,3	30,0	28,8	29,8	29,8	29,2	29,8	30,2	29,4	29,8	29,4	29,8	28,9

Fonte: OIT (2007a) para todos os países, exceto China e Índia.

Notas: as quebras referem-se a quebras estruturais na série, de acordo com a OCDE. Para mais detalhes sobre cada quebra, ver OCDE (2008)

a – quebra da série em 2003

b – quebra da série em 1997 e 2001

c – quebra da série em 1994, 1996 e 1997

d – quebra da série de 1991 a 1995 e 2005

e – quebra da série em 1993

f – quebra da série em 2001

g – quebra da série em 1998 e 2000

Obs:

1 – Fonte OCDE (2008)

2 – Fontes Índia (2006), apenas auto-emprego Urbano.

### 1.3.3 América Latina

Com relação à América Latina, as condições econômicas dos países, em sua maioria não desenvolvidos, refletiu-se nas taxas de auto-emprego encontradas pela OIT (2007a), em média superiores às economias desenvolvidas. Segundo a instituição, a proporção de trabalhadores por conta própria, a principal componente do auto-emprego, cresceu de 24,5% em 1996 para 27,1% em 2006 na América Latina e Caribe, conforme tabela 2, tendência distinta da ocorrida nas economias desenvolvidas. Ainda de acordo com a OIT, a América Latina obteve melhorias na produtividade agrícola, com redução nos postos de trabalho rurais, e conseqüente migração do trabalho rural para o urbano, uma das causas do incremento do auto-emprego urbano, refletido nos números analisados.

Na região, segundo a tabela 5, alguns países se destacam com percentuais de auto-emprego mais baixos, como é o caso da Argentina, Belize, Chile e Uruguai, todos com percentuais inferiores a 30% em 2006. Desses países, a Argentina foi o único país que apresentou redução no montante de auto-emprego no período selecionado, caindo de 29,6% para 23,1% entre 1990 e 2006. Na outra ponta da tabela destacam-se Bolívia, Colômbia e Paraguai, todos com percentuais acima de 40% no último ano com dados disponíveis, 2002, 2006 e 2003, respectivamente, e com valores maiores no final da série, com relação aos observados no início da mesma <sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Os valores para alguns desses países, no entanto, são discutíveis, já que as quebras das séries na Colômbia, em 2001, e no Paraguai, em 1997, representaram grandes saltos no montante total do auto-emprego.

Tabela 5 – Taxas de auto-emprego anual na América Latina

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Argentina</b> <sup>a</sup>	29,6	28,7	28,6	29,9	28,2	27,9	27,5	26,7	26,5	26,2	26,4	27,1	27,2	24,6	24,5	24,3	23,1
<b>Belize</b> <sup>b</sup>				26,4	26	27,7	30	31,1	29,1	31,5						26,7	
<b>Bolívia</b> <sup>c</sup>	38,3	37,5	39,2	36,4	37,7	37,9	40,3	43,6		43,6	42,7	41,9	44,4				
<b>Chile</b> <sup>d</sup>	25,2	27,5	25	27,1	24,8	27,6	27,3	27,2	28,4	28,5	28,2	29,4	29,4	29,7	29,6	27,8	27
<b>Colômbia</b> <sup>e</sup>		31,8	30,7	30,3	29,2	32,8	32,5	33,9	34,9	37	38	44,8	44,2	43,9	45,4	43,3	42,3
<b>Costa Rica</b>	24,8	26	24,5	24,5	24,7	24,9	25,6	27	25,8	26,1	26,7	28,3	28,6	27,9	28,9	26,3	27,1
<b>Equador</b>	34,5	34,6	37	36,9	35,7	34,9	36,2	36	34,8	35	34,5	33,9	36,5	34,3	35,2	34,3	33,3
<b>El Salvador</b> <sup>f</sup>				33,9	36,5	34,4	33,2	34,5	30,6	31,3	35,2	32,2	34,8	32,7	32,4	33,3	30,6
<b>Guatemala</b> <sup>g</sup>					36,5				37,2		35,4		37,9				
<b>Honduras</b> <sup>h</sup>	40,1	42,3	40,1		40,8	41,1	41,1	41,4	40,6	40,2		42,5	41,2	43,9	39,8	39,2	
<b>Nicarágua</b> <sup>i</sup>				40,7		36,3	36,9	35	35,4	36,1	36,1	36,6	37,7				
<b>Panamá</b>		32,1	30,4	29	28	28,5	28,9	30,3	30	30,6	30,7	30,1	31,6	31,7	31,1	31,3	30,2
<b>Paraguai</b> <sup>j</sup>	31,7	31,9	30,6	29,4	35		37	44,8	42,8	41,7	44,4	42,9	43,8	44,9			
<b>Peru</b> <sup>k</sup>	35,6	37,4	38,4	35,5	35,9	36,3	40,8	42,9	39,8	41,8	41,9	43,1	40,2	38,8	38,9	37,1	35,6
<b>Uruguai</b> <sup>l</sup>									25,4	25,8	25,5	27,4	30,9	28,5		27,3	27,9
<b>Venezuela</b> <sup>m</sup>					36,8	36,7	37,4	35,3	38,2	38,7	40,3	38,6	42,2	43,4			39,9

Fonte: OIT (2007a)

Notas: as quebras referem-se a quebras estruturais na série. Para mais detalhes sobre cada quebra, ver OIT (2007a)

a – quebra da série em 1996, 2003 e 2006

b - quebra da série em 2005

c - quebra da série em 1996, 2001 e 2002

d - quebra da série entre 1991 e 1996, e 2006

e - quebra da série em 1992 e 2001

f - quebra da série em 1994 e 1995

g - quebra da série em 1998, 2000 e 2002

h - quebra da série em 1996, e entre 2001 e 2004

i - quebra da série entre 1999 e 2002

j - quebra da série em 1991, 1994, 1997, 1998, 2000, 2001 e 2002

k - quebra da série em 1996 e 2002

l - quebra da série em 2000 e 2006

m - quebra da série em 2002 e 2006

Obs: Não inclui Brasil e México, já contemplados na lista de países emergentes

Observando a tabela 5, é possível verificar que, na maior parte dos países da América Latina, o pico do auto-emprego ocorreu no final dos anos 90 e início dos anos 2000, comportamento semelhante ao dos países desenvolvidos, embora em alguns países latino-americanos, como Chile e Colômbia, o percentual encontrado nos anos de 2005 e 2006 ainda seja superior ao observado em 1990 e 1991. Assim, pode-se concluir que a taxa de auto-emprego apresenta tendência declinante em praticamente todos os países da amostra nos últimos anos da análise, de forma que, superadas as crises, como a da Rússia e da Argentina, ocorridas no final dos anos 90 e início dos anos 2000, a tendência observada é de redução da participação dos auto-empregados no total de trabalhadores dos países da América Latina.

Com as informações obtidas sobre as três regiões, bem como o panorama histórico delineado no começo desta seção, é possível concluir que houve um processo de ressurgimento do auto-emprego, a partir dos anos 70. Entretanto, esse processo ocorreu de forma variável entre os blocos de economias desenvolvidas e em desenvolvimento, resultando em diferentes taxas de auto-emprego, e também tendências distintas entre esses conjuntos de países. Mais ainda, os dados disponíveis demonstram que esse processo atingiu seu auge durante a década de 90 e início dos anos 2000, e de lá para cá o percentual de auto-emprego nas economias vem caindo, com intensidade variável, de acordo com a situação específica de cada bloco, com poucas exceções a essa regra. As explicações, tanto para o ressurgimento do auto-emprego nos anos 70 quanto para o ciclo que estamos atravessando, com provável inversão da tendência de crescimento do auto-emprego no mundo, passam pelas teorias e determinantes do auto-emprego, que serão estudados no capítulo a seguir.

## 2 TEORIAS DO AUTO-EMPREGO E ANÁLISE EMPÍRICA

### 2.1 Teorias do auto-emprego

Com o aumento da importância do auto-emprego na economia, diversos autores realizaram (e ainda realizam) estudos na tentativa de estabelecer relações entre o nível de auto-emprego e características particulares e ambiente social e econômico dos indivíduos que entram e saem dessa modalidade de emprego. Dessa forma, ao longo do tempo, surgiram diversas teorias sobre o auto-emprego, que visam explicar os fatores determinantes para a entrada e saída de pessoas do auto-emprego. Analisando todo o ciclo, desde os motivos que levam o indivíduo a migrar para o auto-emprego, até a sua duração, e possível retorno à condição de assalariado, as teorias do auto-emprego desempenham um papel fundamental de auxílio aos governos e entidades, na adoção de políticas que possam controlar o montante e a qualidade do auto-emprego nas economias.

Conforme Henrekson (2004), dentre as teorias do auto-emprego existentes, há duas que se destacam pelo seu grau de abrangência e poder explicativo, chamadas de teorias *push* e *pull* que, segundo o autor, foram utilizadas em muitos trabalhos anteriores, como o de Storey (1994). Essas duas teorias, também destacadas por Pamplona (2001) e Parker (2004), visam agrupar fatores que possam levar o indivíduo ao auto-emprego, de acordo com sua situação econômica, pré-disposição a essa modalidade e influência de fatores externos, incluindo as tendências mais recentes de flexibilização do mercado de trabalho. Segundo diversos autores, como Georgellis et al (2007), essas teorias são extremamente importantes não apenas para caracterizar a forma e o contexto econômico que levam o indivíduo ao auto-emprego, mas também para análise do sucesso e conseqüente duração do indivíduo no auto-emprego.

A teoria *pull*, segundo Pamplona (2001), Henrekson (2004) e Parker (2004), foi elaborada partindo de evidências que indicam uma perspectiva mais favorável ao indivíduo que se torna auto-empregado. Segundo os autores dessa vertente, as pessoas seriam “puxadas”, atraídas para o auto-emprego, a

partir das condições favoráveis da economia, e também por iniciativa própria, sendo possuidoras de certas habilidades necessárias ao sucesso na condição de auto-empregado. Além disso, conforme Pamplona (2001), o auto-emprego, sob essa ótica, serve como resposta à dinâmica e flexibilização do mercado de trabalho ocorrida recentemente, atuando como fonte de geração de empregos e de crescimento econômico. Silva (2008) caracteriza a teoria *pull* por um movimento voluntário dos indivíduos em direção ao auto-emprego, representando uma tendência cultural contemporânea.

De acordo a teoria *pull*, o auto-empregado é um indivíduo que verifica a existência de uma boa oportunidade para aumentar seu rendimento e possui a disposição necessária para estabelecer um negócio próprio, geralmente com recompensas superiores às de um empregado assalariado, em sua percepção. Nessa visão, o auto-emprego é visto como fator positivo para o crescimento econômico, aliando flexibilidade e autonomia à dinâmica existente no mercado de trabalho, com boas possibilidades de sucesso e maiores ganhos. Determinadas características do auto-emprego também exercem poder de atração, como o fato de o indivíduo ter controle sobre seu tempo de trabalho e também efetuar a gestão das próprias tarefas de forma independente. Outros autores, como Pamplona (2001), citam também os chamados estímulos à oferta, que são alguns incentivos oferecidos aos produtores pelo governo, como a redução de impostos, facilidades para contratação e demissão, e também revigoração do “espírito empreendedor”, que ampliam esse poder de atração do auto-emprego sobre os indivíduos.

Já a teoria *push* foi construída com perspectivas mais pessimistas sobre a situação do auto-emprego, associado à crise do assalariamento e precarização do trabalho, com a diminuição da quantidade e qualidade de empregos assalariados, conforme Pamplona (2001), Henrekson (2004) e Parker (2004). Nessa vertente, a migração para o auto-emprego se deve às dificuldades para se conseguir um emprego, servindo como alternativa temporária ao desemprego, até que se consiga um trabalho melhor. O trabalhador é ‘empurrado’ para o auto-emprego, dada a ausência de melhores oportunidades no mercado de trabalho, sendo essa uma opção pior que o emprego assalariado, mas melhor que a ausência de emprego, já que o indivíduo não consegue encontrar um ocupação assalariada.



Essa visão mais crítica da teoria *push* encara o auto-emprego como conseqüência de problemas estruturais e condições circunstanciais da economia, por exemplo, o auto-emprego serviria como alternativa de sobrevivência a um desemprego prolongado, ou estrutural, ou mesmo a uma recessão econômica. De acordo com Silva (2008), alguns dos fatores que empurrariam os indivíduos ao auto-emprego, segundo essa teoria, seriam a globalização e o grande número de projetos de *downsizing* nas empresas, ocorridos nos últimos anos. Nessa vertente, a alternativa do auto-emprego não representa uma possibilidade real de ganhos, sendo possível que o rendimento do trabalhador dessa modalidade seja bem inferior ao rendimento do trabalhador assalariado. Sob esse ponto de vista, o efeito do auto-emprego poderia ser temporário, já que, com a melhoria das condições econômicas e a disponibilização de um maior número de vagas para assalariados, o indivíduo nessa situação possa buscar uma recolocação fora do auto-emprego. Segundo Pamplona (2001), o indivíduo nessa situação não precisaria ter “habilidades especiais”, com relação a um assalariado, para se tornar auto-empregado, necessitando apenas de um “empurrão”, propiciado pelas condições particulares em que se encontra.

Mais recentemente, alguns autores criaram variações das teorias *push* e *pull* originais, aplicando-as a determinados contextos e situações econômicas, elaborando explicações particulares para as evidências encontradas. Essas vertentes das teorias nada mais são do que simplificações dos efeitos de cada uma das teorias originais, porém, concentrando tais efeitos em poucas variáveis, de modo que as explicações dos fenômenos que levam o indivíduo ao auto-emprego possam estar concentradas nos fatores mais relevantes.

Perulli (2003), Parker (2004), Parker e Robson (2004), Aidis et al (2007) e Georgellis et al (2007), condicionando essas duas teorias ao efeito imposto pelo desemprego na economia, relacionaram a teoria *push* a situações de recessão e desemprego, e a teoria *pull* a situações de crescimento econômico, com efeitos conflitantes. Os autores afirmam que, no chamado efeito “***recession-push***”, o desemprego reduz o ganho médio do trabalhador assalariado, pela pressão exercida sobre os salários, dado o contingente de trabalhadores que estão à procura de postos assalariados, incentivando a busca do auto-emprego. O tempo médio gasto na procura de um novo posto de

trabalho cresce, como conseqüência da redução do número de vagas ofertadas e da maior concorrência na busca por essas vagas, também influenciando a migração de indivíduos para o auto-emprego. Um efeito secundário, mas também importante, segundo os autores, é a maior disponibilidade de “equipamentos de segunda-mão” no mercado, resultado do fechamento de firmas provocado pela recessão, que incentivam o auto-emprego pela redução de custos na montagem do negócio próprio. Como conclusão principal dessa teoria, o aumento do desemprego exerce um impacto positivo no auto-emprego, contribuindo para seu crescimento.

Com relação ao efeito “*prosperity-pull*” (também chamado “*entrepreneurial-pull*”), os autores afirmam que bons níveis de crescimento econômico levam a maiores ganhos das empresas, e conseqüentemente despertam o interesse dos indivíduos pelo empreendedorismo, alavancando o auto-emprego. Porém, sob essa ótica, uma alta taxa de desemprego reduz a demanda por bens e serviços, reduzindo também a renda e a disponibilidade de capital para o auto-empregado, incentivando a migração para fora do auto-emprego. O risco do empreendimento é maior, elevando a probabilidade de insucesso e falência de empresas, e também há menores possibilidades de retorno ao trabalho assalariado, dada a situação de desemprego existente com redução no número de vagas ofertadas, aspectos que contribuem para que o indivíduo assalariado opte por não migrar para o auto-emprego. Segundo Glocker e Steiner (2007), uma situação de taxas de desemprego elevadas também pode provocar restrições ao crédito, criando expectativas negativas para o sucesso do auto-empregado. Em contraste ao efeito “*recession-push*”, em que o desemprego impulsiona o auto-emprego, o “*prosperity-pull*” estabelece uma relação negativa entre essas duas variáveis, de forma que o desemprego seja um forte obstáculo à migração para o auto-emprego. Contudo, a literatura sugere que o resultado esperado seja um efeito líquido, resultante da ação dessas duas teorias sobre a economia, já que os dois efeitos podem ocorrer simultaneamente na economia.

Alguns autores, como Earle e Sakova (2000), Huijgen (2000) e Pietrobelli et al (2004), destacam a relação existente entre auto-emprego e empreendedorismo, com o empreendedor sendo um indivíduo disposto a utilizar suas habilidades para obter rendimentos superiores ao de um emprego

assalariado, ao contrário do auto-empregado, que visa apenas sua sobrevivência e um retorno ao trabalho assalariado assim que possível. Earle e Sakova definem muito claramente a condição do empreendedor dentro do auto-emprego:

De um lado, o auto-empregado pode ser um homem de negócios de sucesso, explorando novas oportunidades e inventando novos produtos, processos produtivos ou métodos de distribuição. E no outro extremo, o status de auto-empregado pode ser resultado de um recurso forçado a um setor residual, no qual os rendimentos e atividades dos indivíduos diferem pouco daqueles que estão desempregados. (EARLE; SAKOVA, 2000, p.2, tradução nossa)

Balkin (1989) e Parker (2004), citando diversos autores, também analisam essa vertente de teorias que relacionam o auto-emprego ao empreendedorismo, ligadas ao efeito “*entrepreneurial-pull*”, com algumas linhas de pesquisa importantes: Knight (1921), que destaca o papel da incerteza e a importância da auto-confiança do empreendedor para enfrentar essa incerteza; Schumpeter (1934) com a teoria da inovação, através da introdução de um novo produto, nova tecnologia, novo mercado, nova fonte de materiais ou novo tipo de negócio, impulsionando os indivíduos com essa visão a criarem seu próprio negócio e, conseqüentemente, migrarem para o auto-emprego; Kirzner (1973) e Leibenstein (1978), que ressaltam a visão necessária ao empreendedor, para aproveitamento de brechas deixadas pelas organizações menos eficientes; Lucas (1978), afirmando que os indivíduos possuem “diferentes montantes de habilidade empreendedora”, e aqueles com mais habilidade se tornam empreendedores primeiro; e Casson (1982), que destaca a habilidade e percepção do empreendedor na coordenação dos recursos e esforços de produção, de formas diferentes das utilizadas usualmente, obtendo vantagens.

No entanto, muitas teorias sobre o empreendedorismo não tratam diretamente do auto-emprego, por focarem apenas uma parcela dos auto-empregados, na citação de Earle e Sakova (2000), apenas a parcela dos ‘homens de negócio de sucesso’. Além do mais, muitos autores confundem o auto-emprego com o empreendedorismo, conforme relatado por Parker (2004), quando, na verdade, já foi visto que muitos dos indivíduos que migram para essa modalidade não necessariamente se tornam “empreendedores”. Por esse

motivo, as teorias que tratam exclusivamente do empreendedorismo não serão tratadas diretamente neste trabalho. Uma referência recente e interessante sobre as teorias voltadas ao empreendedorismo pode ser obtida no capítulo 2 do livro de Parker (2004).

Apesar da predominância das teorias *push* e *pull* na literatura sobre o auto-emprego, alguns autores evidenciam a importância de outras teorias na explicação da dinâmica mais recente do mercado de trabalho, que exercem influência no auto-emprego. Goodchild et al (2003) caracterizam a chamada **teoria das mudanças estruturais** como uma linha de pensamento que identifica a influência das recentes mudanças econômicas na dinâmica do auto-emprego, também descrita por Matkovic (2004). Segundo os autores, as modificações de longo prazo nos padrões de consumo estão relacionadas ao aumento na demanda por serviços, criando oportunidades para o surgimento de pequenas empresas e de trabalhadores autônomos, culminando no crescimento do auto-emprego. Além disso, o processo de desenvolvimento econômico contínuo recente afeta o mercado de trabalho, impondo modificações nos padrões de emprego, com destaque para a flexibilização das relações de trabalho, que geram certo grau de demanda por auto-empregados.

De forma semelhante, segundo Goodchild et al (2003) e Parker (2004), **as novas tecnologias** alteram a composição setorial das economias, criando novas oportunidades para o auto-emprego. Parker afirma que, em setores como TI (Tecnologia da Informação) e telecomunicações, a demanda por serviços que são intensivos em trabalho favorece as pequenas firmas, pelo baixo requerimento de capital físico e grande necessidade de capital humano. Para Goodchild et al, a externalização de algumas funções, relacionadas às novas tecnologias e necessárias aos empreendimentos, pode criar oportunidades para o auto-emprego, como no caso dos setores de multimídia e entretenimento. Contudo, Goodchild et al ressaltam que pode ocorrer o efeito inverso, ou seja, a internalização de algumas funções, antes realizadas por auto-empregados, de forma que o impacto das novas tecnologias no auto-emprego possa variar, de acordo com a situação na qual cada economia se encontra. Parker também afirma que a extensão dos impactos das novas tecnologias no auto-emprego ainda é incerta, já que poucas evidências desses efeitos são encontradas nos estudos disponíveis.

Matkovic (2004) cita também outras teorias do auto-emprego, ligadas às modificações recentes na estrutura capitalista de produção, relacionando os principais autores em cada uma delas: sociedades pós-industrial e da informação (*post-industrial society* e *information society*); as firmas flexíveis; a especialização flexível; as teorias das mudanças estruturais, já descrita acima; e as teorias das mudanças institucionais.

As teorias das sociedades pós-industrial e da informação analisam o papel do conhecimento e manuseio de informações na criação de valor para as empresas, principalmente no crescente setor de serviços, onde tais características se tornam cada vez mais fundamentais ao sucesso do negócio. Segundo autores citados por Matkovic (2004), como Bell (1974), Reich (1992) e Castells (1996), a mudança na estrutura para esses setores é benéfica para o auto-emprego. Em primeiro lugar, porque em grande parte desses setores, o auto-emprego predomina, de tal sorte que um crescimento nesses setores pode ocasionar aumento na taxa de auto-emprego, criando oportunidades para novos indivíduos. E em segundo lugar, nesses setores não há a predominância de grandes firmas, sendo destacadas as vantagens características das empresas pequenas, como maior flexibilidade, maior conhecimento profissional e boa capacidade de adaptação aos avanços das tecnologias da informação e da comunicação.

A teoria da firmas flexíveis, segundo Atkinson (1984) e Hakim (1987), citados por Matkovic (2004), é oriunda da reorganização industrial baseada na flexibilização das relações trabalhistas na economia. Esse fenômeno recente induz as empresas a realizarem processos de reestruturação produtiva, como o *downsizing*, subcontratação ou *outsourcing*, em partes do negócio não essenciais às firmas. Dessa maneira, conforme os autores, surgem oportunidades para o provimento de bens e serviços, em grande parte fornecidos por auto-empregados.

O modelo da especialização flexível, segundo Matkovic (2004) e Pamplona (2001), citando Piore e Sabel (1984 e 1990), ressalta a importância das pequenas firmas e da produção artesanal no mercado de produtos diferenciáveis. Segundo a análise dos autores, a produção industrial capitalista pode ser dividida em dois tipos de modelos, um voltado para a produção em massa, de produtos padronizados, e outro baseado na produção de bens

customizados, com diferenciais que atendam necessidades diferentes de consumidores distintos. Segundo Matkovic, em complemento à produção em massa de grandes empresas, as pequenas empresas criadas por trabalhadores autônomos podem alterar seus produtos e processos de forma mais simples, respondendo com mais agilidade às demandas e inovações constantes requeridas pelo mercado. Pamplona ressalta as características necessárias à produção flexível, compostas por equipamentos flexíveis e polivalentes, e certo grau de qualificação no trabalho. Contudo, segundo Matkovic, Piore e Sabel afirmam que também as grandes firmas, cada vez mais, estão aptas a alterar suas estruturas produtivas para o modelo da especialização flexível e, nessa situação, o auto-emprego pode surgir como fornecedor de certos produtos e serviços que necessitam de maior flexibilidade.

As teorias das mudanças institucionais exercem papel fundamental na criação e destruição de oportunidades para o estabelecimento do auto-emprego. Segundo os autores citados por Matkovic (2004), como Blanchflower (2000), Arum et al (2000), Williams (1999) e Aronson (1987), no lado institucional, o auto-emprego é afetado pela legislação existente sobre as pequenas firmas, que podem criar incentivos legais para o estabelecimento de negócios próprios, como ocorreu na Alemanha nos últimos anos. E também pelo lado institucional, as legislações trabalhistas e de proteção social, com suas respectivas taxas e encargos, também exercem influência sobre o auto-emprego, já que altos encargos na contratação de trabalhadores assalariados reduzem incentivos a novas contratações, criando oportunidades para o auto-emprego.

Em um estudo muito importante sobre o auto-emprego, Balkin (1989) analisou diversas linhas de pesquisa das teorias relacionadas ao auto-emprego e seus determinantes, não apenas com fatores exclusivamente econômicos, mas também com relação a fatores sociais e psicológicos. Uma das vertentes está ligada ao capital humano, de forma que os indivíduos façam suas escolhas no mercado de trabalho visando a maximização de seus rendimentos. Diversos autores são citados e seus estudos são analisados por Balkin (1989): Long (1982) destacando as atitudes dos indivíduos, que selecionam para si o tipo de trabalho que lhes trará o maior valor presente de retorno, com a seleção do auto-emprego sendo feita a partir de benefícios fiscais e redução de

impostos; Borjas (1985), de forma semelhante, analisando o papel do rendimento esperado pelo indivíduo, que, *ceteris paribus*, escolhe o tipo de trabalho que lhe trará o maior *payoff*; Bearse (1984) ressaltando o fato de auto-empregados trabalharem sem os mesmos contratos de trabalho dos assalariados, assumindo os riscos de não receberem o pagamento sobre uma base regular; Fredland e Little (1985) afirmando que esses retornos recebidos pelos auto-empregados serão maiores porque há maiores riscos envolvidos em sua função, dada a mesma aversão a risco existente entre esses e os assalariados, destacando também o fato de que, pela hipótese da informação imperfeita, alguns assalariados acreditavam não receber de seus empregadores o rendimento pelo seu capital humano, que os patrões desconhecem, por essa razão migrando para o auto-emprego; e Lazear e Moore (1984), destacando o papel do auto-emprego em acabar com a desarmonia existente entre trabalhador e proprietário, já que, nessa modalidade, os dois se fundem num só indivíduo, porém com outros problemas, como as desvantagem comparativas da realização de muitas tarefas, que poderiam ser feitas por outros indivíduos de forma eficiente.

Parker (2004) confirma a existência de teorias que ligam o auto-emprego ao capital humano, através do estudo do impacto de determinadas características como idade, experiência e nível educacional, sobre a decisão para o auto-emprego. O autor relaciona uma série de estudos que evidenciam a importância desses fatores na migração de indivíduos para o auto-emprego, que serão estudados mais à frente, na seção que trata sobre os determinantes do auto-emprego.

Com relação às teorias psicológicas do auto-emprego, Balkin (1989) analisa estudos dos principais autores dessa vertente, que são: McClelland (1961), relacionando a perspectiva empreendedora à necessidade de conquistas, criada pelo indivíduo em sua infância, fazendo com que esses indivíduos priorizem mais a expansão e o crescimento do próprio negócio do que o lucro em si; Rotter (1966), destacando o forte sentimento do auto-empregado por estar sob seu próprio comando, não sendo manipulado nem controlado pelo ambiente externo, requisito importante para indivíduos que desejam um alto grau de autonomia; e Sexton e Bowman (1985), apresentando características comuns da personalidade dos auto-empregados, como

propensão moderada ao risco, habilidade para tolerar ambigüidades, necessidade de autonomia, dominância, independência e auto-estima.

Já as teorias sociológicas, citadas por Balkin (1989), estão focadas nos motivos de indivíduos se tornarem proprietários de seus próprios negócios, muitas vezes apoiados nas redes de relacionamentos sociais existentes (*social networks*), que fornecem as bases de informação e os benefícios necessários aos auto-empregados. Balkin cita, em sua obra, os estudos dos seguintes autores: Aldrich e Zimmer (1986) analisam relações sociais que estabelecem ligações entre empreendedores, recursos e oportunidades, como transmissão de informações, troca de bens e serviços, e expectativas comportamentais, criando fortes laços sociais entre indivíduos com relações passadas, resultando em confiança e cooperação mútuas com minimização de riscos; Casson (1982) ressalta que muitos auto-empregados adquirem o capital necessário ao início do negócio com familiares e amigos, principalmente pela confiança e conhecimento mútuos das duas partes, além do fato de que a proximidade da família auxilia na fiscalização do emprego do capital, e na opinião, caso algo dê errado no planejamento; Birley (1985) destaca que a família e os amigos também podem ser boas fontes de informações necessárias ao negócio, auxiliando na descoberta de fornecedores, mercados, e empregados; Kent et al. (1981) destacam que a importância da família se estende também como modelo, com o auto-empregado sendo influenciado por um membro da família que anteriormente abriu seu negócio e teve sucesso nessa empreitada.

Finalizando, as teorias que foram mencionadas nesta seção são consideradas as principais linhas de pensamento na explicação dos fatores determinantes do auto-emprego, considerando a maior parte dos aspectos dos quais se tem informação disponível. As teorias *push* e *pull* analisam aspectos econômicos que favorecem ou não a migração para o auto-emprego, tanto por fatores positivos (*pull*), que representam perspectivas de ganhos e sucesso no trabalho por conta própria, quanto negativos (*push*), que servem como escapatória a situações indesejadas no mercado de trabalho, como o desemprego. As variantes dessas teorias, como a *recession-push* e a *entrepreneurial-pull*, seguem a mesma linha de raciocínio das teorias principais, mas focam aspectos específicos, como desemprego e recessão, e suas conseqüências na explicação do auto-emprego.



Com relação aos movimentos mais recentes do mercado de trabalho, teorias como a das mudanças estruturais e institucionais, firmas flexíveis e especialização flexível, abordam aspectos dos principais movimentos ocorridos nos últimos anos, no âmbito produtivo. Tais teorias focam na importância adquirida pelo setor de serviços, responsável pelo emprego de grande parcela dos auto-empregados, como provedor de recursos às grandes firmas, notadamente nos serviços que não representam o foco principal do negócio nessas empresas. Pela análise dessas teorias, o recente processo de flexibilização, tanto no mercado de trabalho quanto na produção especializada, provoca uma redução no volume de assalariados e incremento na contratação de empresas prestadoras de serviço, em boa parte compostas de auto-empregados. As teorias das sociedades pós-industrial e da informação também seguem a mesma linha, valorizando o papel do conhecimento na criação de valor para as empresas, principalmente no setor de serviços.

E, por último, as teorias que ligam o auto-emprego ao capital humano, e também a fatores psicológicos e sociais, que analisam características próprias ou adquiridas pelos indivíduos, que podem impulsioná-los a essa modalidade. Nesse contexto, o indivíduo pode migrar para o auto-emprego tanto pela expectativa de maiores ganhos nessa modalidade, quanto por características como idade, nível educacional, experiência anterior da família nessa modalidade, ou influência de redes de relacionamento social que fornecem bases mais sólidas para o desenvolvimento do empreendimento próprio.

## ***2.2 Análise Empírica dos Determinantes do auto-emprego***

As tendências do auto-emprego, reveladas no capítulo 1, só podem ser compreendidas à luz da análise dos determinantes do auto-emprego, ou seja, dos fatores que impulsionam os indivíduos a buscarem uma ocupação como auto-empregados, ou mesmo a migrarem dessa modalidade para o emprego assalariado. Dessa maneira, com o auxílio das teorias descritas no item anterior, será possível a identificação dos fatores condicionantes mais

relevantes para o auto-emprego, e como tais determinantes se adequam às principais situações econômicas dos países selecionados para análise nesta seção.

Dentre os principais determinantes do auto-emprego estudados pela literatura, cabe fazer uma distinção entre duas categorias principais, com influência e impactos específicos sobre os trabalhadores. A categoria dos aspectos individuais engloba os fatores físicos, psicológicos e comportamentais dos indivíduos, que de algum modo afetam a decisão de se tornar um auto-empregado, seja por iniciativa própria ou por pressão de fatores externos da sociedade. Nessa categoria, estão listadas as características que podem ser observadas individualmente, naturais ou de domínio do próprio indivíduo, existentes independentemente do contexto em que ele se encontra. Dentre tais características, destacam-se o gênero, a idade, a raça ou etnia, o nível educacional, a predisposição transmitida por familiares (que já foram auto-empregados), as habilidades individuais e as atitudes e comportamentos.

Já a outra categoria, a dos aspectos coletivos, engloba fatores que extrapolam a dimensão do indivíduo, ou seja, composta por fatores e situações que afetam uma gama de indivíduos simultaneamente, sobre as quais o indivíduo não tem controle absoluto, ou tem pouco poder de manipulação. Nessa categoria estão incluídas muitas características oriundas do ambiente em que o indivíduo se encontra, relacionando-o primordialmente a aspectos econômicos e sociais. Nessa categoria as principais características são: o grau de desenvolvimento econômico do país, a situação macroeconômica vigente ou esperada (recessão, desemprego, crescimento), a legislação sobre a pequena empresa e acerca do mercado de trabalho, os incentivos legais, financeiros e sociais à montagem do empreendimento próprio, a estrutura setorial e distribuição ocupacional, o mercado de insumos e de seus produtos, e o grau de concorrência.

## **2.2.1 Aspectos individuais ou pessoais**

### **2.2.1.1 Gênero**

De acordo com Parker (2004), as mulheres são minoria no auto-emprego em todos os países desenvolvidos, em comparação aos homens. Segundo Huijgen (2000), as mulheres representavam cerca de 28% do total de auto-empregados e 44% do total de empregados assalariados na UE ao final da década passada. Contudo, a proporção dessas no total de auto-empregados cresceu com muita velocidade nos anos 70 e 80, principalmente nos EUA, onde o número de mulheres no auto-emprego dobrou nesse período, chegando a um terço do total dos auto-empregados em 1990. Pamplona (2001) destaca o crescimento da proporção das mulheres no auto-emprego dos países da OCDE, saltando de 24,1% em 1969 para 28,4% em 1986, mas, segundo o autor, e também Parker, o crescimento da proporção das mulheres não se deu uniformemente. Parker afirma que, na União Européia, esses valores variaram de 20%, no Reino Unido, Irlanda e Suécia, até 40% na Bélgica e Portugal, ao longo da década de 90.

Utilizando as mesmas fontes da OCDE, que são as pesquisas internas oficiais dos países, o European Observatory (2001) mostra tendências semelhantes ao final da década de 90: no Reino Unido, a proporção de mulheres no auto-emprego aumentou entre 1984 e 1997, saltando de 24,0% para 25,8%; na Espanha, entre 1987 e 1997, o salto foi de 24,2% para 26,4%; na Holanda, 22,8% em 1993 para 26,1% em 1997; Na Grécia, 13,8% em 1985 para 18,8% em 1997; Na França, 32,7% em 1975 para 34,4% em 1995; Na Bélgica, 25,9% em 1982 para 27,4% em 1994; e na Alemanha, entre 1991 e 1997, o número de mulheres auto-empregadas cresceu 23% contra crescimento de 14% dos homens auto-empregados no mesmo período.

**Tabela 6 – Percentuais de auto-emprego, por gênero, nos Países Desenvolvidos**

País	1996		2006	
	Fem	Masc	Fem	Masc
<b>Alemanha</b>	26,9%	73,1%	30,6%	69,4%
<b>Áustria</b>	34,4%	65,6%	34,9%	65,1%
<b>Bélgica</b>	27,7%	72,3%	28,7%	71,3%
<b>Dinamarca</b>	22,2%	77,8%	26,3%	73,7%
<b>Espanha</b>	26,3%	73,7%	29,1%	70,9%
<b>EUA</b>	37,2%	62,8%	37,0%	63,0%
<b>Finlândia</b>	32,1%	67,9%	31,0%	69,0%
<b>França</b>	34,0%	66,0%	27,2%	72,8% <sup>1</sup>
<b>Grécia</b>	20,8%	79,2%	27,5%	72,5%
<b>Holanda</b>	30,3%	69,7%	32,7%	67,3% <sup>1</sup>
<b>Hungria</b>	29,2%	70,8%	30,9%	69,1%
<b>Irlanda</b>	15,8%	84,2%	15,6%	84,4%
<b>Itália</b>	23,6%	76,4%	25,6%	74,4%
<b>Japão</b>	29,0%	71,0%	25,3%	74,7%
<b>Portugal</b>	41,0%	59,0%	41,7%	58,3%
<b>Reino Unido</b>	26,4%	73,6%	27,7%	72,3%

Fonte: OIT (2007a)

Notas:

1 - Dados de 2005

Dados mais recentes da OIT (2007a), disponíveis na tabela 6, demonstram que, nos países desenvolvidos, a proporção de mulheres auto-empregadas oscilou de forma não homogênea. Segundo a organização, o percentual de mulheres no total do auto-emprego decresceu levemente nos EUA e na Irlanda, e com maior intensidade na Finlândia, na França e no Japão. Nos demais países, o percentual de mulheres auto-empregadas cresceu, com destaque para a Alemanha, Dinamarca, Espanha, Grécia, Holanda e Itália, onde o crescimento foi mais forte.

Tabela 7 – Percentuais de auto-emprego, por gênero, na América Latina

País	1996		2006	
	Fem	Masc	Fem	Masc
Argentina	31,0%	69,0%	33,3%	66,7%
Belize	20,0%	80,0%	27,8%	72,2%
Bolívia	51,0%	49,0%	37,8%	62,2%
Chile	24,4%	75,6%	30,6%	69,4%
Colômbia	34,1%	65,9%	39,2%	60,8%
Costa Rica	21,2%	78,8%	30,6%	69,4%
Equador	35,3%	64,7%	41,5%	58,5%
El Salvador	44,9%	55,1%	51,4%	48,6%
Guatemala	43,9%	56,1%	37,2%	62,8%
Honduras	33,5%	66,5%	31,7%	68,3%
Nicarágua	46,1%	53,9%	45,5%	54,5%
Panamá	19,4%	80,6%	26,7%	73,3%
Paraguai	43,2%	56,8%	39,0%	61,0%
Peru	44,6%	55,4%	40,8%	59,2%
Uruguai	33,4%	66,6%	34,7%	65,3%
Venezuela	29,7%	70,3%	35,5%	64,5%

Fonte: OIT (2007a)

Tabela 8 – Percentuais de auto-emprego, por gênero, nos Países emergentes

País	1996		2006	
	Fem	Masc	Fem	Masc
África do Sul	51,3%	48,7%	50,9%	49,1%
Brasil	43,4%	56,6%	43,1%	56,9%
Egito	32,4%	67,6%	37,7%	62,3%
Filipinas	45,4%	54,6%	43,9%	56,1%
Malásia	36,9%	63,1%	36,6%	63,4%
México	41,9%	58,1%	45,2%	54,8%
Rússia	42,6%	57,4%	45,6%	54,4%
Taiwan	33,1%	66,9%	38,9%	61,1%
Turquia	18,3%	81,7%	29,6%	70,4%

Fonte: OIT (2007a)

Na América Latina, segundo dados da OIT (2007a), a proporção de mulheres no auto-emprego teve crescimento na maior parte dos países, a exceção de Bolívia, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Paraguai e Peru, como pode ser observado na tabela 7. Nos países emergentes, cujos dados estão disponíveis na tabela 8, foi verificado um movimento semelhante, com incremento na participação das mulheres significativo no Egito, México, Rússia, Taiwan e Turquia, um leve decréscimo no Brasil, Malásia e África do Sul, e um decréscimo maior nas Filipinas.

Os estudos de Pamplona (2001) e Parker (2004) afirmam que as mulheres auto-empregadas estão mais concentradas nos setores de serviços e comércio varejista, e menos concentradas nos setores da indústria manufatureira, do comércio atacadista e da indústria de construção, cuja predominância é masculina. Parker cita diversos estudos que analisam o impacto positivo do casamento e da existência de crianças pequenas (ou em idade escolar) na decisão do auto-emprego pelas mulheres. Esse impacto, segundo o autor, é parcialmente explicado pelos custos exigidos pelas crianças, com o auto-emprego oferecendo remuneração e flexibilidade à mulher, que pode conciliar seu trabalho com os horários de uma babá, por exemplo. No caso das mulheres casadas, Parker cita estudos que indicam a influência positiva de um marido auto-empregado na decisão da esposa em se tornar auto-empregada. No caso dos homens, Parker afirma que não há evidências que sugerem uma influência das variáveis ligadas à família na decisão de se tornar auto-empregado.

O crescimento na proporção de mulheres ocorrido ao longo dos anos 70, 80 e 90 pode ser consequência do aumento na participação das mulheres no mercado de trabalho, hipótese levantada por Pamplona (2001), mencionando o estudo de Aronson (1991). Segundo essa hipótese, as mulheres agora se sentem mais seguras em buscar o auto-emprego, graças a ampliação do seu capital humano proporcionado pela experiência profissional. Outra hipótese levantada está ligada a mudanças na estrutura setorial na economia, com a crescente terceirização, que facilita a entrada da mulher no auto-emprego, e também explica em parte a predominância das mulheres auto-empregadas nos setores de serviços e comércio varejista. As inovações tecnológicas também proporcionaram a flexibilidade desejada pela mulher auto-empregada, que pode trabalhar em casa e cuidar dos filhos pequenos ou em idade escolar, por exemplo.

Apesar do forte crescimento na proporção das mulheres auto-empregadas em grande parte dos países analisados, principalmente nas décadas de 70 e 80, há ainda, de forma geral, uma forte predominância do sexo masculino no auto-emprego, tanto nos países desenvolvidos quanto nos países em desenvolvimento e na América Latina.

### 2.2.1.2 Raça ou Etnia

Os grupos chamados de minoritários (*minorities*) por muitos autores, principalmente nos EUA, refletem uma característica peculiar do auto-emprego, que é a função de instrumento de aceitação dessas minorias no mercado de trabalho e na sociedade. Pamplona (2001), citando Fairlie e Meyer (1996), indica que esse recurso se mostrou importante para os chineses e japoneses, que foram bem sucedidos com essa estratégia. Parker (2004) ressalta a importância das origens dos imigrantes, que muitas vezes vêm de países com tradição no comércio, o que facilita o estabelecimento do negócio próprio, e também possuem menor aversão ao risco, demonstrada pela disposição em deixar seu país natal e migrar para outro país, muitas vezes, com cultura e tradições totalmente diferentes das que ele estava habituado. Parker destaca que muitos imigrantes ilegais encontram oportunidades para trabalharem como auto-empregados sem que sejam detectados pelas autoridades do país, e também optam por essa forma de trabalho devido a dificuldades na linguagem ou por discriminação do povo local.

Alguns dados levantados supõem que essas minorias desempenharam papel importante no crescimento da taxa geral de auto-emprego. Segundo Pamplona, entre 1975 e 1985, o número de auto-empregados não-brancos nos setores não-agrícolas dos EUA cresceu 64%, o dobro do crescimento geral registrado no auto-emprego. No entanto, entre os grupos minoritários, há grande variação no percentual de auto-emprego. Em 1990, nos EUA, apenas 2% das mulheres afro-americanas eram auto-empregadas, enquanto que o percentual das coreanas estava em 18,9%, e das brancas nativas 5,7%. Nesse mesmo ano, enquanto a taxa média de auto-emprego para os brancos nativos era de 10,1%, os coreanos atingiram cerca de 27,9%, e os afro-americanos apenas 4,4%.

Dados mais recentes de Blanchflower (2007), para os EUA, indicam que essas disparidades entre os grupos minoritários ainda se encontram presentes. Segundo o autor, em 2003, 3,4% das mulheres afro-americanas eram auto-empregadas, contra 5,3% das hispânicas, 7,5% das brancas nativas, 9,2% das mulheres asiáticas. Nesse mesmo ano, 7,2% dos homens afro-americanos eram auto-empregados, contra 8,1% dos hispânicos, 11,5% dos asiáticos e

14,1% dos brancos nativos. A análise de Blanchflower indica que as diferenças entre as taxas de auto-emprego dos afro-americanos e dos brancos nativos são devidas, em grande parte, à discriminação.

Parker sinaliza que as taxas de auto-emprego dos grupos étnicos minoritários afro-descendentes estão abaixo da média também no Reino Unido, indicando certo grau de discriminação contra esse grupo também nesse país. O autor aponta a existência da **hipótese de discriminação** contra as minorias nesses países, representada por uma barreira contra a entrada dos minoritários no emprego assalariado, dada pelos salários mais baixos oferecidos a esses indivíduos. Esse comportamento impulsionaria os integrantes dos grupos minoritários para o auto-emprego, com perspectivas de ganhos superiores aos do emprego assalariado. Parker afirma que a taxa média de auto-emprego dos demais grupos minoritários (não afro-descendentes) está acima da média geral, o que confirmaria a hipótese anterior, mas seria insuficiente para sustentá-la, dado que o percentual de auto-emprego entre os afro-descendentes está bem abaixo da média. Desse modo, uma resposta a esse problema seria a **hipótese da discriminação estatística**, que explicaria as diferenças entre os grupos minoritários. Segundo estudos citados pelo autor, os grupos de afro-descendentes estão mais suscetíveis a insucesso em seus empreendimentos, se instalando em setores de baixa-performance, cujas chances de insucesso são maiores que a média. O mesmo comportamento ocorre nos mercados de capitais, que, nos EUA, fornecem menos recursos aos afro-descendentes, e no Reino Unido, são mais escassos aos afro-descendentes caribenhos. O autor sinaliza também para uma possível **discriminação no consumo**, destacando hipóteses de outros autores sobre o assunto. Essa discriminação faz com que as etnias majoritárias optem por adquirir produtos que não sejam produzidos ou comercializados pelas etnias minoritárias, de forma que, para conseguirem vender seus produtos, os discriminados sejam obrigados a abaixar seus preços. Segundo estudos destacados por Parker, há evidências de que isso ocorra nos EUA, principalmente entre hispânicos e asiáticos.

Além dos fatores negativos da discriminação, Parker (2004) também aponta para características positivas às minorias étnicas. Os chamados “*enclaves étnicos*”, que são regiões geográficas em que determinado grupo



minoritário é predominante, suportam a comunidade economicamente, oferecendo benefícios para o estabelecimento de novos empreendimentos dessa etnia, como crédito e mercado consumidor. A questão cultural também é um fator importante para o auto-emprego, segundo o autor, que destaca a religião e a linguagem como aspectos positivos. Parker afirma que há uma relação entre religião e atitudes empreendedoras, como por exemplo, certas figuras do Islã e castas Hindus, com tradição na criação de seus próprios negócios, porém, com poucos estudos conclusivos a respeito desse assunto. Também há, por parte de alguns indivíduos das minorias étnicas, a dificuldade na compreensão da língua do país em que se encontram, restringindo a oferta de empregos assalariados e, conseqüentemente, favorecendo o auto-emprego, principalmente nos locais em que não ocorre o problema da língua, como nos enclaves étnicos.

A partir das evidências encontradas acima, compostas por efeitos que podem tanto impulsionar quanto reprimir a entrada de indivíduos de minorias étnicas no auto-emprego, não é possível se chegar a uma única conclusão, devido à heterogeneidade dos grupos minoritários. Contudo, pode se afirmar que, ao menos nos EUA e no Reino Unido, as minorias não afro-descendentes possuem maior chance de se tornarem auto-empregadas, do que os grupos étnicos majoritários, e os afro-descendentes possuem menor propensão ao auto-emprego do que os demais grupos, minoritários ou não.

### **2.2.1.3 Idade**

A idade é um aspecto muito ressaltado por diversos autores, na determinação do auto-emprego, servindo também como mensuração aproximada da experiência profissional do indivíduo<sup>16</sup>. Para análise do auto-emprego, os indivíduos normalmente são classificados em três grupos distintos: mais jovens, mais velhos e de meia idade.

Segundo Balkin (1989) e Parker (2004), os indivíduos mais jovens normalmente possuem limitações de capital físico e humano, requisitos

---

<sup>16</sup> Parker (2004) ressalta que alguns estudos calculam a experiência como idade menos tempo de estudo, o que pode ocasionar distorções nos dados.

necessários para criação de seu próprio negócio, o que diminui a probabilidade de se tornarem auto-empregados. Na análise dos autores, leva certo tempo até que um indivíduo desenvolva as habilidades necessárias ao sucesso de seu empreendimento, e para adquirir essa experiência, em alguns casos, o indivíduo deve trabalhar certo tempo em uma empresa já estabelecida e ligada ao mercado, seguindo a linha do *“learn by doing”*<sup>17</sup>. Parker destaca a existência de um tipo de capital humano que pode ser adquirido mais efetivamente após uma maior experiência de trabalho assalariado ou gerenciando outras pessoas. Contudo, os mais jovens possuem menos aversão a risco do que os mais velhos, e maior vigor físico, permitindo um maior esforço e uma alta intensidade de trabalho, características necessárias aos auto-empregados.

Balkin afirma que os indivíduos mais velhos tendem a migrar para o auto-emprego conforme se aproxima a idade da aposentadoria, e, utilizando a experiência adquirida, conseguem trabalhar um número menor de horas do que usualmente fazem os assalariados. Parker também destaca essa questão, ressaltando que alguns indivíduos evitam a aposentadoria compulsória por idade, do emprego assalariado, migrando para o auto-emprego. Também é destacada, pelos autores, a importância das redes de relacionamento social feitas durante toda a vida dos mais velhos, importantes fontes de oportunidades ao auto-emprego, conforme as idéias das teorias sociológicas do auto-emprego. Contudo, Balkin, Parker, e também Pamplona (2001) destacam que os mais velhos são mais avessos ao risco do que os mais jovens, e também possuem menos vigor físico, necessário ao empreendedor, que muitas vezes precisa trabalhar longas horas em seu empreendimento.

Já os indivíduos de meia-idade, segundo Parker e Pamplona, são os mais propensos a se tornarem auto-empregados, por terem disposição para trabalhar em longas jornadas, e também terem acumulado capital e experiência ao longo da carreira, fatores que oferecem maior segurança na decisão de se tornarem auto-empregados. Juntamente com os mais velhos, eles formam o grupo dos indivíduos com maior probabilidade de se tornarem auto-empregados, e os números obtidos confirmam essa tendência.

---

<sup>17</sup> O trabalho de Parker cita estudos indicando que a experiência do indivíduo como empregado é mais importante se for feita em empresas pequenas, com menos de 100 empregados, mais próximas do auto-emprego.

Utilizando como base estudos de Aronson (1991), Cowling (2000) e Reynolds et al. (2002), Parker afirma que a maior parte dos auto-empregados, nos EUA e Europa, é composta por indivíduos de meia-idade, entre 35 e 45 anos. Segundo o autor, na média, os auto-empregados são mais velhos do que os assalariados, informação também destacada por Pamplona (2001) e por Balkin (1989). Pamplona afirma que, em 1986, nos EUA, os auto-empregados tinham, em média, 43 anos de idade<sup>18</sup>, 10 anos a mais do que a média dos trabalhadores, e entre 1968-1987, no mesmo país, a taxa de entrada no auto-emprego para os indivíduos com idade entre 26 e 45 anos, e entre 61 e 65 anos, foi maior do que a média registrada para todos os trabalhadores.

Dados mais recentes apontam que essa tendência ainda se mantém. Segundo Clark et al (2008), na França, entre 1994 e 2001, a idade média dos auto-empregados era de 46,3 anos, contra 38,5 anos dos assalariados, e na Inglaterra, entre 1991 e 2005, era de 43,2 anos contra 38,0 anos dos assalariados. Para o conjunto de países da União Européia, Huijgen (2000) calcula as seguintes médias para o final da década de 90: 42,1 anos de idade, para os auto-empregados, e 37,5 anos para os assalariados. Com as informações da CPS norte-americana, Fairlie (2005) aponta que a média de idade dos auto-empregados dos EUA era de cerca de 40 anos, entre 1997 e 2001.

Com relação aos percentuais por idade, o European Observatory (2001) afirma que, em parte dos países da Europa, os percentuais de jovens (até 25 anos) no total de auto-empregados são pequenos: 4,9% na Espanha, em 1997; menos de 4% no Reino Unido, em 1997; e 1,5% na França, em 1995. Em contrapartida, os percentuais de indivíduos mais velhos no total de auto-empregados são bem altos: na Espanha, 45,4% dos auto-empregados tinham idade entre 46 e 64 anos, em 1997; no Reino Unido mais de 80% possuíam 44 anos ou mais, também em 1997; e na França, 68,2% tinham 40 anos ou mais, em 1995. Uma das exceções é a Itália, com 16,9% de jovens, entre 15 e 29 anos, e 30,3% de indivíduos acima de 50 anos no total de auto-empregados, em 1997. Blanckflower (2007), analisando dados recentes dos EUA, afirma que o percentual de auto-emprego é maior entre os indivíduos mais velhos do que

---

<sup>18</sup> A média de 43 anos de idade refere-se aos auto-empregados do sexo masculino, enquanto que, no sexo feminino, a idade média gira em torno de 41 anos.

entre os mais jovens. Isso é confirmado pelo estudo de Hippié (2004), afirmando que, em 2003, nos EUA, o percentual de auto-empregados com idade entre 16 e 24 anos era de 3,5% do total, enquanto que indivíduos entre 35 e 54 anos perfaziam mais de 53% do total de auto-empregados.

Parker afirma que a maior parte dos estudos que relacionam idade e auto-emprego apresenta como resultado uma relação positiva entre as duas variáveis, demonstrando que a probabilidade de se tornar auto-empregado cresce com o aumento na idade do indivíduo, o que foi apontado pela análise dos dados mencionados anteriormente. Contudo, a idade em que a tendência de migração ao auto-emprego começa a diminuir varia muito, de acordo com os incentivos de cada país à aposentadoria e ao estabelecimento do próprio negócio.

#### **2.2.1.4 Educação**

O nível de educação também é um fator de extrema importância na análise do auto-emprego, segundo Balkin (1989), Pamplona (2001) e Parker (2004). Uma boa parte dos autores afirma que altos níveis de educação aumentam a probabilidade de auto-emprego, e também melhoram o rendimento médio obtido pelo auto-empregado. Segundo Parker, indivíduos com mais educação normalmente se encontram em posições mais próximas do auto-emprego, como as ocupações gerenciais ou que requerem mais habilidade, e também são bem informados sobre as oportunidades de negócio disponíveis. Balkin destaca a relação positiva entre anos de educação e probabilidade de se tornar auto-empregado, nos trabalhos de Borjas (1986) e Bearse (1984), com explicações semelhantes às fornecidas por Parker.

Contudo, Parker ressalta três fatores importantes na análise da relação do nível de educação formal com o auto-emprego. Em um deles, o autor destaca o efeito de sinalização que o nível de educação formal do indivíduo exerce sobre o mercado de trabalho, sendo mais importante como fator de determinação na seleção dos trabalhadores do que como fornecedor de habilidades ao auto-empregado. Assim, há indícios de que o conhecimento específico na área necessária ao auto-empregado é mais relevante do que o

conhecimento geral, normalmente medido pelos anos estudos. Em outro fator, o autor afirma que a taxa de retorno da educação é maior entre os empregados assalariados do que entre os auto-empregados, possivelmente como resultado do efeito sinalização. E, por último, Parker leva à idéia de que a educação não é requisito importante para todas as ocupações, apresentando estudos que relacionam positivamente o nível de educação com o auto-emprego em serviços que requerem mais habilidade, e a existência de relações insignificantes ou negativas em setores que exigem menos habilidade, como os setores de construção, manufaturas e vendas.

Desse modo, se faz importante a distinção entre os diferentes tipos de indústrias na análise do papel da educação no auto-emprego, e também do tipo de educação recebida pelo indivíduo, muito embora, na média, a educação ainda exerça influência positiva na decisão de se tornar auto-empregado, ou seja, quanto maior o nível de educação, maior a chance de um indivíduo se tornar auto-empregado.

### **2.2.1.5 Rendimentos**

Um dos aspectos individuais importantes na determinação do auto-emprego é o comparativo entre o rendimento atual recebido pelo indivíduo assalariado e seu rendimento previsto, também como assalariado, com base em suas características ligadas ao capital humano, como idade e educação. Segundo autores como Parker (2004) e Andersson e Wadensjö (2006), a expectativa de maiores rendimentos no trabalho por conta própria, com relação ao trabalho assalariado, dadas as habilidades que o indivíduo possui ou acredita possuir, é um fator que pode favorecer a migração dos trabalhadores para o auto-emprego.

Parker (2004) destaca alguns estudos que relacionam o rendimento do trabalho assalariado com o rendimento do auto-emprego, e seu impacto na decisão do indivíduo se tornar auto-empregado. Segundo o autor, em alguns estudos do Reino Unido e Canadá, as evidências apontam para uma relação positiva existente entre o auto-emprego e a expectativa de maiores ganhos no auto-emprego, com relação ao trabalho assalariado, mas, nos EUA, os estudos

são inconclusivos. Segundo o autor, apesar da aparente relação positiva existente entre a propensão ao auto-emprego e a expectativa de ganhos mais robustos, é difícil mensurar os impactos dessa variável isoladamente.

Em um estudo mais recente, Andersson e Wadensjö verificaram o comportamento dos trabalhadores assalariados da Suécia, entre 1998 e 2002, calculando a razão entre a renda atual recebida e a esperada por esses, levando em conta características como políticas de salários dos empregadores, idade e educação, relacionando essas características à propensão desses indivíduos se tornarem auto-empregados. Utilizando a chamada equação de Mincer, eles observaram três grupos distintos: aqueles cujo rendimento esperado é maior do que o recebido atualmente, chamados de “*underpaid*” (subvalorizados); outros cujo rendimento esperado é menor do que o recebido, chamados de “*overpaid*” (sobrevalorizados); e os demais, em que o rendimento esperado e o recebido estão em patamares relativamente próximos.

Aplicando os fundamentos das teorias *push* e *pull*, Andersson e Wadensjö criaram hipóteses acerca do comportamento dos indivíduos em cada um dos grupos analisados, concluindo que os indivíduos dos dois primeiros grupos possuem maior probabilidade de se tornarem auto-empregados. No primeiro grupo, os indivíduos tendem a se tornar auto-empregados em uma reação de desapontamento com os baixos rendimentos recebidos do emprego assalariado, hipótese que, segundo os autores, estaria ligada à teoria *push*. Para os autores, há dois tipos de indivíduos nesse grupo. O primeiro tipo é composto pelos que possuem certas habilidades, mas não conseguem utilizá-las no emprego assalariado, por exemplo, não se sentindo confortáveis em ter um chefe, o que explicaria o rendimento abaixo do esperado. Dadas essas características, Andersson e Wadensjö afirmam que esses indivíduos podem ter uma boa performance como auto-empregados. O segundo tipo é composto pelos indivíduos que possuem poucas habilidades, tanto para o emprego assalariado quanto para o auto-emprego. A ausência de habilidades explica o rendimento abaixo da média, como assalariado, e também pode resultar em um possível resultado ruim como auto-empregado.

Já no segundo grupo, a hipótese é de que os indivíduos nessas condições possuem altos níveis de capital humano, que muitas vezes não são completamente reconhecidos pelos empregadores. Em determinadas políticas

salariais, que visam evitar conflitos causados por grandes diferenças nos rendimentos recebidos pelos trabalhadores, os indivíduos mais produtivos recebem uma remuneração que não expressa sua diferença de produtividade em relação aos seus parceiros menos habilidosos. Nesse sentido, para o indivíduo mais capacitado, o auto-emprego lhe traria expectativa de maiores ganhos, já que ele seria remunerado corretamente pelo seu grau de produtividade, mesmo que receba um rendimento acima da média como assalariado, caracterizando um aspecto relacionado à teoria *pull*.

Como resultado do experimento, Andersson e Wadensjo afirmaram que os dois grupos possuem alta representatividade no conjunto de auto-empregados, indicando que os assalariados que possuem remuneração diferente da prevista, dadas suas características ligadas ao capital humano, têm maior probabilidade de se tornarem auto-empregados. No entanto, os autores afirmam que os indivíduos sobrevalorizados (“*overpaid*”) têm performance e duração no auto-emprego significativamente superiores à dos subvalorizados (“*underpaid*”). Assim, segundo Andersson e Wadensjo, aspectos das duas teorias, *push* e *pull*, se confirmam nessa análise, muito embora os indivíduos que migrem ao auto-emprego pelas condições favoráveis, teoria *pull*, tenham maior probabilidade de sucesso.

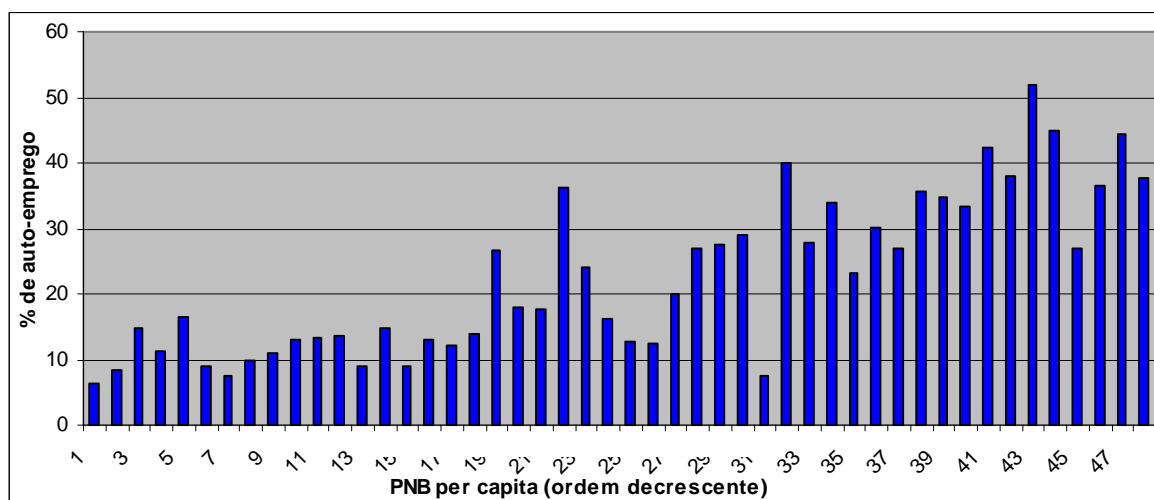
De forma geral, é possível concluir que, tanto para Andersson e Wadensjo (2006), quanto para Parker (2004), existe uma relação positiva entre a expectativa de maiores rendimentos no auto-emprego e a propensão do indivíduo se tornar auto-empregado. E, seguindo a definição de Andersson e Wadensjo, tanto os indivíduos sobrevalorizados (“*overpaid*”) quanto os subvalorizados (“*underpaid*”) são mais propensos a migrarem para o auto-emprego do que os demais indivíduos, cujo rendimento esperado é bem próximo ao rendimento recebido como assalariado.

## **2.2.2 Aspectos coletivos**

### **2.2.2.1 Grau de desenvolvimento do país**

Dentre os aspectos coletivos, um dos mais estudados pelos principais autores é o impacto do grau de desenvolvimento do país na taxa de auto-emprego. Conforme análise de Pamplona (2001) e de Parker (2004), entre outros autores, há indícios de que, à medida que a economia se torna mais desenvolvida, a tendência é de redução da participação do auto-emprego. Pamplona analisou a relação existente entre o grau de desenvolvimento dos países, medido pelo PNB per capita, e a taxa de auto-emprego na economia, encontrando uma forte relação entre as duas variáveis. Nesse estudo, utilizando dados de 1994, foi obtido um coeficiente de correlação de -0,87 entre as duas variáveis, indicando que pequenas proporções de auto-emprego geralmente estão associadas a altos valores de PNB per capita. Ainda no mesmo estudo, o autor cita Yamada (1996), que encontrou um coeficiente de correlação muito próximo ao seu, confirmando essa hipótese. No entanto, no capítulo anterior, foi descrita uma quebra na tendência de crescimento do auto-emprego entre o final dos anos 90 e o início dos anos 2000. Assim, faz-se necessária uma atualização dessa análise com dados mais recentes, verificando se os resultados obtidos também são observados mais recentemente.





**Gráfico 1 – Relação do auto-emprego e PIB per capita, observados em 2006, em ordem decrescente de PIB per capita**

Fontes: OIT (2007a) e OCDE (2008), para o auto-emprego, e FMI (2008), para PIB per capita.

**Relação dos Países do Gráfico 1**

1	Luxemburgo	17	Alemanha	33	Uruguai
2	Noruega	18	Japão	34	Brasil
3	Islândia	19	Itália	35	Argentina
4	Suíça	20	Espanha	36	Panamá
5	Irlanda	21	Nova Zelândia	37	Costa Rica
6	Dinamarca	22	Grécia	38	Peru
7	EUA	23	Portugal	39	Taiwan
8	Suécia	24	República Checa	40	Equador
9	Holanda	25	Hungria	41	Colômbia
10	Finlândia	26	República da Eslováquia	42	Guatemala
11	Reino Unido	27	Polônia	43	China
12	Áustria	28	Chile	44	Paraguai
13	Canadá	29	México	45	Egito
14	Bélgica	30	Turquia	46	Filipinas
15	França	31	Rússia	47	Bolívia
16	Austrália	32	Venezuela	48	Nicarágua

De acordo com os dados do FMI (2008) sobre o PIB mundial de 2006 e 2007, estima-se que, no bloco dos países da OCDE, estão concentradas mais de 75% das riquezas produzidas no mundo em 2007<sup>19</sup>. Somando o PIB dos países da OCDE ao de alguns países emergentes e da América Latina, mencionados neste estudo, chega-se a mais de 80% do total das riquezas do

<sup>19</sup> Segundo o FMI (2008), o PIB mundial em 2007 foi de cerca de US\$ 54,3 trilhões, com US\$ 38,3 trilhões (70,5%) nos países da OCDE citados neste trabalho. EUA, Japão, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Espanha e Canadá, juntos, perfazem US\$31,8 trilhões (58,6%) do total.

mundo, formando uma boa base para análise dessa relação entre desenvolvimento econômico e auto-emprego. Com os dados do PIB per capita e auto-emprego desses países, compilados no gráfico 1 acima, podemos chegar a conclusões semelhantes às obtida por Pamplona (2001) e Parker (2004), de que o grau de desenvolvimento possui uma relação inversa com a taxa de auto-emprego.

Enquanto Pamplona (2001) encontrou correlação negativa de 0,87, nosso estudo encontrou uma correlação também negativa, de 0,74. Contudo, o nosso estudo abrange um número maior de países, incluindo alguns países do antigo bloco socialista, que possuem taxas de auto-emprego mais baixas em decorrência da estrutura estatal criada pelo socialismo, que inibia a criação de novos empreendimentos<sup>20</sup>. Excluindo tais países da amostra (Rússia, República Checa, Eslováquia, Hungria e Polônia), a correlação vai para -0,84, um valor mais significativo e bem mais próximo do encontrado por Pamplona.

Dessa forma, ainda podemos afirmar que, quanto maior o grau de desenvolvimento de uma nação, medido pelo PIB per capita, menor é a taxa de auto-emprego que se espera encontrar em sua economia, ou seja, o grau de desenvolvimento do país tem uma relação negativa com o percentual de auto-emprego.

### **2.2.2.2 Situação Macroeconômica**

Um outro aspecto relevante na análise da dinâmica do auto-emprego é a situação macroeconômica do país, principalmente com relação ao nível de emprego e seu impacto na taxa de auto-emprego, para explicar a migração de indivíduos, tanto do emprego assalariado quanto do desemprego, para o auto-emprego. Segundo Parker (2004), uma das motivações desse tipo de análise vem da formulação de políticas econômicas pelos governos, que necessitam saber se incentivos ao auto-emprego podem reduzir o índice de desemprego,

---

<sup>20</sup> Alguns trabalhos, como o de Earle e Sakova (2000) e Parker (2004), ressaltam as características singulares dos países do bloco socialista que inibiam a iniciativa ao auto-emprego, como a economia central planejada, os preços e salários fixos, e as restrições na contratação de mão-de-obra e obtenção de capital. Por essa razão, optamos por remover esses países do cálculo da correlação, obtendo resultados mais significativos. Não nos aprofundaremos na análise dessas economias, mas aos interessados, sugerimos como ponto de partida os dois trabalhos citados acima.

tanto pela migração do desempregado para o auto-emprego quanto pela contratação de trabalhadores pelos auto-empregados, ou apenas provocar um aumento do fluxo do emprego assalariado em direção ao auto-emprego. O papel importante do desemprego para o auto-emprego se faz presente nas duas teorias principais, *push* e *pull*, gerando uma série de evidências desse impacto em ambas as vertentes, com efeitos diversos, de acordo com a predominância de cada uma das teorias na explicação do auto-emprego.

Parker (2004) cita dois tipos mais comuns de análise da relação existente entre a probabilidade de um indivíduo se tornar auto-empregado e a taxa de desemprego: um é a análise de *cross-section*, e o outro é a análise através de séries de tempo. Para o autor, a maior parte dos estudos econométricos de *cross-section* indica a existência de uma relação negativa entre desemprego e auto-emprego. Citando estudos referentes aos EUA, ao Reino Unido e ao conjunto dos países da OCDE, o autor afirma que a maior parte dos trabalhadores dispostos a se tornarem auto-empregados não eram desempregados. No exemplo da OCDE, citando Dennis (1996), ele afirma que o montante de auto-empregados que vieram de fora do mercado de trabalho, entre as décadas de 70 e 90, era o triplo dos que vieram de uma situação de desemprego. Segundo o autor, essas evidências comprovam a hipótese do efeito "*prosperity-pull*", indicando que a maior parte dos desempregados continua nessa situação ou migra para o emprego assalariado, e só uma minoria procura o auto-emprego como alternativa.

Por outro lado, Parker afirma que, na análise por séries de tempo, ocorre o inverso, com relação linear positiva entre as taxas de desemprego nacional e de auto-emprego nacional, encontradas nos EUA e no Reino Unido. Tais evidências comprovariam o efeito "*recession-push*", no qual o desemprego reduz a oportunidade de ganhos do emprego assalariado, desincentivando a busca por um novo emprego e incentivando a migração para o auto-emprego. Apesar dos resultados opostos obtidos nas análises por séries de tempo e *cross-section*, Parker acredita que os resultados das análises por *cross-section* prevalecem, já que, na opinião do autor, as séries de tempo são mais propensas à omissão de variáveis e viés de agregação.

Thurik et al (2007) analisaram o papel do desemprego em 23 países da OCDE, entre 1978 e 1994, também relacionando os efeitos do desemprego às

teorias *recession-push* (ou *unemployment-push*) e *entrepreneurial-pull*, utilizando dados em painel. Segundo Thurik et al, diversos autores apontam para uma relação positiva entre o desemprego e o auto-emprego, de forma que um aumento no desemprego leve a um crescimento na taxa de auto-emprego, enquanto que outros autores apontam para uma relação negativa ou não identificável entre as variáveis.

De acordo com os dados obtidos por Thurik et al, dos seis países da OCDE que apresentaram o maior crescimento no percentual de auto-emprego, no período compreendido entre 1978 e 1994, em cinco foram observadas reduções no desemprego nesse mesmo período (exceto a Itália), evidenciando a existência de uma relação negativa entre desemprego e auto-emprego. Contudo, o resultado da análise dos autores também aponta para uma relação positiva entre o desemprego como causa do auto-emprego, reforçando os aspectos do efeito *recession-push*, com uma defasagem de até oito anos para que os efeitos de uma variação no desemprego sejam refletidos em variações no auto-emprego<sup>21</sup>. Segundo os autores, um incremento de 1% no desemprego leva a um aumento de cerca 0,16% no auto-emprego, observado oito anos depois. Assim, os autores concluem que uma situação de desemprego pode não ser muito estimulante para que o indivíduo abra seu próprio negócio, resultado do baixo percentual encontrado (0,16% de aumento no auto-emprego para cada 1% de aumento no desemprego), mas, por outro lado, os incentivos do governo ao auto-emprego podem gerar mais empregos, diminuindo o desemprego em tempos futuros.

Também sobre o desemprego, Glocker e Steiner (2007) analisaram os dados do micro-censo da Alemanha entre 1996 e 2002, encontrando fortes evidências de que um desemprego pré-existente, de longo prazo, leva a um incremento na taxa de migração de indivíduos para o auto-emprego, reforçando os argumentos da teoria *push*. E esse incremento encontrado se mostrou significativo, em comparação a outros efeitos como idade e nível de

---

<sup>21</sup> Um outro efeito destacado por esse estudo, é de que o aumento da participação do auto-emprego causa uma redução no desemprego, já que, segundo o autor, os jovens empreendedores têm alto potencial de geração de empregos, colaborando para reduzir o desemprego. Esse efeito não será estudado neste trabalho por não se tratar de um determinante, e sim de uma consequência do auto-emprego. Porém, cabe ressaltar que o efeito da variação do auto-emprego sobre o desemprego (negativo) é mais forte do que o da variação do desemprego sobre o auto-emprego (positivo), razão pela qual os dados apontaram para uma relação negativa.

qualificação. Dessa maneira, a partir da análise de Glocker e Steiner, de Thurik et al (2007), e de estudos citados por Parker (2004), é possível afirmar que há uma influência, tanto positiva quanto negativa, do desemprego pré-existente sobre a decisão do indivíduo em se tornar um auto-empregado, configurando o desemprego como um dos fatores determinantes do auto-emprego.

### 3 DINÂMICA DO AUTO-EMPREGO NO BRASIL

#### 3.1 *Considerações sobre as fontes primárias*

Antes de iniciarmos a análise do auto-emprego no Brasil, convém fazermos algumas considerações importantes sobre as fontes de dados que tratam desse assunto. A primeira consideração relevante diz respeito à própria definição do auto-emprego, empregada nas principais fontes estatísticas de informações sobre o mercado de trabalho no Brasil. Em nenhuma das fontes de dados (PME, PNAD e ECINF) são encontradas informações do auto-emprego como categoria plena do mercado de trabalho. No entanto, a maioria dos institutos disponibiliza informações a respeito das duas principais subcategorias do auto-emprego: os trabalhadores por conta própria e os empregadores. Dessa maneira, ainda que no Brasil não haja uma fonte primária de estatísticas sobre o auto-emprego, é possível a extração de informações que se aproximam dos nossos objetivos utilizando o critério das subcategorias do auto-emprego.

Com relação aos cooperados, a terceira subcategoria do auto-emprego, cabe ressaltar que, segundo a metodologia da PME, conforme IBGE (2007a), o exercício do cooperativismo sem remuneração não se enquadra em seu “conceito de trabalho”, por essa razão é desconsiderado do estudo. Por outro lado, os membros de cooperativas que recebem algum tipo de remuneração entram na pesquisa, mas não como uma categoria isolada, estando, assim, distribuídos entre algumas das categorias da PME, como empregadores e trabalhadores por conta própria. Metodologia semelhante é empregada pela PNAD, que não segrega os cooperados remunerados dos demais trabalhadores<sup>22</sup>, e pela ECINF, que distingue os cooperados dos demais trabalhadores apenas na forma de constituição da empresa, sendo misturados aos trabalhadores por conta própria e aos demais sem vínculo empregatício.

---

<sup>22</sup> Enquanto na PME os cooperados são distribuídos entre as duas categorias citadas, empregadores e trabalhadores por conta própria, na PNAD os membros de cooperativas estão distribuídos entre as categorias dos empregadores, dos trabalhadores por conta própria e dos empregados sem carteira, conforme IBGE (2007b).

Na categoria dos empregadores, conforme definição proposta no primeiro capítulo, devem ser contemplados aqueles que atuam com seu próprio esforço, porém tal informação não é facilmente obtidas nas pesquisas. Então, faz-se necessária a utilização de um critério de segregação entre os empregadores que se encaixam no perfil dos auto-empregados e os demais empregadores, que normalmente não atuam com seu esforço no empreendimento, como é o caso das sociedades anônimas e das grandes empresas. Uma das formas disponíveis, que mais se adequa a essa definição, é a utilização do conceito de pequenos empregadores como *proxy* dos empregadores que pertencem ao auto-emprego. Os empregadores de pequeno porte são aqueles que possuem, no máximo, 5 funcionários em sua empresa, e usualmente trabalham em seus empreendimentos, sendo considerados como auto-empregados para este estudo. Esse critério é empregado pela ECINF na classificação dos empregadores, de modo que só entram na ECINF os empregadores com até 5 empregados, e será estendido para as demais fontes de dados, sempre que possível, a fim de compatibilizar as informações obtidas dos empregadores.

Dentre as fontes de informação disponíveis, destacam-se as fontes oficiais oferecidas pelo governo brasileiro através do IBGE, que publica a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e a Pesquisa da Economia Informal Urbana (ECINF). Neste trabalho, serão utilizados os dados referentes ao mercado de trabalho nas séries da PME, na antiga metodologia (1991 até 2002) e nova metodologia (2002 até 2008), que é a fonte com maior detalhamento de informações e abrangência de tempo, e das séries da PNAD, de 2001 à 2007, contemplando principalmente os aspectos não cobertos pela PME. As pesquisas da ECINF serão utilizadas indiretamente, por meio de análises de seus resultados por outros autores, como Pamplona (2001).

Com relação à PME, uma das principais fontes de informações do mercado de trabalho, vale destacar que ela é uma pesquisa domiciliar urbana, que analisa as 6 principais regiões metropolitanas brasileiras, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. Suas conclusões, embora estejam planejadas para garantir os resultados para os níveis geográficos em que é produzida, servem como base para o entendimento da

situação do emprego em âmbito nacional, por contemplar as regiões mais importantes do país. Ainda com relação à PME, cabe ressaltar também que houve uma quebra na série em 2002, visando a adequação dos dados da PME às definições e recomendações da OIT. Esse processo de adequação gerou uma nova metodologia na divisão das categorias do trabalho e um maior detalhamento da posição na ocupação principal, a partir da inclusão de novos itens. Na série até 2002, segundo a posição na ocupação, havia 4 categorias distintas: empregados com carteira assinada, empregados sem carteira assinada, conta-própria e empregadores. A partir de 2002, com o emprego da nova metodologia e adequação à OIT, a divisão de categorias na ocupação passou a contar com 7 categorias, resultando em uma análise bem mais apurada: empregados com carteira de trabalho assinada; empregados sem carteira de trabalho assinada; conta própria; empregadores; trabalhadores, não remunerados, de membro da unidade domiciliar que era empregado; militares ou funcionários públicos estatutários; e trabalhadores, não remunerados, de membro da unidade domiciliar que era conta própria ou empregador. Com a inclusão dessas novas categorias, houve um rearranjo dos indivíduos das categorias anteriores, de forma a dificultar uma comparação das categorias semelhantes entre os dois períodos, até 2002 e a partir de 2002. Sendo assim, neste trabalho, as análises da PME terão sempre a distinção de qual a metodologia utilizada, e as séries de tempo serão tratadas separadamente, com conclusões distintas para cada período.

Assim, neste capítulo, é conveniente o uso, sempre que possível, das **séries da PME**, que estão em sintonia com a OIT e, conseqüentemente, com as definições propostas nos capítulos anteriores, atendendo, assim aos requisitos necessários deste estudo. E, para complementar este trabalho, quando não houver informação disponível na PME, serão utilizadas informações das séries da PNAD.

### ***3.2 Dinâmica recente do auto-emprego no Brasil***

Ao longo do século passado, o Brasil passou por um processo de industrialização, responsável pelo surgimento de um alto grau de



regulamentação e estruturação no mercado de trabalho, apoiado também pela legislação da CLT, criada nos anos 40. Como consequência desse processo, entre as décadas de 30 e 70, houve um forte crescimento na proporção de trabalhadores assalariados, e uma redução na participação de trabalhadores por conta própria na força de trabalho nacional.

Dados levantados por Pamplona (2001) indicam que, em 1940, 31,8% da PEA era composta por trabalhadores por conta própria e 40,2% de trabalhadores assalariados. Já em 1980, o mesmo levantamento indicava percentuais de 22,1% e 62,8%, respectivamente, ou seja, o processo de regulamentação proporcionou uma estruturação no mercado de trabalho, mas que não se completou. Segundo o autor, essa situação foi provocada por problemas relacionados ao comportamento do mercado de trabalho, característicos de economias subdesenvolvidas, como as desigualdades setoriais, regionais e de rendimentos, baixos salários e altos índices de informalidade. Como resultado dos problemas citados, conforme observado no capítulo 2, o nível de auto-emprego observado no Brasil se aproxima do patamar encontrado em diversos países da América Latina, chamados “subdesenvolvidos” ou “em desenvolvimento”, como a Argentina, o Chile e o Uruguai.

Contudo, a partir da década de 80, com o mercado de trabalho em processo de consolidação, os índices de assalariamento e de auto-emprego são impactados por diversos fatores externos, como a estagnação do PIB nos anos 80, e as diversas crises econômicas dos anos 90 e início dos anos 2000. Segundo Pamplona (2001), Cacciamali (1999, 2000) e Amadeo et al (1994), já nos anos 80, houve um processo não acentuado de redução da força de trabalho assalariada, principalmente dos trabalhadores sem carteira assinada, acompanhado de um ligeiro incremento na taxa de auto-emprego, ambos ocorridos nas regiões metropolitanas do Brasil. Uma outra questão importante relacionada ao mercado de trabalho nos anos 80, segundo Pamplona (2001), está relacionada à qualidade dos postos de trabalho. Nessa década, de acordo com o autor, a estagnação do PIB per capita impediu o avanço do chamado mercado de trabalho “formal”, impedindo o surgimento de boas oportunidades e corroendo o poder dos salários. Houve uma perda na qualidade dos postos de trabalho, resultado de fenômenos como o inchaço do setor terciário, a queda

real dos rendimentos dos trabalhadores de forma geral, e o aumento da chamada “informalidade”. Nesse panorama, a partir dos dados da PNAD obtidos pelo autor, observa-se um salto de 47,1%, em 1981, para 55,2%, em 1990, do total da população ocupada no setor terciário, com relação ao total da população ocupada, sendo que uma parte considerável desse crescimento surgiu pela necessidade de serviços de consumo pessoal, refletindo em novas oportunidades para o auto-emprego principalmente na segunda metade da década. Assim, observa-se um incremento na participação do auto-emprego, representado pelo trabalho por conta própria<sup>23</sup>, com relação ao total ocupado, ao longo dos anos 80, passando de 16,4% em 1982 para 18,5% em 1990, segundo dados da PME levantados pelo autor.

Esse processo de “informalização” ou de precarização das formas de trabalho, iniciado na década de 80, ganha impulso e velocidade no início da década de 90, culminando em um salto no percentual de trabalhadores por conta própria nas regiões metropolitanas durante praticamente todo o período. Os dados de Cacciamali (1999, 2000) e de Pamplona (2001), obtidos a partir da PME do IBGE, apontam esse crescimento de forma clara, com o salto de 16,4% em 1982 para 23,1% de trabalhadores por conta própria em 1998, com relação ao total de pessoas ocupadas.

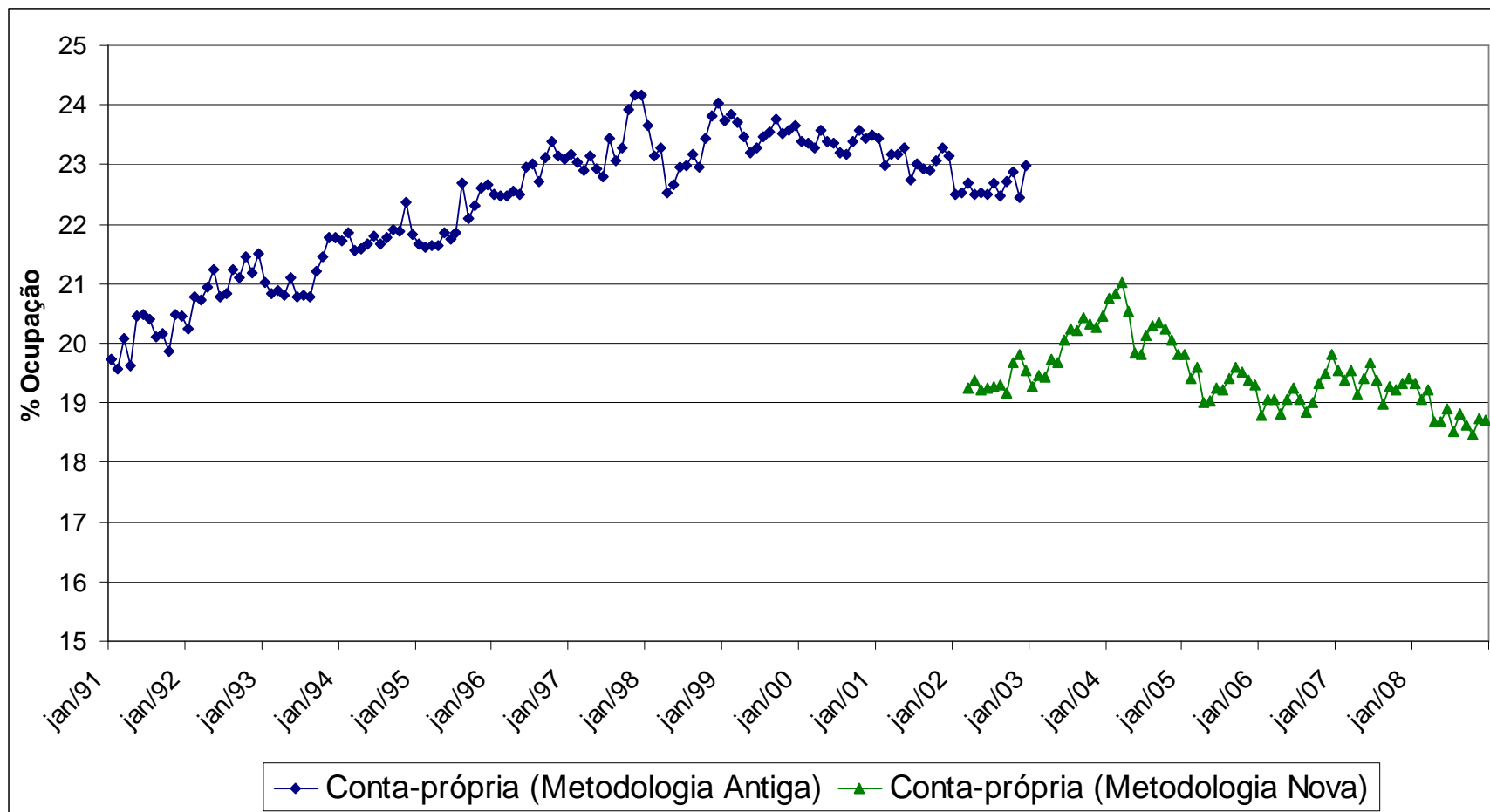
Amadeo et al (1994) destacam a importância do crescimento do trabalho não regulamentado na economia, observado no início dos anos 90, comparando-o com o período da crise no início dos anos 80. Segundo os autores, há fortes evidências de que esse movimento não seria cíclico, já que, entre 1982 e 1983, a proporção de trabalhadores com carteira declinou menos de 2%, e entre 1990 e 1992, essa mesma proporção declinou mais de 5%. E, entre 1981 e 1983, o PIB apresentou um comportamento muito semelhante ao observado entre 1990 e 1992. Os autores ainda destacaram um importante argumento com relação ao papel do chamado “setor informal” (segmento em que está o trabalho por conta própria, em sua análise) na absorção de mão-de-obra em tempos de crise. Segundo os autores, o argumento de que, em

---

<sup>23</sup> Neste estudo, toma-se o trabalho por conta própria como *proxy* para análise da evolução do auto-emprego, já que, em média, mais de 80% do auto-emprego no Brasil está contido nessa subcategoria. Por exemplo, dados de Cacciamalli (1999) indicam que, na região metropolitana de São Paulo, em 1996, havia cerca de 1.200 mil autônomos (trabalhadores por conta própria) e cerca de 140 mil pequenos empregadores, com até 5 empregados, ou seja, do total de auto-emprego dessa região, 89% era composto por trabalhadores por conta própria.

períodos de recessão, esse “setor” se expande, absorvendo os trabalhadores assalariados com carteira, não pode ser comprovado, dados os comportamentos distintos desse “setor” nos dois períodos analisados (1981 a 1983, e 1990 a 1992). Enquanto que, no primeiro período, esse setor cresceu muito pouco, no segundo período, o crescimento foi muito acentuado, e a situação de recessão era muito semelhante nos dois períodos destacados.

Por outro lado, Pamplona destaca importantes eventos do começo da década de 90, como as profundas modificações na atividade econômica, com forte retração na atividade nesse período, e o processo de abertura comercial, que tiveram impacto significativo no mercado de trabalho, complementando a análise de Amadeo et al. O autor também afirma que se refletiu nos anos 90 o processo de esgotamento do antigo modelo de desenvolvimento industrial, que gerou, entre outros fenômenos, um aumento no desemprego aberto e de longa duração, e um crescimento no trabalho por conta própria, conforme observado no gráfico 2, abaixo.



**Gráfico 2 – Trabalhador por posição na ocupação (apenas Conta Própria)**

Fonte: PME / IBGE

Estendendo a análise da PME de Cacciamali e Pamplona até a atualidade, verificam-se algumas tendências na evolução do auto-emprego, representado pelo trabalho por conta própria, ao longo das duas últimas décadas. A primeira tendência demonstrada é uma continuação do movimento observado ao longo da década de 80, de crescimento do auto-emprego, que se manteve até 1998, quando atingiu o pico de mais de 24% na metodologia antiga e iniciou um processo de redução da participação do auto-emprego no total ocupado. Essa quebra na ascensão do auto-emprego ocorreu em um momento seguinte às crises do leste da Ásia, em 1997 e da Rússia 1998, que geraram fortes impactos na economia nacional. Segundo Batista-Jr (2002), o longo período de sobrevalorização do câmbio brasileiro, de 1994 à 1998, que culminou no choque cambial de 1999, enfraqueceu os setores que produziam bens e serviços exportáveis ou substitutos de importações e secou algumas fontes de financiamento. A economia brasileira passou por um momento difícil em 1999, porém não emergencial, segundo o autor. Mas tal situação se configurou como uma crise, ainda que de menores proporções, segundo o autor e também segundo Averbug e Gambiagi (2000), com reflexos na economia como um todo, e conseqüentemente no mercado de trabalho.

Essa situação de declínio do auto-emprego, analisado pela PME, se estendeu até o começo de 2002, quando houve a transição do governo FHC para o governo Lula, iniciando um ligeiro ciclo de crescimento dessa categoria de emprego, que durou cerca de 2 anos. Desde então, a partir de 2004, o índice de participação do auto-emprego no total da ocupação vêm caindo sistematicamente, até o final de 2008, período de abrangência deste trabalho, simultaneamente a um período de crescimento acentuado do PIB nacional, queda na taxa de desemprego aberto e melhora das condições econômicas e sociais do país, como será verificado na seção seguinte.

### ***3.3 Principais determinantes do auto-emprego no Brasil***

Nesta seção, serão analisados os principais determinantes do auto-emprego no Brasil, com ênfase no período compreendido entre 2001 e 2008, confrontando os resultados aqui obtidos com as análises de outros autores

sobre os impactos das principais variáveis econômicas na taxa de participação do auto-emprego na economia. As análises partem dos mesmos determinantes estudados no capítulo anterior, que fornecem o suporte teórico e algumas hipóteses a serem testadas com os dados nacionais. A partir dessa comparação, será possível estabelecermos uma relação entre os efeitos dos determinantes do auto-emprego observados no Brasil contra os observados no resto do mundo.

Dentre os determinantes que serão estudados, procuramos focar aqueles que pudessem dar origem a respostas mais consistentes, a partir das informações disponíveis nas pesquisas de âmbito nacional: a situação macroeconômica<sup>24</sup>, representada pelo desemprego; a idade; o nível educacional; e o gênero<sup>25</sup>.

### **3.3.1 Situação Macroeconômica: desemprego**

A situação macroeconômica é de fundamental importância na determinação do auto-emprego. Conforme visto ao longo do capítulo anterior, oscilações em variáveis como o desemprego têm um impacto significativo na decisão da modalidade de ocupação escolhida pelos indivíduos. Dessa forma, a partir da análise dos dados disponíveis para o Brasil, avalia-se o papel dessa variável como determinante do auto-emprego nacional, através do uso do ferramental para análise de séries de tempo.

Com relação ao desemprego, a hipótese levantada, baseada no comportamento esperado do mercado de trabalho, e também nas conclusões obtidas por outros autores como Thurik et al (2007) e Parker (2004), é de que

---

<sup>24</sup> Na análise desse determinante também foram feitas estimativas entre a relação PIB e auto-emprego, porém os resultados foram inconclusivos, razão pela qual optou-se por não apresentá-los aqui.

<sup>25</sup> Dos determinantes mencionados no capítulo anterior, dois não puderam ser analisados para a situação brasileira. Com relação ao determinante raça, autores como Schwartzman, (1997) afirmam que há dificuldades em se estabelecer um conceito de raça no Brasil porque “a linha que divide brancos e negros é pouco precisa (...) No Brasil diferentes tons de negritude trazem diferentes definições sociais, e é muito fácil ‘passar’ de uma raça para outra se se consegue associar um tom de pele mais claro com alguma educação e uma renda razoável” (SCHWARTZMAN, 1997, p. 17). Com relação ao outro determinante, os rendimentos, seria necessária uma análise mais profunda, com uso de microdados não disponíveis para este estudo.

há uma relação positiva entre desemprego e o auto-emprego<sup>26</sup>, que confirmaria as bases propostas pela teoria *recession-push*. Para o teste dessa hipótese, faz-se necessário o estabelecimento de uma defasagem de tempo entre a ocorrência do desemprego e a variação do auto-emprego, de forma que os agentes (indivíduos) tenham tempo de perceber as alterações no mercado de trabalho e possam tomar a decisão de ingressar ou não no auto-emprego. Na literatura nacional, ainda não há uma análise que possa fornecer uma estimativa dessa magnitude de tempo, mas é possível utilizar o tempo médio de duração do desemprego no Brasil como estimativa desse intervalo, já que, nesse período de desemprego, o indivíduo avalia as diversas oportunidades existentes, trilhando o caminho em direção à ocupação mais adequada a suas necessidades.

Evidências apontadas por autores citados em Amadeo et al (1994) indicam que a duração média do desemprego era de 7,5 meses em 1983 e de 5,3 meses em 1990. Mais recentemente, conforme análise de Penido e Machado (2002), os dados da PME apontaram para um aumento na duração média do indivíduo na situação de desemprego, atingindo aproximadamente 10 meses em 1999, segundo as autoras, reflexo do novo ambiente macroeconômico pelo qual passou a economia brasileira, a partir dos anos 90. Também com dados da PME, Menezes e Dedecca (2006) chegaram a uma duração média do desemprego, entre 2000 e 2002, de 8,8 meses na região metropolitana de São Paulo e de 9,4 meses na região metropolitana de Salvador, uma leve redução na comparação com 1999.

Realizando estimativas com defasagens de tempo entre 5 e 10 meses, os limites mínimo e máximo obtidos a partir da média de tempo dos indivíduos no desemprego, citadas no parágrafo anterior, foi verificado que o período de 6 meses se mostrou mais relevante. Apesar desse período de 6 meses ser inferior à duração média no desemprego observada no começo da década de 2000, o resultado é, de certa forma, esperado, já que houve um processo contínuo de redução da taxa de desemprego aberto ao longo desta década. Conforme observado no gráfico 3, abaixo, essa redução na taxa de

---

<sup>26</sup> Conforme analisado no capítulo anterior, os autores afirmam que a existência de uma relação positiva entre auto-emprego e desemprego se dá na análise por séries de tempo, enquanto que em estudos de cross-section, os resultados apontam para uma relação negativa.

desemprego aberto foi significativa, saindo de 7,1% em Março de 2002 e chegando a 3,9% em Dezembro de 2008, queda que pode ter contribuído também para redução do tempo médio no desemprego. Assim, a partir dos dados da PME na nova metodologia, será utilizada como premissa uma defasagem de tempo de seis meses para este estudo, tempo considerado suficiente para que haja a percepção de mudanças na situação do emprego e uma ação efetiva de mudança na categoria de emprego, por parte dos trabalhadores.

Através da análise da correlação simples entre as variáveis auto-emprego (AE)<sup>27</sup>, e desemprego defasado em seis meses (DE6)<sup>28</sup>, foi encontrado um grau de correlação de mais de 83% entre 2002 e 2008, valor bastante significativo e também um forte indício da existência de uma relação positiva entre o auto-emprego e o desemprego no país. Essa relação fica visualmente perceptível na análise do gráfico 3, abaixo.

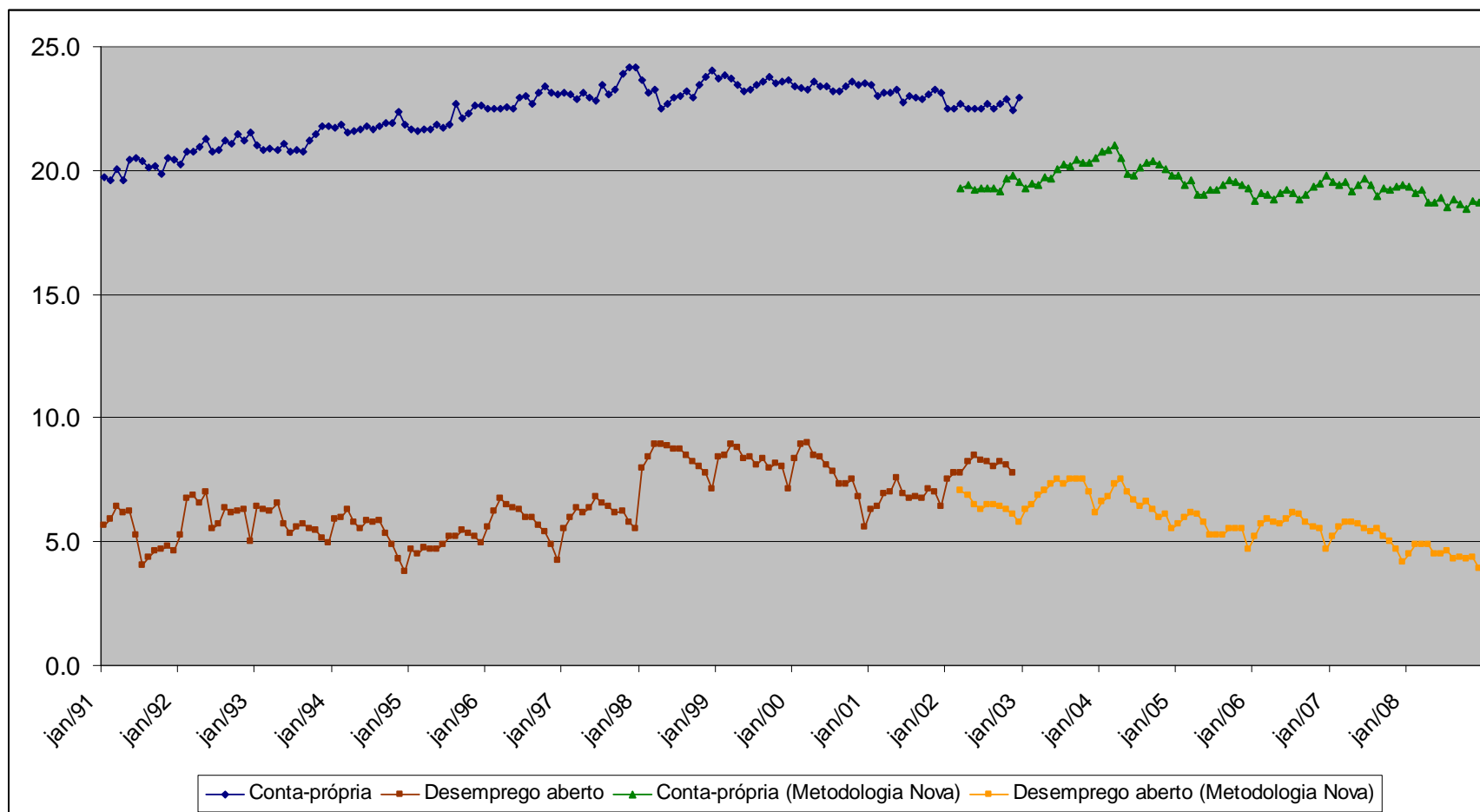
Estendendo esta análise para os dados disponíveis na antiga metodologia, de 1991 a 2002, foi obtido um coeficiente de correlação um pouco mais baixo, de cerca de 57%, mas ainda assim bem significativo, reforçando não apenas a existência dessa relação positiva entre desemprego e o auto-emprego, mas também indicando que ela se fortaleceu no começo do século XXI.

---

<sup>27</sup> Percentual de trabalhadores por conta própria sobre o total de indivíduos ocupados.

<sup>28</sup> Taxa mensal de desemprego aberto, defasado em seis meses, com ajustamento sazonal realizado pelo IBGE. Foi feita uma Correlação Linear Simples, com uso do Software Eviews, entre essas duas variáveis. Foram correlacionadas 138 observações na metodologia antiga e 75 observações na metodologia nova da PME, já descontadas as observações perdidas por conta da defasagem da variável desemprego.





**Gráfico 3 – Evolução da taxa de desemprego aberto e da proporção de conta própria na ocupação no Brasil - 2002 a 2008**

Fonte: PME/IBGE

Com essa análise, é possível concluir que, no caso brasileiro, o aumento no **desemprego** exerce **forte influência positiva** na decisão do indivíduo de trabalhar por **conta própria**, sendo que os indivíduos levam cerca de 6 meses entre a percepção do desemprego e a migração para dentro ou fora do auto-emprego. Assim, há evidências do predomínio da teoria *recession-push*, que reforçam o aspecto negativo do auto-emprego, servindo como alternativa a um desemprego crescente, e assim que o desemprego recua, o auto-emprego também recua. Tal teoria se mostrou ainda mais proeminente nos últimos anos, do final de 2003 em diante, quando o desemprego iniciou um processo de redução contínua, com o auto-emprego acompanhando esse processo, também reduzindo sua participação no total de ocupados.

Esses resultados estão em linha com as análises de Parker (2004), Glocker e Steiner (2007) e Thurik et al (2007), que apontam para a existência dessa relação positiva nas análises com séries de tempo. Contudo, cabe ressaltar que, no caso brasileiro, tal relação se mostrou ainda mais forte do que a encontrada nos países desenvolvidos, apontando para um forte predomínio do aspecto negativo do auto-emprego em nosso país. Assim, não apenas o desemprego se configura como um importante determinante do auto-emprego, mas também reforça as bases da teoria *recession-push*, evidenciando um efeito mais intenso do lado negativo do auto-emprego nos países em desenvolvimento do que nos países desenvolvidos. Pode-se concluir que, no caso brasileiro, movimentos de deterioração do mercado de trabalho, que levam a um aumento no desemprego, ocasionam um aumento na proporção de auto-empregados na economia, que buscam o auto-emprego como alternativa a uma situação adversa.

### **3.3.2 Idade**

Conforme descrito no capítulo anterior, o papel da idade no auto-emprego se concentra na questão da experiência necessária para que o auto-empregado consiga desempenhar as suas funções de modo satisfatório. Nesse sentido, para o auto-emprego, a idade é utilizada como uma aproximação

(*proxy*) da experiência profissional do indivíduo, que seria medida pela quantidade de anos de trabalho do indivíduo.

Com base nesse raciocínio, duas hipóteses foram levantadas anteriormente sobre o papel desse determinante no auto-emprego, conforme análises de Balkin (1989), Pamplona (2001) e Parker (2004). A primeira hipótese afirma que, em média, o auto-empregado é mais velho que o trabalhador assalariado, isto é, o auto-emprego demanda certo grau de maturidade, experiência e responsabilidade, nem sempre exigidos no trabalho assalariado. O auto-empregado trabalha com poucas pessoas, ou até mesmo sozinho, sendo assim o principal responsável pelo seu empreendimento em todos os aspectos, exigindo, na maioria das vezes, mais experiência e maturidade para lidar com problemas fora do escopo de seu negócio. Por exemplo, um profissional liberal auto-empregado, médico ou dentista com seu próprio consultório, precisa conhecer um mínimo de contabilidade para levar as informações necessárias ao contador, e precisa lidar com situações como a contratação de uma secretária ou assistente, qual salário estaria disposto a pagar, etc. Por sua vez, o trabalhador assalariado está contido, na maioria dos casos, em um contexto mais amplo, sendo responsável por apenas uma parcela do empreendimento, situação essa que não exige a mesma vivência requerida a um auto-empregado. Como resultado dessa análise, é esperado que os indivíduos que optem pelo auto-emprego estejam em maioria nas categorias “meia-idade” e mais velhos<sup>29</sup>. Na segunda hipótese, como consequência da primeira, é dito que a probabilidade de se tornar auto-empregado cresce com a idade, assumindo a existência de uma relação positiva entre essas duas variáveis.

Observando os dados da PNAD, da série de 2001 à 2007, verifica-se que a taxa de participação dos indivíduos mais jovens no trabalho por conta própria é bem inferior à taxa verificada no total dos empregados (soma dos indivíduos com e sem carteira assinada). Em 2007, o grupo de indivíduos com menos de 25 anos de idade representava 9,3% do total de auto-empregados e 25% do total de empregados, uma diferença de mais de 15 pontos percentuais.

---

<sup>29</sup> A chamada “meia-idade” varia consideravelmente de autor para autor, atingindo um mínimo de 26 anos e um máximo de 59, mas, de forma geral, se concentra numa faixa entre os 35 e 54 anos.

Incluindo-se nessa soma os indivíduos com idade entre 25 e 29 anos, a diferença se expande para mais de 22%, com 18,6% do total de auto-empregados com idade inferior a 30 anos em 2007 contra 41,3% do total de empregados distribuídos nessa mesma faixa etária no mesmo ano. Já nas faixas mais velhas ocorre o inverso. Enquanto que, em 2007, 32,2% dos auto-empregados tinham idade igual ou superior a 50 anos, apenas 12,6% dos empregados encontravam-se nesse grupo etário no mesmo ano, uma diferença de quase 20%. Incluindo os indivíduos com idade entre 40 e 49 anos nessa análise, os percentuais passam a ser 57,9% e 32,5%, respectivamente, aumentando a diferença para mais de 25% em 2007. Os dados podem ser vistos na tabela 9, e também nos gráficos 4 e 5, abaixo.

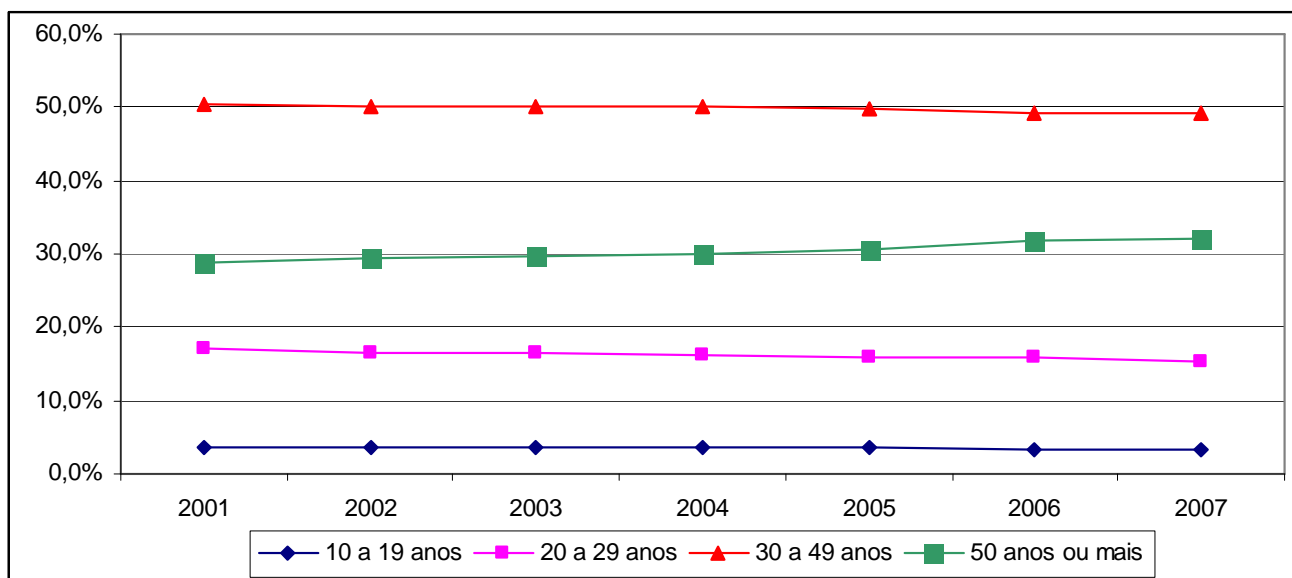
**Tabela 9 – Distribuição dos trabalhadores ocupados por categoria de ocupação e faixa etária, por ano, entre 2001 e 2007**

<b>Categoria</b>	<b>Faixa Etária</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Conta própria</b>	10 a 14 anos	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%
	15 a 19 anos	2,9%	3,0%	3,0%	2,9%	2,9%	2,7%	2,8%
	20 a 24 anos	6,7%	6,9%	6,6%	6,6%	6,4%	6,2%	5,9%
	25 a 29 anos	10,4%	9,7%	9,9%	9,7%	9,6%	9,6%	9,3%
	30 a 39 anos	25,9%	25,4%	25,1%	24,5%	24,1%	23,9%	23,6%
	40 a 49 anos	24,6%	24,7%	24,8%	25,6%	25,5%	25,2%	25,7%
	50 a 59 anos	17,3%	17,7%	17,8%	18,3%	18,9%	19,3%	19,5%
	60 anos ou mais	11,5%	11,8%	12,0%	11,9%	11,8%	12,4%	12,7%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Empregados</b>	10 a 14 anos	0,9%	0,8%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%
	15 a 19 anos	9,8%	9,3%	8,7%	8,8%	8,5%	8,4%	8,2%
	20 a 24 anos	17,5%	17,6%	17,7%	17,3%	17,5%	16,8%	16,3%
	25 a 29 anos	15,4%	15,6%	15,8%	15,8%	16,4%	16,4%	16,3%
	30 a 39 anos	27,2%	26,9%	26,7%	26,6%	26,1%	26,0%	26,2%
	40 a 49 anos	18,7%	19,1%	19,2%	19,5%	19,3%	19,5%	19,9%
	50 a 59 anos	8,1%	8,3%	8,7%	8,9%	9,2%	9,8%	9,9%
	60 anos ou mais	2,4%	2,5%	2,6%	2,5%	2,3%	2,5%	2,7%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: PNAD/IBGE

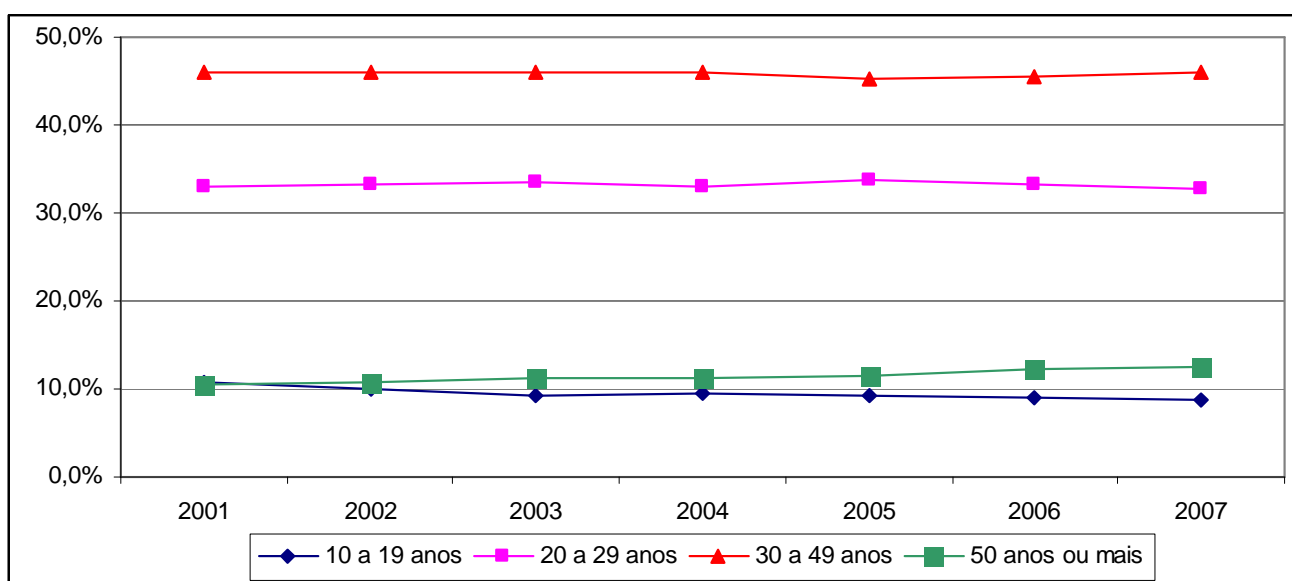
Empregados - Trabalhadores assalariados com ou sem carteira de trabalho assinada

Há pequenas diferenças nos totais em função de arredondamentos



**Gráfico 4 – Evolução da participação de cada faixa etária no trabalho por conta própria – de 2001 a 2007**

Fonte: PNAD/IBGE

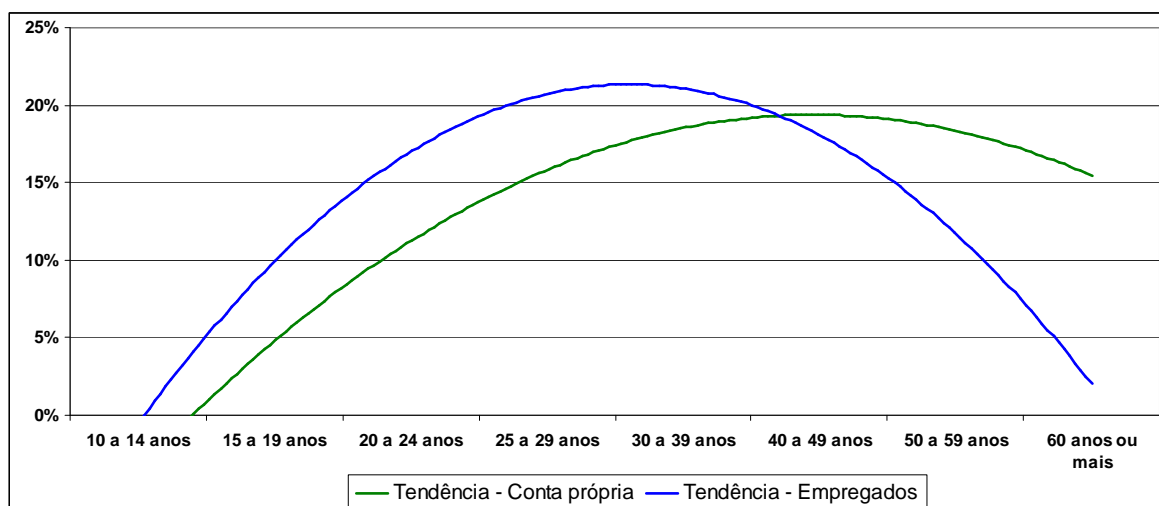


**Gráfico 5 – Evolução da participação de cada faixa etária no grupo de empregados – de 2001 a 2007**

Fonte: PNAD/IBGE

Observando os gráficos acima, conclui-se que as faixas etárias com maior participação no auto-emprego são as de 30 a 39 anos e de 40 a 49 anos, com cerca de 25% do total em cada faixa, seguidas pelos indivíduos de 50 a 59 anos, com cerca de 20% e de 60 anos ou mais, com pouco mais de 10% do

total, ou seja, as maiores faixas são compostas por indivíduos mais velhos ou de “meia-idade”. Há também uma tendência clara de crescimento na participação dos indivíduos a partir dos 40 anos no mercado de trabalho de forma geral, sobretudo no auto-emprego, e uma tendência oposta observada no grupo de indivíduos mais novos, até 24 anos de idade, um provável sinal do envelhecimento da população economicamente ativa no Brasil.



**Gráfico 6 – Linha de tendência da distribuição dos trabalhadores por conta própria e dos empregados, com relação à faixa etária**

Fonte: PNAD/IBGE

Nota: Regressão linear de segunda ordem, com intercepto, calculada com uso do software Microsoft Excel, utilizando as médias anuais das participações de cada categoria, por faixa etária, no período entre 2001 e 2007. O coeficiente de ajuste da regressão (R2) obtido foi de 0,881 para os empregados e 0,735 para os trabalhadores por conta própria, indicando um alto grau de ajuste da regressão aos dados, em ambos os casos.

Calculando-se a idade média para os dois grupos de ocupação descritos acima, conta própria e empregados, foram obtidos os valores (arredondados) de 42 e 34 anos, respectivamente, indicando que a média de idade dos auto-empregados é bem superior à encontrada no grupo de trabalhadores assalariados. Essa evidência, bem como a observação da tabela acima, permite-nos afirmar, com certo grau de segurança, que há claramente uma **maior participação dos indivíduos mais velhos no auto-emprego**, em comparação com as demais categorias de ocupação, e que essa participação **vem crescendo ao longo desse período**. Assim, é possível **reforçar a nossa**

**primeira hipótese**, ressaltando a importância da experiência do indivíduo para o auto-emprego, configurando-a como um de seus fatores determinantes.

A **segunda hipótese** levantada, de que há uma maior probabilidade do indivíduo migrar para o auto-emprego com o incremento em sua idade, está ligada, de certa forma, ao resultado da primeira, e também pode ser verificada através dos dados da PME, porém sob outro aspecto, analisando a participação do auto-emprego na composição de cada uma das faixas etárias. Os dados compilados estão descritos na tabela 10, abaixo.

**Tabela 10 – Participação de cada categoria de ocupação nas faixas etárias**

Faixa Etária	Categoria	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
10 a 14 anos	<b>Conta própria</b>	6,6%	7,1%	7,5%	6,9%	7,0%	7,3%	7,4%
15 a 19 anos		7,1%	7,6%	8,1%	7,6%	7,9%	7,5%	7,9%
20 a 24 anos		11,1%	11,4%	11,0%	10,8%	10,4%	10,3%	10,1%
25 a 29 anos		18,0%	16,8%	17,1%	16,4%	15,7%	15,3%	14,7%
30 a 39 anos		22,8%	22,6%	22,6%	21,7%	21,4%	20,8%	20,5%
40 a 49 anos		27,8%	27,3%	27,3%	27,2%	26,9%	25,8%	25,6%
50 a 59 anos		35,3%	35,1%	34,4%	34,2%	33,6%	32,1%	32,0%
60 anos ou mais	41,9%	42,2%	41,6%	41,9%	40,6%	39,8%	40,8%	
10 a 14 anos	<b>Empregados</b>	18,8%	18,1%	15,5%	17,7%	16,8%	17,1%	17,6%
15 a 19 anos		58,9%	58,3%	57,6%	58,9%	59,1%	61,4%	63,1%
20 a 24 anos		70,9%	70,7%	71,3%	71,8%	72,8%	73,7%	75,2%
25 a 29 anos		64,9%	65,9%	66,2%	66,9%	67,8%	69,2%	70,3%
30 a 39 anos		58,3%	58,2%	58,5%	59,3%	59,1%	60,0%	61,6%
40 a 49 anos		51,3%	51,5%	51,3%	52,1%	51,7%	52,6%	53,7%
50 a 59 anos		40,3%	40,1%	41,0%	41,7%	41,7%	43,2%	44,0%
60 anos ou mais	21,2%	21,8%	21,7%	21,8%	20,5%	21,4%	23,6%	
10 a 14 anos	<b>Demais Categorias</b>	74,6%	74,8%	77,0%	75,4%	76,2%	75,6%	75,0%
15 a 19 anos		34,0%	34,1%	34,3%	33,5%	33,0%	31,2%	29,0%
20 a 24 anos		18,0%	17,9%	17,7%	17,4%	16,8%	15,9%	14,7%
25 a 29 anos		17,1%	17,3%	16,8%	16,6%	16,5%	15,5%	14,9%
30 a 39 anos		18,9%	19,3%	19,0%	18,9%	19,5%	19,2%	17,9%
40 a 49 anos		21,0%	21,2%	21,4%	20,6%	21,4%	21,6%	20,6%
50 a 59 anos		24,5%	24,8%	24,6%	24,2%	24,8%	24,7%	24,0%
60 anos ou mais	37,0%	36,0%	36,8%	36,3%	38,9%	38,8%	35,6%	

Fonte: PNAD/IBGE

Observação: os totais fecham 100% no somatório por faixa etária. Eventuais diferenças se devem a arredondamentos.

A leitura da tabela acima nos indica claramente que a probabilidade de um indivíduo se tornar auto-empregado cresce com o aumento da idade, para qualquer uma das faixas etárias<sup>30</sup>. Enquanto que, em 2007, a probabilidade de

<sup>30</sup> Vale dizer que a maioria dos indivíduos entre 10 e 14 anos se encontra na categoria "Não remunerado", agrupada nas "Demais Categorias", em virtude da legislação trabalhista brasileira, que permite o trabalho a partir dos 16 anos, e entre 14 e 15 anos apenas na condição de aprendiz.

um dado indivíduo ocupado, com idade entre 10 e 14 anos, estar auto-empregado era de 7,4%, a probabilidade de um indivíduo também ocupado, com 60 anos ou mais, pertencer ao auto-emprego sobe para 41,9%. Já no caso dos empregados (assalariados com ou sem carteira), o movimento é diferente, crescendo até a faixa etária de 20 a 24 anos e decrescendo com o aumento da idade nas faixas etárias subseqüentes. Assim, a partir dos dados obtidos da tabela acima, encontramos evidências suficientes para **reforçar a nossa segunda hipótese**, afirmando que, ao longo desta década (2001 até 2007), **há uma relação positiva entre a idade e a probabilidade do indivíduo estar auto-empregado.**

Com os resultados descritos acima, pode-se dizer que há argumentos que podem evidenciar os efeitos da **teoria pull** na análise do determinante idade. Conforme ressaltado anteriormente, os indivíduos mais velhos são mais avessos ao risco que os jovens, e, em geral, também não possuem o mesmo vigor físico e disposição para trabalhar do que os indivíduos mais novos, muitas vezes evitando uma intensidade de trabalho que possa lhes trazer problemas de saúde ou mesmo interferir no seu cotidiano familiar. **Os indivíduos mais velhos, então, optam pelo auto-emprego como uma solução mais adequada a esses problemas**, lhes fornecendo um ritmo de trabalho compatível com suas limitações físicas, por exemplo, trabalhando menos horas por dia do que um assalariado. E, dada a experiência adquirida ao longo de sua vida profissional, composta pelas habilidades desenvolvidas em ocupações anteriores, por redes de contatos e também pela disponibilidade de capital, acumulado durante os anos de trabalho, esses indivíduos se sentem mais confortáveis na construção de seu próprio empreendimento, tendo que arcar com riscos menores, acreditando que essa vivência possa lhes ajudar a contornar eventuais problemas. Assim, o auto-emprego pode ser encarado, pelo indivíduo mais velho, como uma alternativa positiva de ocupação, que pode lhe trazer benefícios e também se adequa às suas necessidades. Já os trabalhadores mais jovens, apesar da maior disposição e vigor físico, não se sentem atraídos pelo auto-emprego por não possuírem (ou ainda não terem desenvolvido) os requisitos necessários a esse empreendimento, seja por ainda não terem muitas reservas acumuladas, seja pela falta de experiência e



menor capacidade de resolução de alguns problemas, os quais são mais facilmente solucionados por indivíduos mais experientes.

No entanto, há uma outra interpretação na análise desse determinante, que estaria mais ligada a aspectos da teoria *push*. É possível que essa alta taxa de participação dos mais velhos no auto-emprego se refira a uma situação em que **esses indivíduos não consigam encontrar uma ocupação assalariada**, com o auto-emprego sendo vislumbrado como uma alternativa de ocupação melhor que o desemprego ou a aposentadoria. Conforme ressaltado por Costa (2007), nas faixas etárias mais avançadas os indivíduos podem ser considerados “velhos” para as empresas, devido a fatores ligados à “cultura empresarial”, ao não abandono de paradigmas ultrapassados, falta de atualização e atitudes de evitar novos desafios.

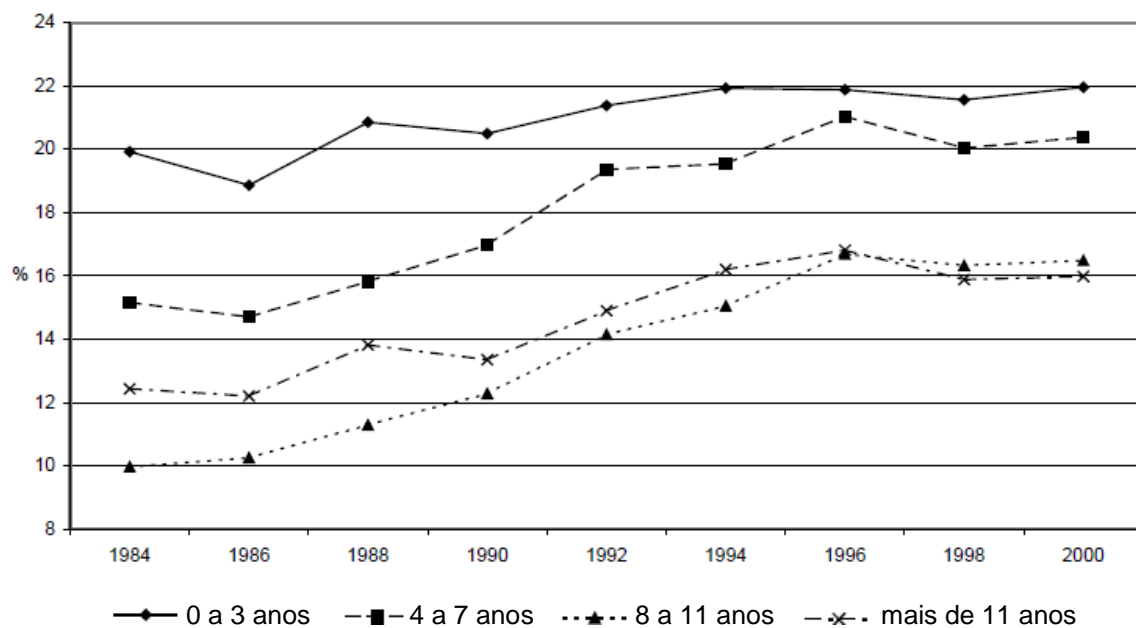
Analisando a tabela 10, verifica-se que, entre 2001 e 2007, a participação dos indivíduos de “meia-idade” e mais velhos no auto-emprego teve um ligeiro declínio, e, em contrapartida, a participação dessas faixas etárias no trabalho assalariado cresceu nesse mesmo período. Com a melhoria da situação do mercado de trabalho entre 2001 e 2007, representada pelo movimento de queda no desemprego citado no item anterior, tal comportamento pode ser um indício de que os indivíduos mais velhos, ao verificarem uma melhoria das condições econômicas, saiam do auto-emprego em direção a uma ocupação assalariada.

### 3.3.3 Educação

No capítulo anterior, uma das hipóteses descritas indicava a existência de uma possível relação positiva entre o nível educacional e o auto-emprego, levantada por autores como Parker (2004) e Balkin (1989). Contudo, essa hipótese está muito ligada a efeitos da teoria *pull* e a países desenvolvidos, indicando que um nível educacional mais alto representa maiores ganhos, e os indivíduos com altos níveis educacionais se encontram mais propensos ao auto-emprego. No caso do Brasil, considerado um país em desenvolvimento, uma análise preliminar dos dados disponíveis em Curi e Menezes-Filho (2004) mostra que essa hipótese pode não ser verdadeira, ou seja, **é possível que**

**indivíduos com menor nível educacional estejam mais propensos a se tornarem auto-empregados.** Essa nova hipótese ressaltaria a existência de uma **relação negativa entre a escolaridade e o auto-emprego**, de forma que os indivíduos que estejam mais propensos a se tornarem auto-empregados, no Brasil, sejam aqueles com menor nível de escolaridade, confirmando o predomínio do **efeito push** sobre esse determinante.

Segundo Curi e Menezes-Filho (2004), o crescimento no trabalho por conta própria por nível educacional, entre 1984 e 2000, se deu, notadamente, nos indivíduos com nível de educação intermediária e alta, entre 4 e 7, entre 8 e 11, e acima de 11 anos de estudo. No grupo de indivíduos com poucos anos de estudo (0 a 3 anos), houve uma variação muito pequena no período, porém também positiva. Os dados encontram-se dispostos no gráfico 7, abaixo.

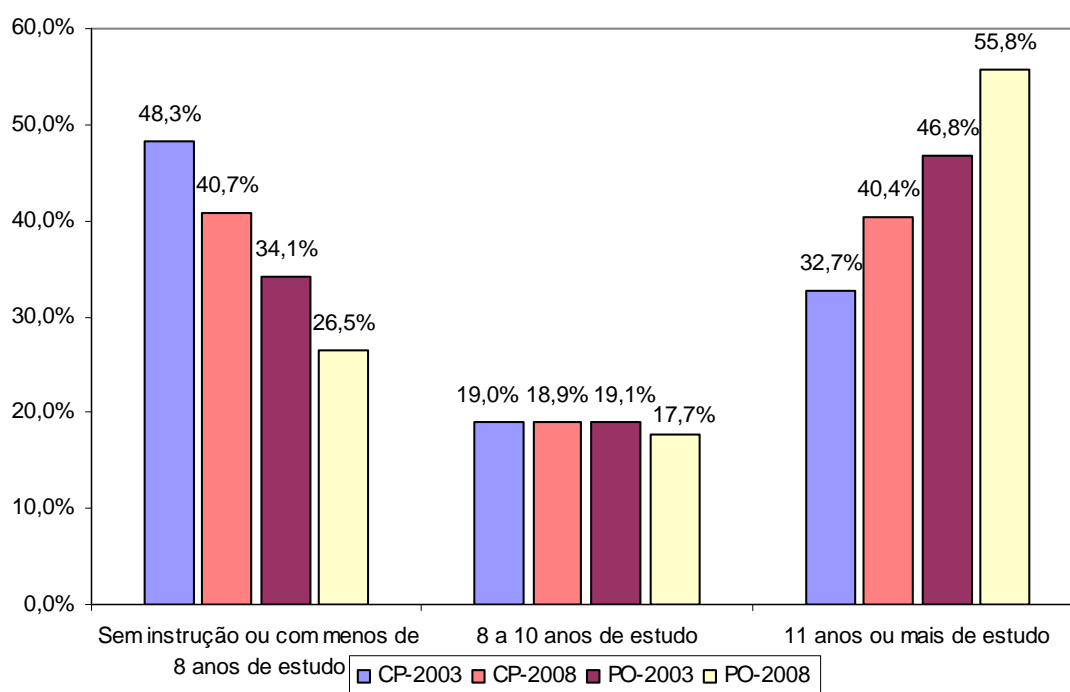


**Gráfico 7 – Evolução da proporção de trabalho por conta própria no total de ocupados, por anos de estudo**

Fonte: Curi e Menezes-Filho (2004)

A partir desses dados, pode-se elaborar um panorama acerca da composição do auto-emprego por níveis de escolaridade, ao final do século XX. Em primeiro lugar, cabe ressaltar que durante esse período – 1984 até 2000 – o percentual de auto-emprego sobre o total ocupado na economia cresceu,

como já mencionado anteriormente. Esse crescimento, segundo os dados do gráfico acima, foi distribuído por todos os níveis de escolaridade, com maior ênfase nos indivíduos com escolaridade intermediária e alta, de forma que, ao final do ano 2000, houve claramente uma divisão do auto-emprego em dois blocos educacionais bem definidos. No primeiro bloco estão os indivíduos com maior escolaridade, 8 ou mais anos de estudo, com média de cerca de 16% dos indivíduos desse grupo atuando como auto-empregados. No segundo bloco estão os indivíduos com menor escolaridade, até 7 anos de estudo, com pouco mais de 20% em média, desse grupo atuando no auto-emprego.



**Gráfico 8 – Níveis de instrução da população ocupada e conta própria  
Comparativo entre 2003 e 2008 – média das estimativas mensais**

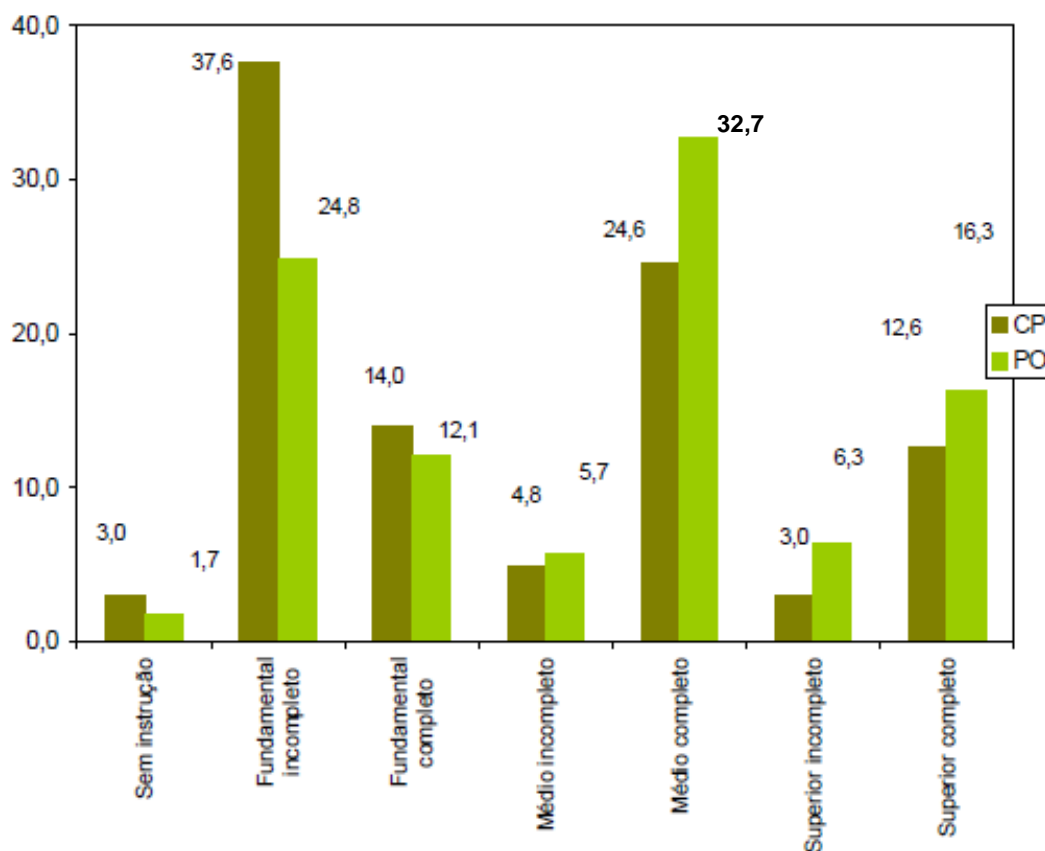
Fonte: PME/IBGE

Nota explicativa: A primeira categoria do gráfico abrange os indivíduos sem instrução e com ensino fundamental incompleto. A segunda agrupa indivíduos com ensino fundamental completo e médio incompleto, e a última, os indivíduos com ensino médio completo e superior completo e incompleto.

Analisando o período mais recente, século XXI, o IBGE (2009) afirma que o trabalho por conta própria continua com participação acima da média<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Cabe ressaltar que a escolaridade média dos indivíduos esteve em elevação no início do século XXI, no Brasil. Segundo o IBGE, em 2002, 42,6% dos conta própria possuíam nível

nos níveis de escolaridade mais baixos<sup>32</sup>. Esses dados podem ser visualizados nos gráficos 8 (acima) e 9 (abaixo), para o total das regiões metropolitanas.



**Gráfico 9 – Níveis de instrução da população ocupada e conta própria  
Março de 2008**

Fonte: PME/IBGE

Através do levantamento dos dados da PME acima, o IBGE afirma que os indivíduos com escolaridade até o ensino fundamental completo estão proporcionalmente mais presentes no auto-emprego do que no total da população ocupada (incluindo nesta os conta própria), ocorrendo o inverso nos demais níveis de escolaridade. O grupo dos indivíduos sem instrução, em Março de 2008, representava 3% do total de trabalhadores por conta própria e apenas 1,7% do total da população ocupada, uma diferença de quase 50%. Já

---

fundamental incompleto, contra 37,6% em 2008. No total ocupado, a participação desse grupo de escolaridade caiu de 32,7% para 24,8% no mesmo período.

<sup>32</sup> A PME, em suas análises sobre o nível de escolaridade, emprega uma divisão em 3 categorias: com menos de 8 anos de estudo, entre 8 e 10 anos de estudo, e com 11 ou mais anos de estudo que, por conveniência, chamaremos de baixa escolaridade, média escolaridade e alta escolaridade, respectivamente.

os indivíduos com nível superior incompleto representam 6,3% do total de ocupados e apenas 3% do total de auto-empregados. Ulyssea (2006) reforça a análise feita aqui, afirmando que é consenso entre grande parte dos autores da literatura nacional de que a escolaridade média dos trabalhadores informais (no qual se incluem os conta própria) é menor do que a média da escolaridade dos trabalhadores assalariados com carteira assinada.

Essa análise se reflete em uma importante evidência de que a escolaridade média do auto-empregado brasileiro ainda é inferior à encontrada no trabalhador assalariado, **indicando um possível efeito da teoria *push***, já que, conforme autores como Fontes e Pero (2009), quanto mais anos de estudo, maior o rendimento obtido. Cabe destacar também que esse comportamento é oposto ao descrito por Parker (2004) e Balkin (1989), referindo-se ao efeito da escolaridade na determinação do auto-emprego nos países desenvolvidos, distanciando as conclusões desse determinante, no Brasil, das principais evidências apontadas pela literatura internacional. Os dados da tabela abaixo, obtidos a partir do percentual de indivíduos trabalhando por conta própria em cada nível de escolaridade, explicitam mais claramente essa situação.

**Tabela 11 – Participação das categorias de ocupação no total de indivíduos ocupados, por nível de educação**

Escolaridade	Categoria	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Baixa escolaridade</b>		28,3%	28,9%	28,2%	28,4%	29,1%	28,9%
<b>Média escolaridade</b>	<b>Conta Própria</b>	19,9%	20,7%	19,7%	20,0%	20,2%	20,2%
<b>Alta escolaridade</b>		14,0%	14,5%	13,9%	13,6%	14,1%	13,6%
<b>Baixa escolaridade</b>	<b>Empregados (apenas Setor Privado)</b>	49,2%	47,4%	47,2%	46,7%	46,0%	47,0%
<b>Média escolaridade</b>		61,3%	59,5%	60,2%	60,1%	60,1%	60,5%
<b>Alta escolaridade</b>		59,5%	58,9%	59,9%	60,4%	60,7%	61,7%
<b>Baixa escolaridade</b>	<b>Demais Categorias</b>	22,5%	23,7%	24,6%	24,9%	24,9%	24,1%
<b>Média escolaridade</b>		18,7%	19,8%	20,1%	19,9%	19,7%	19,4%
<b>Alta escolaridade</b>		26,5%	26,6%	26,3%	25,9%	25,3%	24,7%

Fonte: PME/IBGE

Observação: os totais fecham 100% no somatório nível de escolaridade. Eventuais diferenças se devem a arredondamentos.

Desse modo, pode-se perceber claramente na tabela acima que, conforme o aumento da escolaridade, a tendência é de redução da participação

do auto-emprego e incremento da participação de outras categorias, sobretudo do trabalho assalariado, no qual ocorre o fenômeno reverso, o aumento da participação com o aumento da escolaridade. Essa “preferência” de uma parcela dos indivíduos com menor escolaridade pelo auto-emprego pode se dar através de pelo menos dois efeitos<sup>33</sup>, descritos no capítulo anterior por Parker (2004): maior relevância, para o auto-emprego, do conhecimento específico do que do conhecimento geral (medido pelos anos de estudo); e menor importância do nível de instrução para determinadas ocupações, como as dos setores de construção e vendas, que estão muito presentes no auto-emprego. Como o primeiro efeito citado pelo autor exige uma análise mais profunda desse determinante, com informações muitas vezes de difícil acesso ou mesmo inexistentes, é interessante incluir, nesta análise, ao menos um panorama da composição setorial do auto-emprego, na tentativa de identificação do segundo efeito na estrutura do auto-emprego no Brasil.

Assim, a partir dos dados disponíveis na PNAD para o início deste século, foi feito um levantamento da taxa de participação de cada atividade dentro do auto-emprego, e também dentro do total de indivíduos ocupados no país. E o resultado obtido confirma as evidências do efeito proposto acima, de um predomínio de atividades ligadas aos setores de comércio e de construção no auto-emprego, com participações de 32% e 18%, respectivamente, no total de auto-empregados, contra apenas 22% e 8%, respectivamente, de participação desses setores no total de ocupados da economia brasileira. Os dados encontram-se abaixo, na tabela 12.

---

<sup>33</sup> Há ainda um terceiro efeito, citado por Parker, relacionado à taxa de retorno do nível de educação, indicando que essa taxa é possivelmente maior no trabalho assalariado do que no auto-emprego.

Tabela 12 – Percentual de ocupação por atividade principal, no Brasil

Ocupação	Atividade principal	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total de Indivíduos ocupados	Indústria	18%	18%	19%	19%	18%	19%
	Indústria de transformação	17%	17%	18%	18%	17%	18%
	Construção	9%	8%	8%	8%	8%	8%
	Comércio e reparação	22%	22%	22%	22%	22%	22%
	Alojamento e alimentação	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Transporte, armazenagem e comunicação	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	Administração pública	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	Educação, saúde e serviços sociais	11%	11%	11%	11%	11%	11%
	Serviços domésticos	10%	10%	10%	10%	9%	9%
	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	Outras atividades	8%	9%	9%	9%	9%	9%
	Atividades mal definidas ou não declaradas	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Trabalhadores por Conta Própria	Indústria	15%	16%	15%	17%	16%	16%
	Indústria de transformação	15%	15%	15%	16%	16%	15%
	Construção	18%	17%	16%	17%	17%	18%
	Comércio e reparação	32%	33%	33%	32%	31%	32%
	Alojamento e alimentação	7%	6%	6%	6%	6%	6%
	Transporte, armazenagem e comunicação	9%	8%	8%	8%	8%	9%
	Administração pública						
	Educação, saúde e serviços sociais	3%	3%	3%	3%	3%	3%
	Serviços domésticos						
	Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	9%	9%	9%	9%	10%	10%
	Outras atividades	6%	7%	7%	6%	7%	7%
	Atividades mal definidas ou não declaradas	1%	1%	1%	1%	1%	1%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: PNAD/IBGE

Com metade dos auto-empregados brasileiros atuando nesses dois setores, construção e comércio, que, segundo Parker, demandam pouca instrução, é possível concluir que a educação requerida para uma boa parcela dos auto-empregados é pequena.

Dessa maneira, é possível reforçar a **existência de evidências de um predomínio do efeito *push*** na análise do impacto da escolaridade na decisão do auto-emprego, ou seja, de acordo com as informações levantadas, o auto-emprego, no Brasil, é caracterizado pela **predominância de indivíduos com escolaridade mais baixa**. Esses indivíduos concentram-se, principalmente, em **atividades que exigem um menor nível de instrução**, como nos setores de construção e comércio, resultado que está em linha com o observado na literatura internacional. Mas, diferentemente do observado nos países

desenvolvidos por Parker e Balkin, a tendência, no Brasil, é de que **quanto maior a escolaridade menor a chance do indivíduo migrar para o auto-emprego**. E ao adquirir um nível de escolaridade maior, a tendência do indivíduo é de fuga do auto-emprego em direção a uma ocupação assalariada, fato esse que reforça a evidência a favor da teoria *push*, com o auto-emprego servindo como alternativa mais favorável aos indivíduos com menor grau de instrução.

### 3.3.4 Gênero

Ao longo dos últimos anos, a mulher vem desempenhando um papel importante no mercado de trabalho, ganhando participação em diversos setores e também no auto-emprego, após décadas anteriores em que houve um processo de ausência da mulher no mercado de trabalho. Esse comportamento se estende por praticamente todos os países, desenvolvidos ou em desenvolvimento, de forma que haja sempre um incremento na participação da mulher no mercado de trabalho, e também no auto-emprego. Conforme observado no capítulo anterior, nos países desenvolvidos as mulheres têm, em média, uma menor taxa de participação no auto-emprego, próxima à casa dos 30%, do que nos países emergentes, cuja média se encontra mais próxima da casa dos 40%. Com esse panorama, é possível colocar como hipótese, para esta análise, uma expectativa de minoria das mulheres no auto-emprego, mas com tendência de crescimento, acompanhando o aumento da participação feminina no mercado de trabalho.

De forma geral, no Brasil, a PME afirma que um contingente cada vez maior de mulheres passa a integrar o mercado de trabalho ano após ano. Ao longo desta década, a participação da mulher no mercado de trabalho passou de 42,4% em março de 2002 para 44,1% do total de pessoas ocupadas em março de 2008. Essa situação se repete no auto-emprego, porém com proporções menores. Segundo dados da PME do IBGE, em março 2008, 39,2% dos trabalhadores por conta própria eram do sexo feminino contra 34,3% em 2003, um crescimento razoavelmente superior ao observado na participação da mulher no mercado de trabalho como um todo. Contudo, essa



taxa de participação é ainda inferior aos mais de 44% de mulheres do total de indivíduos ocupados nas regiões metropolitanas do Brasil. Os dados da PNAD, descritos abaixo, também apontam para essa mesma tendência, mas com proporções um pouco distintas devido à inclusão de regiões não contempladas pela PME<sup>34</sup>.

**Tabela 13 – Composição do trabalho por conta própria e do total de ocupados, pelo gênero, no Brasil**

Ocupação	Gênero	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Total</b>	Masculino	58,7%	58,5%	58,2%	57,9%	57,5%	57,7%
	Feminino	41,3%	41,5%	41,8%	42,1%	42,5%	42,3%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Conta própria</b>	Masculino	69,9%	69,8%	69,0%	68,4%	67,7%	67,5%
	Feminino	30,1%	30,2%	31,0%	31,6%	32,3%	32,5%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: PNAD/IBGE

Observação: eventuais diferenças se devem a arredondamentos.

**Tabela 14 – Percentual de ocupação por gênero, no Brasil**

Gênero	Ocupação	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Masculino</b>	Empregados	59,4%	59,2%	60,1%	60,4%	61,0%	62,2%
	Conta própria	26,5%	26,6%	26,0%	25,5%	24,9%	24,8%
	Trabalhadores domésticos	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,8%
	Demais	13,2%	13,3%	13,0%	13,2%	13,2%	12,3%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Feminino</b>	Empregados	47,0%	47,5%	48,4%	47,9%	49,3%	50,8%
	Conta própria	16,2%	16,3%	16,3%	16,2%	16,1%	16,3%
	Trabalhadores domésticos	17,4%	17,3%	17,1%	16,9%	16,7%	16,4%
	Demais	19,4%	18,9%	18,2%	19,0%	17,9%	16,5%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: PNAD/IBGE

Observação: eventuais diferenças se devem a arredondamentos.

A partir dos dados da tabela 14, acima, é observado um aumento da participação feminina no auto-emprego, ao longo desta década, crescendo de 16,2%, em 2002, para 16,3%, em 2007, do total de mulheres ocupadas, contra uma forte queda na participação dos homens no auto-emprego, caindo de

<sup>34</sup> No período entre 2002 e 2007, segundo a PNAD, a participação da mulher no auto-emprego (proporção de mulheres auto-empregadas com relação ao total de indivíduos auto-empregados) aumentou 2,4 pontos percentuais, contra um incremento de apenas 1 ponto percentual no aumento da participação feminina no total de pessoas ocupadas (tabela 13). Segundo a PME, entre 2002 e 2008, “houve um incremento de 4,9 pontos percentuais na participação feminina nos trabalhadores por conta própria e 1,7 ponto percentual na população ocupada” (PME, 2008, p.15).

26,5% para 24,8% do total de homens ocupados no Brasil, no mesmo período. Vale lembrar que, entre 2002 e 2007, o percentual de auto-empregados na economia decresceu, indicando que a participação feminina caminhou na direção contrária, e que essa redução no total de auto-empregados ocorreu apenas com o sexo masculino. Esse movimento segue em linha com a expectativa de nossa hipótese, de uma menor participação da mulher no auto-emprego. No entanto, essa participação, ainda que menor do que a dos homens, mantém-se em crescimento.

Com essa análise, verifica-se que, apesar da maioria masculina no auto-emprego, a proporção de mulheres nessa categoria está em ascensão. Assim, temos evidências que podem **reforçar nossa hipótese de predominância masculina no auto-emprego**, mas com **aumento da participação das mulheres nessa categoria ao longo desta década**.

## CONCLUSÃO

Ao final deste trabalho, espera-se que as evidências levantadas sejam capazes de atingir os objetivos propostos, tanto na quantificação do auto-emprego na economia brasileira quanto na explicação de seus principais fatores determinantes. No entanto, antes de apontarmos tais conclusões, faz-se necessária a recapitulação de alguns pontos essenciais.

Como primeira contribuição relevante deste estudo, foi feita uma análise da literatura com relação à definição do auto-emprego, tornando essa questão mais clara e concisa. Desse modo, vimos que o auto-emprego é definido como uma forma de relação não tipicamente capitalista, já que não há uma divisão entre o detentor do capital e o detentor da força de trabalho, que se fundem em uma só entidade. O objetivo do auto-emprego, sob esse aspecto, é centrado principalmente no sustento do próprio indivíduo e de seus agregados. Há independência e autonomia no processo de trabalho do auto-empregado, que pode trabalhar como melhor lhe convier com relação ao local, forma e horário de trabalho, assumindo todos os riscos de seu empreendimento. A remuneração do auto-emprego é variável, dependendo muito mais de seu próprio esforço e da venda de sua produção do que um assalariado comum, que normalmente possui uma remuneração fixa.

Com a definição do auto-emprego em mãos, buscamos dados que dessem uma idéia do comportamento das taxas de auto-emprego nos países desenvolvidos, emergentes e na América Latina, fornecendo assim uma segunda contribuição ao estudo do auto-emprego, representada pelo estudo da dinâmica do auto-emprego. De forma geral, verificou-se que o auto-emprego estava em declínio durante boa parte do século XX, até a década 70, quando iniciou um processo de ressurgimento na maior parte dos países, ainda que de forma não uniforme. Esse crescimento se manteve firme até o final dos anos 90 e início dos anos 2000, quando a participação do auto-emprego nas economias novamente se reduziu, perdendo espaço para outras formas de ocupação.

Na discussão das teorias do auto-emprego, o destaque foi dado para as teorias *push* e *pull*, amplamente empregadas nos estudos internacionais. Essas teorias auxiliam na caracterização da forma e do contexto econômico

responsáveis por levar os indivíduos ao auto-emprego, e também tentam explicar os fatores de sucesso e a duração do auto-emprego. A teoria **push** foi construída sobre uma perspectiva mais pessimista do auto-emprego, colocando-o como alternativa a uma situação econômica adversa, como uma recessão ou desemprego prolongado. A teoria **pull** foi elaborada a partir de uma perspectiva mais favorável ao auto-emprego, oferecendo boas oportunidades aos indivíduos que possuem as habilidades necessárias ao estabelecimento de seu próprio empreendimento.

Também foram analisadas outras teorias relacionadas ao auto-emprego, como a teoria das mudanças estruturais, a das novas tecnologias, a das firmas flexíveis e a da especialização flexível. Esse conjunto de teorias aborda, em geral, aspectos referentes às principais modificações na estrutura produtiva, ocorridas ao longo das últimas décadas, que levaram a um rearranjo nas relações de trabalho. Dentre os principais efeitos apontados por essas teorias, destacam-se as mudanças nos padrões de consumo, com maior demanda por serviços; a maior flexibilização das relações de trabalho; os processos de reestruturação produtiva como o *downsizing*, subcontratação e *outsourcing*; e o surgimento de novas tecnologias ligadas à informática. Essas modificações podem gerar oportunidades aos auto-empregados, como no setor de serviços, por exemplo, muito embora a extensão dos efeitos dessas mudanças seja incerta. Há ainda um levantamento de teorias relacionadas ao capital humano, e a fatores psicológicos e sociais dos trabalhadores, analisando características próprias ou adquiridas pelos indivíduos ao longo da vida, que podem influenciar na decisão do auto-emprego.

A partir dessas teorias, agrupamos os determinantes em dois grandes grupos, aspectos individuais ou pessoais e aspectos coletivos. Dentre os aspectos individuais, foram estudados o gênero, a raça (ou etnia), a idade, a educação e os rendimentos. No grupo dos aspectos coletivos, o destaque foi dado para o grau de desenvolvimento do país, e a situação macroeconômica, com análise do impacto do desemprego e do crescimento do produto no auto-emprego.

Nos aspectos individuais, vimos que com relação ao gênero, os auto-empregados são, em sua maioria, do sexo masculino, mas com um crescimento da proporção de mulheres nessa modalidade ao longo dos últimos

anos. Assim, verificou-se que, em muitos países, há uma probabilidade maior de encontrarmos indivíduos auto-empregados do sexo masculino do que do sexo feminino, e simultaneamente, a probabilidade de uma mulher se tornar auto-empregada demonstrou estar em contínuo crescimento. E essa diferença entre homens e mulheres na proporção de auto-empregados se mostrou maior nos países desenvolvidos do que nos países emergentes e na América Latina.

Para o determinante raça, as evidências apontam para uma participação maior dos grupos minoritários no auto-emprego, à exceção dos afro-descendentes, nos países desenvolvidos. O auto-emprego, sob esse aspecto, é visto como forma de aceitação desses indivíduos na sociedade e no mercado de trabalho, já que há indícios tanto de discriminação dessas minorias no emprego assalariado, por fatores culturais e sociais, quanto de ilegalidade em alguns processos de imigração. Como consequência, nesses países, a probabilidade de um indivíduo, pertencente a uma minoria étnica, se tornar auto-empregado se mostrou maior do que a de um indivíduo pertencente ao grupo étnico majoritário.

Com relação à idade, há evidências de estudos que apontam para uma relação positiva entre o auto-emprego e a idade em países desenvolvidos, de modo que os indivíduos mais velhos e os de meia-idade são mais atraídos para o auto-emprego do que os mais jovens. Essa atração se deve a fatores como maior experiência e capital acumulados ao longo da vida, além da rede de contatos e da possibilidade de conciliar a vida de trabalho com a familiar.

No quesito educação, alguns autores apontaram para uma relação positiva entre o auto-emprego e a escolaridade, de forma que altos níveis de educação aumentariam a probabilidade do indivíduo se tornar auto-empregado, nos países desenvolvidos.

Na análise dos rendimentos, foi visto que, embora haja uma aparente relação positiva entre o auto-emprego e a expectativa de maiores ganhos, há dificuldades em mensurar os impactos desse determinante de forma isolada dos demais. No entanto, alguns estudos afirmam que os indivíduos sobrevalorizados ou subvalorizados em seu trabalho (assalariado) estão mais propensos a migrar para o auto-emprego do que indivíduos cujo rendimento esperado está próximo ao recebido em seu trabalho atual.

Com relação aos aspectos coletivos, foi visto que a teoria aponta para uma relação negativa entre o grau de desenvolvimento do país e a taxa de auto-emprego encontrada, de sorte que, conforme cresce o PIB per capita, é esperada uma redução da participação do auto-emprego na economia. A análise teórica e a literatura pesquisada apontam que a situação macroeconômica também se mostrou relevante na definição do auto-emprego, de forma que, fatores como o desemprego, possam exercer impacto tanto positivo quanto negativo na decisão do indivíduo de migrar ou sair dessa modalidade de trabalho.

Como última contribuição desta dissertação, analisamos a dinâmica recente do auto-emprego no Brasil, com foco no período entre os anos 80 e a primeira década do século XXI, até 2008, e também alguns de seus determinantes. De forma semelhante à observada nos demais países, tanto desenvolvidos quanto emergentes, houve tendência de crescimento do auto-emprego no Brasil ao longo dos anos 90, mais precisamente até 1998. Utilizando o total de trabalhadores por conta própria como *proxy* do auto-emprego nacional, verificamos que, em 1998, o auto-emprego atingiu o pico de 24% do total de ocupados. Contudo, a partir de 1999, iniciou-se um ciclo de redução da participação do auto-emprego no Brasil, que se manteve até o final de 2008, último período analisado, à exceção do biênio 2002-2003, quando o auto-emprego apresentou crescimento.

Com relação aos determinantes do auto-emprego no Brasil, podemos concluir, de forma geral, que o auto-emprego é analisado como alternativa a uma situação adversa, visão mais ligada à teoria *push*. As evidências apontadas aqui nos apresentam o auto-emprego com características de refúgio para determinados tipos de trabalhadores que, na ausência de melhores oportunidades, migram para o auto-emprego, tanto por fatores externos, como a situação macroeconômica, quanto por fatores inerentes ao próprio indivíduo.

Verificamos que o auto-emprego se relaciona positivamente com o desemprego, de maneira que um aumento neste último leva a um incremento, depois de 6 meses, na participação do trabalho por conta própria na economia. Ou seja, com a deterioração do mercado de trabalho, representada pela elevação do desemprego, o indivíduo busca refúgio no auto-emprego, característica ligada à teoria *push*. Também vimos que, diferentemente do

observado na literatura internacional, os indivíduos menos qualificados estão mais propensos a ir para o auto-emprego do que os mais qualificados. Assim, conforme o indivíduo se qualifique, a expectativa é de que ele prefira uma ocupação assalariada, que possa lhe oferecer melhores perspectivas, colocando esse determinante dentro das bases da teoria *push*.

No Brasil, com relação ao gênero, foi visto que a participação da mulher, no auto-emprego, ainda é menor que a do homem. No entanto, a probabilidade da mulher se tornar auto-empregada está em crescimento, refletindo um processo de “feminização” do auto-emprego. Esse processo fica mais visível nesta década, de 2002 até 2007, quando a proporção de mulheres trabalhando por conta própria cresceu, enquanto que o total de auto-emprego nacional diminuiu, indicando que essa redução se deu apenas no lado masculino. E, finalmente, verificou-se a existência de uma relação positiva entre a idade e o auto-emprego, que aponta para um maior predomínio dos indivíduos mais velhos no auto-emprego. Esse determinante apresenta evidências tanto a favor da teoria *pull* quanto da teoria *push*. Por um lado, os indivíduos mais maduros tendem a migrar para o auto-emprego buscando melhores condições no trabalho, aliando sua experiência e capital acumulados ao longo da vida com a necessidade de conciliar trabalho e ambiente familiar, se enquadrando, assim, nas bases da teoria *pull*. Por outro lado, é possível que os indivíduos de mais idade não encontrem uma ocupação assalariada, sendo considerados “velhos” para as empresas, ou mesmo não se atualizando, acreditando que a experiência que possuem seja suficiente, e assim, optem pelo auto-emprego como alternativa ao desemprego e à aposentadoria, evidenciando a teoria *push*.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIDIS, R. ESTRIN, S. MICKIEWICZ T. **Entrepreneurship in emerging markets: which Institutions matter?** Londres: UCL SSEES - Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, 2007.

AMADEO, E. et al. **A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho brasileiro desde 1980.** Brasília: IPEA, 1994.

ANDERSON, P. WADENSJO, E. **Employees Who Become Self-Employed: Do Labour Income and Wages Have an Impact?** Bonn (Alemanha): IZA Discussion Paper No. 1971, 2006.

AVERBUG, A. GAMBIAGI, A. **A crise brasileira de 1998/1999: origens e conseqüências.** Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

BALKIN, S. **Self-Employment for Low-Income People.** Nova Iorque: Praeger, 1989.

BATISTA JR, P. N. Vulnerabilidade externa da economia brasileira. **Revista Estudos Avançados.** São Paulo, v. 16, n. 45, p.173-185, mai./ago. 2002.

BLANCHFLOWER, D. **Self-employment in OECD Countries.** NBER Working Paper No. W7486, Janeiro, 2000. Disponível em <<http://ssrn.com/abstract=210910>>. Acesso em 14 de Fevereiro de 2008.

BLANCHFLOWER, D. **Entrepreneurship in the United States.** Bonn (Alemanha): IZA Discussion Paper No. 3130, 2007.

BLOCK, J. SANDNER, P. **The Effect of Motivation on Self-Employment Duration in Germany: Necessity versus Opportunity Entrepreneurs.** MPRA Paper No. 215, Munique, 2006. Disponível em <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/215/>>, acesso em 12 de Setembro de 2008.



BURCHELL, B. DEAKIN, S. HONEY, S. **The Employment Status of Individuals in Non-standard Employment**. Londres: British Department of Trade and Industry, 1999.

CACCIAMALI, M. C. Desgaste na legislação laboral e ajustamento do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. In: POSTHUMA, A. C., **Brasil, abertura comercial e ajuste no mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: ed.34, p.207-232, 1999.

CACCIAMALI, M. C. Globalização e processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 14, p.153-174, jun. 2000.

CAMARGO, J. M. Flexibilidade e produtividade do mercado de trabalho brasileiro. In: **Flexibilidade do mercado trabalho do Brasil**. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1996. 244p.

CHAHAD, J. P. Z. CACCIAMALI, M. C. As transformações estruturais no setor de transporte rodoviário e a reorganização no mercado de trabalho do motorista de caminhão no Brasil. **Revista da ABET - Associação Brasileira de Estudos do Trabalho**. São Paulo, v. 2, n.10, 2005.

CIA. **The 2008 World Factbook**. EUA, 2008. Disponível em <<http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>>. Acesso em 09 de Outubro de 2008.

CLARK, A. COLOMBIER, N. MASCLET, D. **Never the Same After the First Time: The Satisfaction of the Second-Generation Self-Employed**. Bonn (Alemanha): IZA Discussion Paper No. 3476, 2008.

COSTA, F. M. **Idade X Empregabilidade**. Portal RH.com.br. Belo Horizonte, set. 2007. Disponível em <<http://www.rh.com.br/Portal/Carreira/Artigo/4848>>. Acesso em 30 de Janeiro de 2009.

CURI, A. Z. MENEZES-FILHO, N. A. Os determinantes das transições ocupacionais no mercado de trabalho brasileiro. In: XXXII Encontro Nacional de Economia, 2004, João Pessoa. **Anais eletrônicos...** ANPEC, Brasília, 2004. Disponível em <<http://ideas.repec.org/p/anp/en2004/141.html>>. Acesso em 05 de Janeiro de 2009.

CURI, A. Z. MENEZES-FILHO, N. A. O Mercado de Trabalho Brasileiro é Segmentado? Alterações no Perfil da Informalidade e nos Diferenciais de Salários nas Décadas de 1980 e 1990. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 36, n. 4, p. 867-899, out./dez. 2006.

EARLE, J. S. SAKOVA, Z. **Self-Employment in Transitional Economies: Entrepreneurship or Disguised Unemployment?** Canda: OCDE, 1998.

EARLE, J. S. SAKOVA, Z. Business Start-Ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self-Employment from Transition Economies. **Labour Economics**, v. 7, n. 5, p.575-601, set. 2000. Disponível em <<http://ssrn.com/abstract=248346>>. Acesso em 28 de março de 2008.

ELIAS, P. HOFFMANN, E. **ICSE-93 and the border between paid employment and self-employment: A review of national practices.** Nova Iorque: United Nations, dez. 1997.

EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY. **National labour market policies.** Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities, 2001.

EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY. **Review: Autumn 2005.** Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. Disponível em <<http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/EN-EEOAutumnRvw2005.pdf>>. Acesso em 18 set. 2007.

FAIRLIE, R. W. **Entrepreneurship among Disadvantaged Groups: An Analysis of the Dynamics of Self-Employment by Gender, Race, and Education.** California: Kluwer Academic Publishers, 2005.

FAIRLIE, R. W. WOODRUFF, C. **Mexican Entrepreneurship: A Comparison of Self-Employment in Mexico and the United States.** Bonn (Alemanha): IZA Discussion Paper No. 2039, 2006.

FMI. **World Economic Outlook: Globalization and Inflation.** Washington: FMI, 2006. Disponível em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/pdf/weo0406.pdf>. Acesso em 20 de Setembro de 2008.

FMI. **World Economic Outlook Database.** Washington: FMI, 2008. Disponível em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/index.aspx>. Acesso em 20 de Setembro de 2008.

FONTES, A. PERO, V. Diferenciais de rendimentos do trabalho por posição na ocupação entre 2002 e 2007. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise.** Rio de Janeiro, n. 38, p.35-42, fev. 2009.

FUDGE, J. ERIC, T. VOSKO L. **The Legal Concept of Employment: Marginalizing Workers.** Canadá: Law Commission of Canada, 2002.

GARTEN, J. E. **The Big Ten: The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives.** EUA: Basic Books, 1997.

GEORGELLIS, Y. SESSIONS J. TSITSIANIS, N. Pecuniary and Non-Pecuniary Aspects of Self-Employment Survival. **Quarterly Review of Economics and Finance.** Champaign (EUA), v. 47, n. 1, p.94-112, 2007. Disponível em [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=941154](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=941154). Acesso em 15 de Novembro de 2008.

GLOCKER, D. STEINER, V. **Self-Employment: A Way to End Unemployment?** Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data. Bonn (Alemanha) IZA Discussion Paper No. 2561, Janeiro, 2007.

DE GOEY, F. **Economic structure and self-employment during the twentieth century.** Barcelona: EBHA conference, set. 2004.

GOODCHILD, M. SANDERSON, K. LEUNG-WAI, J. **Self-employment and Small Business Succession in New Zealand.** Nova Zelândia: BERL, 2003. Disponível em <http://www.dol.govt.nz/PDFs/SelfEmploymentSmallBusinessSuccession.pdf>. Acesso em 2 de Agosto de 2008.

GUILLÉN, M. F. Multinationals, Ideology, and Organized Labor. In: \_\_\_\_\_. **The Limits of Convergence.** Princeton (EUA): Princeton University Press, 2003.

HENLEY, A. ARABSHEIBANI, G. R. CARNEIRO, F. G. **On Defining and Measuring the Informal Sector.** Washington: World Bank Policy Research Working Paper n. 3866, 2006.

HENREKSON, M. Comment on David G. Blanchflower: Is More Self-Employment Good or Bad? **Swedish Economic Policy Review.** Estocolmo, v. 11, n. 2, ago. 2004.

HUIJGEN, F. **Interest in self-employment.** Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2000. Disponível em [www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0017.htm](http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef0017.htm). Acesso em 03 ago. 2007.

HIPPIE, S. Self-employment in the United States: an update. **Monthly Labor Review,** v. 127, n. 7, pp. 13 – 23, jul. 2004.

IBGE. **Economia Informal Urbana - 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.  
Disponível em  
<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/default.shtm>>.  
Acesso em 11 set. 2007c.

IBGE. Principais destaques da evolução do mercado de trabalho nas regiões metropolitanas abrangidas pela pesquisa. In: \_\_\_\_\_ **Pesquisa Mensal de Emprego**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.

IBGE. Principais destaques da evolução do mercado de trabalho nas regiões metropolitanas abrangidas pela pesquisa. In: \_\_\_\_\_ **Pesquisa Mensal de Emprego**. Rio de Janeiro: IBGE, 2009.

IBGE. **Pesquisa Mensal de Emprego**. Rio de Janeiro: IBGE, Série Relatórios Metodológicos, v.23, 2007a.

IBGE. **PNAD**: Definições Fundamentais e Aspectos do questionário com destaque para Trabalho e Rendimentos. Rio de Janeiro: IBGE, 2007b.  
Disponível em  
<[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/sipd/segundo\\_pnad\\_continua.shtm](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/sipd/segundo_pnad_continua.shtm)>, acesso em 18 de setembro de 2008.

INDIA. **Employment and Unemployment Situation in India**: NSS 61<sup>st</sup> Round 2004-2005. Índia: NSSO, 2006.

IPEA. **Brasil - o estado de uma nação - 2005**. Brasília: IPEA, 2005.

IPEA. **Brasil - o estado de uma nação - 2006**. Brasília: IPEA, 2006.

ISLAM, R. **Poverty Alleviation, Employment, and the Labor Market**: Lessons from the Asian Experience. Manile: Asian Development Bank, Filipinas, 2001.

MANKIW, G. **Principles of Economics**. 4 ed. Nova Iorque: The Dryden Press, 2007.

MARX, K. **Capítulo VI Inédito de O Capital**: Resultados do processo de produção imediata. São Paulo: Moraes, 1985.

MARX, K. **O Capital**: Crítica da Economia Política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

MATKOVIC, T. **Different Ways of Being One's Own Boss**: Patterns of Self-Employment in Croatia. Oxford: University of Oxford, 2004.

MENEZES, W. F. DEDECCA, C. S. Avaliação da duração do desemprego nas regiões metropolitanas de Salvador e de São Paulo. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, n. 10, v. 1, p. 35-60, jan./abr. 2006

MTE. **A informalidade no mercado de trabalho brasileiro e as políticas públicas do governo federal**. Brasília: MTE, Observatório do Mercado de Trabalho, 2002. Disponível em <[www.mte.gov.br/observatorio/Informalidade2.pdf](http://www.mte.gov.br/observatorio/Informalidade2.pdf)>. Acesso em 06 de Janeiro de 2009.

MTE. **Mercado de trabalho na região metropolitana de São Paulo**: especial mulheres. Brasília: MTE, 2008. Disponível em <[http://www.mte.gov.br/observatorio/RMSP\\_Mulheres\\_07.pdf](http://www.mte.gov.br/observatorio/RMSP_Mulheres_07.pdf)>. Acesso em 25 de Novembro de 2008.

MUEHLBERGER, U. PASQUA, S. **Workers on the Border Between Employment and Self-Employment**. Viena: International Centre for Economic Research, Working Paper n. 11/2006, disponível em <<http://ssrn.com/abstract=932060>>. Acesso em 09 de Agosto de 2008.

MULLER, W. ARUM, R. **The Reemergence of Self-Employment**: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality. New Jersey: Princeton, 2004.

NOORDERHAVEN, N. THURIK, R. WENNEKERS, S. van STEL, A. **Self-employment across 15 European countries: the role of dissatisfaction.** Zoetermeer (Holanda): EIM, SCALES paper 200223, 2003.

OCDE. The Partial Renaissance of Self-Employment. In: \_\_\_\_\_ **OECD Employment Outlook.** Paris, 2000, cap. V, p. 155-199.

OCDE. **OCDE Factbook 2008.** Paris: OCDE, 2008.

OIT. **Resolution Concerning the International Classification of Status in Employment.** Genebra: OIT, 1993.

OIT. **Report VI: Decent Work and the Informal Economy.** Genebra: OIT, International Labour Conference, 2002a.

OIT. **Skills training in the informal sector in China.** Genebra: OIT, International Labour Conference, 2002b.

OIT. **Report V: The scope of the employment relationship.** Genebra: OIT, International Labour Conference, 2003

OIT. **Key Indicators of the Labour Market.** 5 ed. Genebra: OIT, 2007a.

OIT. **African Employment Trends:** April 2007. Genebra: OIT, 2007b.

O'NEILL, J. WILSON, D. PURUSHOTHAMAN, R. STUPNYTSKA, A. **How Solid are the BRICs?** Nova Iorque: Goldman Sachs, Global Economics Paper n. 134, Disponível em <[http://www2.goldmansachs.com/hkchina/insight/research/pdf/BRICs\\_3\\_12-1-05.pdf](http://www2.goldmansachs.com/hkchina/insight/research/pdf/BRICs_3_12-1-05.pdf)>, acesso em 15 de setembro de 2008.

ORMEROD, C. What is known about numbers and 'earnings' of the self-employed? **Economic & Labour Market Review**, v. 1, n. 7, jul. 2007.

PAMPLONA, J. B. **Erguendo-se pelos próprios cabelos**. São Paulo: Germinal, 2001.

PARKER, S. C. **The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

PARKER, S. ROBSON, M. Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries. **Southern Economic Journal**, v. 71, n. 2, p 287-301, 2004.

PENIDO, M. MACHADO, A. F. **Desemprego - evidências da duração no Brasil metropolitano**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2002. Disponível em <[www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20176.pdf](http://www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20176.pdf)>. Acesso em 29 de Janeiro de 2009.

PERULLI, A. **Economically dependent / quasi-subordinate (parasubordinate) employment: legal, social and economic aspects**. Paris: European Commission, Committee for Employment and Social Affairs, 2003.

PME. **Trabalhadores por Conta Própria - Perfil e Destaques**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.

POLHEMUS J. L. Employment and self-employment: Differences in determining earnings. **Journal of Legal Economics**. Texas, v. 11, n. 3, nov. 2003.

RAMOS, L. SOARES, S. AVILA, M. Avaliação geral dos resultados da PNAD 2004. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise**. Rio de Janeiro, n. 29, 2005. Disponível em <[http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_29c.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_29c.pdf)>. Acesso em 30 de Setembro de 2008.

SALGADO-BANDA, H. Entrepreneurship and Economic Growth: An Empirical Analysis. **Journal of Developmental Entrepreneurship**. Virginia, v. 12, n. 1, p 3-39, mar. 2007.



SCORZAFAVE, L. G. MENEZES-FILHO, N. A. Participação feminina no mercado de trabalho brasileiro: evolução e determinantes. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v. 31, n. 3, p. 441-478, dez. 2001.

SILVA, J. Profissionais qualificados e experiência de auto-emprego: Questões de tempo e espaço. **Revista Eletrônica de Administração**. Porto Alegre, ed. 59, v. 14, n. 1, jan./abr. 2008.

SIMONS, R. LAKE, Z. **Options for generating indicators on informal employment using the labour force survey**. Port of Spain (Trinidad & Tobago): OIT, Subregional Office for the Caribbean, 2005.

SCHWARTZMAN, S. Legitimidade, Controvérsias e Traduções em Estatísticas Públicas. **Revista Teoria & Sociedade**. Belo Horizonte, v. 2, p. 9-38, dez. 1997.

THORAT, S. **Economic Exclusion and Poverty: Indian Experience of Remedies against Exclusion**. Manila (Filipinas): Asian Development Bank, 2007.

THURIK, A. R. CARREE, M. A. VAN STEL, A. AUDRETSCH, D. B. Does self-employment reduce unemployment? **Jena Economic Research Papers**. Alemanha, n. 89, out. 2007.

ULYSSEA, G. Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma resenha da literature. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 4 (104), p. 596-618, out./dez. 2006.

VELAMURI, S. R. VENKATARAMAN, S. An empirical study of the transition from paid work to self-employment. **Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures**. Virginia, v. 10, n. 1, p. 1-16, ago. 2005.

VERHEUL, I. WENNERKERS, S. AUDRESTCH, D. THURIK, R. **An Eclectic Theory of Entrepreneurship**. Amsterdam: Tinbergen Institute Discussion Paper 030/3, 2001.

WEIR, G. Self-employment in the UK labour market. **Labour Market Trends**. Londres, v.111, n.9, sep. 2003.

WENNEKERS, S. BOSMA, N. VAN STEL, A. **Secular Trends in Self-Employment**. Conway (Arkansas): University of Central Arkansas, ICSB, 1999.

WENNEKERS, S. **Entrepreneurship at Country Level: Economic and Non-Economic Determinants**. Rotterdam (Holanda): ERIM, 2006. 236p.

YAMADA, G. Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence. **Economic Development and Cultural Change**. Chicago, ABI/INFORM Global, v. 44, n. 2; p. 289-314, jan. 1996.

# 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](#)