ISSN 1415-4765

TEXTO PARA DISCUSSÃO N° 864

ATIVIDADES INFORMAIS: EVOLUÇÃO E CONDICIONANTES ATUAIS - O CASO DOS TRABALHADORES AUTÔNOMOS DO RECIFE*

Mário Theodoro (Coordenador - IPEA)**
Tarcísio Quinamo (Coordenador - FJN)***
Maria do Socorro de Araújo***
Maria Lucila Bezerra***

Rio de Janeiro, março de 2002

* Este estudo é um relatório final da pesquisa de mesmo nome, realizada pelo IPEA e a Fundação Joaquim Nabuco (FJN). Os autores agradecem a colaboração de Magda Galindo e Rejane Lira, da FJN, e de Marcelo Brito, do IPEA. Também não pode deixar de ser mencionado o valoroso auxílio de Cristhiano Ramalho, Leonardo Camello, Maria da Penha Wanderley, Marina C. Galindo, Martha de C. Dahas, Nicéas M. Milfont e Sabrina C. Carvalho, da equipe de campo.
** Da Diretoria de Estudos Sociais do IPEA.
*** Do Instituto de Pesquisas Sociais da FJN.

Livros Grátis

http://www.livrosgratis.com.br

Milhares de livros grátis para download.

Governo Federal

Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão

Ministro – Martus Tavares
Secretário Executivo – Guilherme Dias

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais, possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro, e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Roberto Borges Martins

Chefe de Gabinete
Luis Fernando de Lara Resende

Diretor de Estudos Macroeconômicos
Eustáquio José Reis

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos
Gustavo Maia Gomes

Diretor de Administração e Finanças
Hubimaier Cantuária Santiago

Diretor de Estudos Setoriais
Luís Fernando Tironi

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento
Murilo Lôbo

Diretor de Estudos Sociais
Ricardo Paes de Barros

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Uma publicação que tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos, direta ou indiretamente, pelo IPEA e trabalhos que, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

RESUMO

ABSTRACT

APRESENTAÇÃO 1

1 - INTRODUÇÃO 1

2 - A PESQUISA 4

3 - UM CONTRAPONTO TEÓRICO: A IDÉIA DE SISTEMA DE EMPREGO 9

4 - O ESPAÇO DE REALIZAÇÃO DA PESQUISA: A REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE 10

5 - O TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA NA CONSTRUÇÃO CIVIL 12

5.1 - CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS ENTREVISTADOS 12

5.2 - O VÍNCULO COM O SISTEMA PREVIDENCIÁRIO 14

5.3 - O TEMPO DE SERVIÇO 15

5.4 - O EXERCÍCIO DE ATIVIDADES PARALELAS 17

5.5 - O PROCESSO DE APRENDIZAGEM 20

6 - CONDICIONANTES E RESULTANTES DA EXISTÊNCIA DA ATIVIDADE 21

6.1 - O PONTO FIXO E OUTRAS FORMAS DE CONTATO COM A CLIENTELA 21

6.2 - A CONCORRÊNCIA 23

6.3 - A CLIENTELA 26

6.4 - OS RENDIMENTOS 28

6.5 - AS MUDANÇAS MAIS RECENTES 30

6.6 - OUTRAS QUESTÕES 33

7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS 34

ANEXO 1 36

ANEXO 2 38

ANEXO 3 42

BIBLIOGRAFIA..... 51

RESUMO

Este estudo é o relatório final da pesquisa de mesmo nome realizada pelo IPEA e a Fundação Joaquim Nabuco de Pernambuco a partir de uma metodologia de pesquisa desenvolvida pelos autores nos últimos anos. O foco sobre os trabalhadores autônomos e sua inserção no sistema de emprego recifense revelou alguns aspectos significativos concernentes à organização desses trabalhadores, às condições de concorrência, às alianças, enfim, a um conjunto de fatores que, em última análise, condiciona e determina a permanência dessa atividade naquele ambiente específico.

ABSTRACT

The study is the final report of a research, about informal activities of the autonomous workers in Recife, accomplished by IPEA and the Foundation Joaquim Nabuco of Pernambuco, and it is based on a research methodology developed by the authors in the last years. The focus on the autonomous workers and their insertion in the Recife system of employment indicated some concerning significant aspects to the organization of these workers, to the competition terms, to the alliances and, finally, to a factors set that, in last analysis, stipulates and establishes the permanence of this activity in that specific environment.

APRESENTAÇÃO

Este trabalho foi originalmente concebido como relatório de pesquisa e é resultado de convênio firmado entre a Fundação Joaquim Nabuco (FJN) e o IPEA, no âmbito da Rede-Ipea de Estudos e Pesquisas, que envolve essas duas instituições. Ao longo de todo o período da pesquisa em referência — *Atividades Informais: Evolução e Condicionantes Atuais — O Caso dos Trabalhadores Autônomos do Recife* — as duas instituições mantiveram contatos constantes com vista ao aprofundamento tanto das questões teóricas levantadas como da discussão em torno dos resultados empíricos colhidos no trabalho de campo, sobretudo quando estes resultados são comparados com os da pesquisa anterior, realizada em 1987, que serviram de parâmetro para analisar as mudanças ocorridas no âmbito das atividades consideradas.

O estudo apresenta uma Introdução, em que se contextualizam as atividades informais, de modo geral, salientando, inclusive, a sua tendência de crescimento e também fazendo algumas considerações sobre os programas de geração de emprego e renda, que se têm mostrado instrumentos bastante modestos, considerando-se a extensão do seu universo de ação (o próprio Setor Informal). A Seção 2 descreve os passos seguidos pela pesquisa, centrando-se nos procedimentos metodológicos utilizados. A Seção 3 expõe o contraponto teórico utilizado com base na idéia de Sistema de Emprego, que busca perceber o funcionamento do mercado de trabalho dentro de um contexto mais geral. A Seção 4 contempla uma breve consideração a respeito da situação do mercado de trabalho na região metropolitana do Recife, que é o espaço referencial da pesquisa. A Seção 5 dedica-se à análise das informações colhidas no trabalho de campo, à luz, sobretudo, do impacto das mudanças mais recentes sobre o desempenho das atividades ligadas à construção civil. A Seção 6 procura salientar os condicionantes e resultantes da existência dessas atividades; e, por fim, a Seção 7 apresenta algumas considerações em torno das principais mudanças observadas, tendo-se em mira o contexto das transformações mais recentes no quadro do mercado de trabalho.

1 - INTRODUÇÃO

O setor informal tem merecido, de modo geral, crescente atenção. Em que pesem algumas distorções, as informações sobre o mercado de trabalho brasileiro sinalizam um forte aumento da informalidade que atinge hoje mais da metade da força de trabalho urbana. Um estudo recente demonstra que no caso da região metropolitana de São Paulo, ao se comparar a situação do mercado de trabalho nos biênios 1987/88 e 1992/93, de cada cinco novos postos de trabalho criados quatro correspondem a atividades não-formais [Freitas e Montagner (1997)]. Esse quadro não parece ser muito diferente nos demais grandes centros urbanos. Mais importante ainda é a tendência ao aprofundamento desse processo de informalização nos próximos anos. As atividades informais deverão absorver uma porcentagem cada vez maior da População Economicamente Ativa (PEA). A ação do Estado nessa área deve, portanto, ser incrementada. As chamadas políticas de emprego — que compreendem um conjunto diversificado de medidas visando, em última análise, ao aumento do emprego — deveriam contemplar, de uma forma mais positiva, um conjunto de

ações e/ou programas para o setor informal. Um conjunto que, ao mesmo tempo, tivesse uma perspectiva macro (pois se trata de uma questão de dimensão nacional) e que fosse diferenciado em função de especificidades locais e também de acordo com as próprias características das atividades a serem apoiadas.

Efetivamente, os programas de apoio ao informal, também chamados de programas de geração de emprego e renda, têm-se constituído em um instrumento bastante modesto, tendo em vista a extensão do universo de ação (o próprio setor informal). Na década de 80, os recursos federais destinados a tais programas na região Nordeste (sabidamente onde existe a maior concentração de "informais") não ultrapassaram R$ 100 milhões. O caráter residual fica ainda mais evidente ao se constatar, por exemplo, que em 1990, o contingente total de beneficiários ficou em torno de 50 mil pessoas em toda a região, algo irrisório diante de um universo informal que abrigava na época pelo menos 5 milhões de trabalhadores (dados para a área urbana) [Theodoro (1995)].

Além de marcadamente residual, esses programas apresentam um outro estigma (ao menos na década passada): a falta de sincronismo entre os diferentes órgãos governamentais atuantes nesse âmbito. O Ministério do Trabalho, as Secretarias Estaduais, a Legião Brasileira de Assistência, a Caixa Econômica Federal e até mesmo o Banco do Brasil foram responsáveis por programas de apoio ao setor informal. Na grande maioria dos casos, cada instituição atuava isoladamente, não havendo sequer informações sobre a existência de iniciativas das outras instituições. A ação do Estado no informal tem sido, portanto, caracterizada por uma ausência de diretrizes-macro que sirvam de linha mestra para a condução de uma política eficaz.

Um terceiro aspecto a assinalar é o reduzido conhecimento acumulado acerca desse universo chamado setor informal, conhecimento sobre o qual se baseiam as intervenções governamentais. Apesar das duas décadas e meia de estudos sobre o tema, tem-se efetivamente muito pouca informação acerca dessa realidade; sabe-se, por exemplo, que se trata de um conjunto extremamente heterogêneo, não só internamente, mas também quando se comparam os diferentes espaços econômicos (o setor informal da região metropolitana de São Paulo é bastante diferente, por exemplo, de seu correspondente no Recife, que de resto difere de seu congênere em Fortaleza etc.). O conhecimento adquirido não vai muito além daí. O esboço de um programa de apoio a atividades informais fica prejudicado já em seu nascedouro diante da ausência de uma bagagem maior de informações prévias sobre o terreno no qual se pretende atuar. É nessa perspectiva que se torna importante a produção de pesquisas dirigidas visando melhor embasar as ações governamentais. O presente estudo pretende atuar, portanto, no sentido de afrontar mais diretamente essa terceira restrição que se interpõe à ação do Estado no informal. No limite, conhecer esses segmentos que até hoje são definidos muito mais pelo que eles não são — informal, não-organizado, não-formal etc. —, do que pelo que efetivamente têm como características, é a tarefa que aqui se propõe.

Mas se é certo que a falta de informações sobre o informal constitui um dos entraves à consecução de uma política mais eficaz, o conhecimento mais aprofundado sobre esse universo requer de antemão cuidados adicionais. O setor informal, por sua heterogeneidade, deve ser tomado em partes. Melhor dizendo, o que se propõe é o

estudo de alguns segmentos, notadamente aqueles mais importantes do ponto de vista de seu tamanho relativo. Se se conseguir de uma forma mais refinada estabelecer o perfil de alguns dos mais importantes segmentos informais, poder-se-á estabelecer alguns parâmetros de políticas.

Este trabalho propõe o estudo dos autônomos da construção civil, originalmente concebido como parte de uma trilogia, cujos demais componentes seriam o estudo do comércio de rua e o do emprego doméstico, a partir de um único referencial teórico. Este, desenvolvido de forma sucinta, privilegia a análise em termos de sistema de emprego, a partir de uma abordagem centrada nos principais fatores ou condicionantes que contribuem para que uma determinada atividade se mantenha presente no mercado. A idéia aqui implícita é de que o sistema de emprego é composto por uma multiplicidade de unidades de produção nas mais variadas atividades que se inter-relacionam, com maior ou menor intensidade. Esse sistema se reproduz num determinado sentido, que não é aleatório; ao contrário, obedece a uma dada regularidade, delineando, desse modo, trajetórias singulares, tendo em vista cada realidade econômica. É, portanto, desse modo, num processo de criação, destruição e recriação de atividades e mesmo de unidades produtivas, que se reproduz o sistema de emprego: dentro de determinados limites e especificidades. Nessa perspectiva, o perfil distributivo, o papel do Estado, a conjuntura econômica e o próprio peso da informalidade, entre outros, são fatores cruciais na conformação de um dado sistema de emprego, de modo geral, e, mais particularmente, como condicionante de existências de uma dada atividade.

Em vista, portanto, dessa perspectiva, é que será focalizado o caso do trabalho autônomo de reparação e/ou reforma da construção civil, tendo como pano de fundo a cidade do Recife, mais precisamente, sua área metropolitana. A escolha dessa atividade, assim como do espaço urbano recifense, se deve a alguns fatores. O primeiro deles, é a importância relativa dessa atividade, não apenas pelo contingente de indivíduos nela engajados, mas também por se tratar de uma atividade há muito presente no cenário das grandes cidades brasileiras. Através de décadas vêm-se moldando às mudanças e vicissitudes do mercado, conseguindo, assim, a preservação de um espaço importante no sistema de emprego. Essa preservação, como será visto mais adiante, é algo complexo e que envolve estratégias diversificadas da parte dos autônomos da construção civil.

Em segundo lugar, o trabalho autônomo na construção civil foi objeto de pelo menos duas iniciativas de apoio, no Recife. A primeira delas foi a Central de Trabalhadores da Operação Esperança, organismo ligado à Arquidiocese de Olinda e Recife, em funcionamento durante os primeiros anos da década de 70. A outra iniciativa, levada a cabo pelo Estado através de um convênio originalmente firmado entre a Sudene e os estados do Nordeste (inclusive Pernambuco), foi o Programa de Apoio ao Trabalhador Autônomo de Baixa Renda (Patra), inaugurado em 1980 e em vigência no Recife até hoje. A existência desses dois programas não apenas sugere uma importância particular dessa atividade, como também abre a possibilidade de uma discussão, ainda que limitada, dessas intervenções, à luz das conclusões do estudo, o que será feito na parte final deste trabalho.

Além disso, ressalte-se o fato de que uma pesquisa de campo bastante similar à proposta por este trabalho havia sido realizada no Recife em 1983, dentro dessa mesma perspectiva teórica [Theodoro (1987)], o que suscitou essa nova iniciativa, como forma de se possibilitar uma análise comparativa, tomando-se os dois momentos pesquisados: 1983 e 1999. Desse modo, logrou-se obter um tipo de informação inusitado no âmbito de estudos sobre as chamadas atividades informais, que permitirá o embasamento de uma análise tendencial e comparativa.

A pesquisa de campo foi, assim, montada em função, inclusive, da existência de uma pesquisa anterior. Desse modo, foram aplicados quatro tipos de questionários distintos, a saber:

a) o questionário sobre os trabalhadores autônomos;

b) o questionário sobre os trabalhadores entrevistados na primeira pesquisa, em 1983, como forma de identificar trajetórias individuais;

c) o questionário sobre as lojas (ou armazéns) de material de construção, principal "aliança" identificada à época da primeira pesquisa; e

d) o questionário sobre as empresas de prestação de serviços, identificadas inicialmente como o concorrente mais pujante da categoria em questão.

2 - A PESQUISA

Como já ressaltado, um dos aspectos mais importantes das chamadas atividades informais é a extrema capacidade de adaptação às contingências e às vicissitudes do mercado. Para atuar nas "franjas" desse mercado, essas atividades precisam ter uma extrema desenvoltura — abrindo brechas, cavando espaços, reinventando alianças — como único meio de sobreviver em um ambiente tendencialmente concentrador de oportunidades e de riqueza. Isso significa, de outro lado, que uma melhor percepção da realidade que acerca essas atividades deve ser obtida a partir de uma análise que privilegie sua trajetória através do tempo. De fato, se se conseguem informações sobre o comportamento de determinada atividade em um espaço de tempo (e não em um ponto do tempo), pode-se obter um conjunto muito mais rico em detalhes e em características. É o que se está buscando nesta pesquisa.

Pretende-se, assim, atingir um maior grau de conhecimento sobre alguns segmentos do informal através de estudos de caso. Nessa perspectiva será estudado o caso dos profissionais autônomos especializados na prestação de serviços de reparação e de reformas imobiliárias. Trata-se de um grupo bastante importante não só do ponto de vista quantitativo, mas também pelo fato de se constituir em uma categoria que tem conseguido preservar um espaço de ação no mercado, mesmo com o processo de modernização das últimas décadas. Esse tipo de prestadores de serviços povoa as ruas das grandes e médias cidades brasileiras, constituindo-se num dos mais importantes segmentos informais. Nos anos 70 foi montado pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) um programa de apoio a esses trabalhadores, o Patra, que funciona até hoje nas principais áreas urbanas nordestinas. Entretanto, como geralmente ocorre, essa iniciativa parece ter-se apoiado em uma visão distorcida do universo dos profissionais a serem apoiados. Este fato contribuiu

para o acúmulo de obstáculos ao seu funcionamento, nos termos originalmente propostos [Theodoro (1987)].

Para a realização desse estudo, além das entrevistas diretas feitas junto aos profissionais, buscou-se, de modo complementar, entrevistar uma parcela dos indivíduos que foram focalizados na pesquisa de campo realizada no Recife em 1983, junto a cerca de 200 profissionais e 15 lojas de material de construção que funcionavam como "ponto de contato", e que serviu de base para o trabalho *Atividades Informais no Grande Recife: O Caso dos Profissionais Autônomos de Reparação e/ou Reforma na Construção Civil* [Theodoro (1987)]. A idéia foi restabelecer o contato com os entrevistados (os trabalhadores, e também as lojas de material de construção), com vista a resgatar, ao menos em parte, a trajetória percorrida por esse grupo nos últimos 15 anos, ou seja, sua estratégia para fazer frente às reorientações e às mudanças ocorridas no mercado nesse período.

O universo da pesquisa constituiu-se de quatro subuniversos tratados de forma independente, para os quais procurou-se obter estimativas amostrais visando garantir a participação das seguintes unidades da população:

Subuniverso 1 — profissionais autônomos, prestadores de serviços na construção civil: pedreiros, eletricistas, pintores, encanadores e ajudantes;

Subuniverso 2 — profissionais autônomos, prestadores de serviços na construção civil e trabalhadores ajudantes das mesmas categorias profissionais acima referenciadas, integrantes da amostra da pesquisa realizada anteriormente sobre as atividades informais no Grande Recife [Theodoro (1987)];

Subuniverso 3 — proprietários ou gerentes de armazéns de material de construção;

Subuniverso 4 — proprietários ou gerentes de empresas de prestação de serviços no ramo da construção civil, que desenvolvam relação de parceria ou de concorrência com os profissionais autônomos acima especificados.

As informações necessárias para a definição da amostra resultaram da combinação de mais de uma fonte de dados. Conforme fora previsto, para o dimensionamento do universo de profissionais autônomos prestadores de serviços na construção civil (subuniverso 1) foram utilizadas basicamente as informações do Censo Demográfico de 1991, trabalhadas com o auxílio do programa Redatan. A falta de informações estatísticas sistemáticas sobre a evolução dos setores produtivos, além das dificuldades de comparação dos valores absolutos da população ocupada ano a ano, sobretudo quando se trata do setor informal da economia, não permite ter-se uma idéia mais atualizada da evolução do setor da construção civil, mais especificamente no que se refere aos profissionais autônomos. Contudo, qualquer variação que possa ter ocorrido nesse universo, até o ano de 1999, não interfere no tamanho da amostra uma vez que se trata de um número grande.[1]

Com relação ao subuniverso 2, foram utilizados os dados da pesquisa sobre as atividades informais no Grande Recife, com a finalidade de se obter uma subamostra tirada da amostra principal da referida pesquisa.

---

[1] Maiores detalhes sobre a metodologia utilizada no dimensionamento da amostra, ver Anexo 1.

A construção do Cadastro de Empresas de Construção Civil (subuniverso 3) foi resultado da combinação de duas fontes de dados: o relatório de empresas associadas ao Sinduscon/PE, e o Cadastro Comercial de Pernambuco de 1998/99 da Federação do Comércio do Estado de Pernambuco.

Quanto ao subuniverso 4, foi utilizado procedimento análogo ao adotado para o subuniverso 3: o Cadastro Comercial de Pernambuco de 1998/99, da Federação do Comércio do Estado de Pernambuco, e o Guia do Recife 1998/99 da Telpe.

No Processo de Amostragem adotado na pesquisa levou-se em conta a representatividade de cada um dos subuniversos estudados, buscando-se esta representatividade amostral na cidade do Recife. Conforme já foi especificado, a espacialização da amostra no espaço urbano recifense se efetivou de forma diferenciada nos quatro subuniversos, como resultado das especificidades de cada um deles. A determinação do tamanho *n* da amostra ficou vinculada: ao objetivo visado; ao tipo de parâmetro adotado; à precisão da estimativa, isto é, do erro máximo que se admite para a estimação do parâmetro; e à confiabilidade da estimativa.

Com o processo de amostragem descrito acima, as amostras extraídas, com suas respectivas magnitudes (ver Quadro 1), atendem às expectativas da convergência para a normalidade das variáveis a serem pesquisadas, que são requisitos indispensáveis para a obtenção de resultados confiáveis.

QUADRO 1

Universo e amostra (prevista e realizada)

Questionários	Universo estimado — 1999	Amostra prevista	Amostra realizada
Tipo 1 (autônomos — subuniverso 1)	15.000	375	380
Tipo 2 (retorno — subuniverso 2)	166	65	31
Tipo 3 (lojas — subuniverso 3)	191	52	53
Tipo 4 (empresas — subuniverso 4)	228	50	52

Os quatro tipos de questionários, dirigidos para os quatro subuniversos considerados, constituíram a base empírica da pesquisa. Mediante a análise comparativa dessa base empírica com os resultados alcançados na pesquisa anterior — referencial básico da atual — chegou-se às conclusões acerca das transformações que ocorreram nas atividades aqui analisadas.

Sob o ponto de vista da cobertura geográfica, a pesquisa, realizada em bairros da cidade do Recife, adotou critérios para a seleção desses bairros. Assim, a seleção dos bairros para o subuniverso 1 resultou não só do consenso da equipe, baseado no conhecimento prévio da realidade em estudo, como também de indicações de pessoas ligadas às atividades pesquisadas, e de consultas a resultados de pesquisas anteriores sobre as atividades informais na cidade do Recife. Isto devido à inexistência de dados oficiais sobre a distribuição espacial desses trabalhadores autônomos. Os bairros foram agrupados em 10 segmentos, assim especificados:

Segmento 01: Boa Vista, Ilha do Leite, Espinheiro, Derby, Graças, Aflitos, Ilha Joana Bezerra, Ilha do Retiro, Coelhos, Coque;

Segmento 02: Boa Viagem, Pina, Cabanga, Brasília Teimosa;

Segmento 03: Torre, Madalena, Prado, Bongi, San Martin, Mustardinha;

Segmento 04: Recife, Sto. Amaro, Sto. Antônio, São José;

Segmento 05: Afogados, Imbiribeira, IPSEP, Ibura, Três Carneiros, Mangueira;

Segmento 06: Cordeiro, Torrões, Iputinga, Várzea, Caxangá, Zumbi, Monsenhor Fabrício, Bomba Grande, Brasilit, Engenho do Meio, Sítio das Palmeiras;

Segmento 07: Rosarinho, Tamarineira, Parnamirim, Casa Forte, Casa Amarela, Vasco da Gama, Alto Sta. Isabel, Nova Descoberta, Macaxeira, Guabiraba, Santana, Monteiro, Córrego do Jenipapo, Alto do Mandú;

Segmento 08: Torreão, Encruzilhada, Campo Grande, Arruda, Beberibe, Bomba do Hemetério, Cajueiro, Água Fria, Campina do Barreto, Linha do Tiro, Hipódromo;

Segmento 09: Estância, Jardim São Paulo, Barro, Areias, Tejipió e Sancho, Coqueiral; e

Segmento 10: Piedade, Candeias, Jordão de Baixo, Jardim Jordão, Curado, Totó.

Note-se que o último segmento incorpora bairros que estão fora do município do Recife, como Piedade e Candeias, o que é devido ao fato de serem estes espaços conurbados onde existe uma integração muito estreita das atividades econômicas desenvolvidas, principalmente no ramo da prestação de serviços.

QUADRO 2

Distribuição, por segmento, dos entrevistados do subuniverso 1

Segmentos	Abs.	%
Segmento 1	76	20,0
Segmento 2	56	14,7
Segmento 3	53	14,0
Segmento 4	38	10,0
Segmento 5	21	5,5
Segmento 6	50	13,2
Segmento 7	68	17,9
Segmento 8	16	4,2
Segmento 9	1	0,3
Segmento 10	1	0,3
Total	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Quanto ao subuniverso 2, a cobertura geográfica ultrapassou os limites do município do Recife, uma vez que, por se tratar de um "segmento de retorno", leva

em conta o local de moradia dos profissionais entrevistados na pesquisa realizada em 1996. Contudo, houve uma concentração maior das entrevistas nos bairros de Casa Amarela, Mangueira e Areias.

QUADRO 3

Distribuição, por segmento, dos entrevistados do subuniverso 2

Segmentos	Abs.	%
Segmento 1	03	9,7
Segmento 3	02	6,5
Segmento 5	11	35,5
Segmento 6	02	6,5
Segmento 7	05	16,1
Segmento 9	05	16,1
Outras áreas	03	9,7
Total	31	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

A amostra referente às lojas de materiais para construção civil — subuniverso 3 — foi extraída aleatoriamente, de acordo com os procedimentos já referidos, considerando-se a distribuição dos estabelecimentos nos bairros do Recife.

QUADRO 4

Distribuição, por segmento, das lojas de material de construção

Segmentos	Número de lojas	%
Segmento 01	3	5,7
Segmento 02	6	11,3
Segmento 03	5	9,4
Segmento 04	12	22,7
Segmento 05	7	13,2
Segmento 06	2	3,8
Segmento 07	10	18,9
Segmento 08	8	15,1
Total	53	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Para o subuniverso 4 — Empresas da Construção Civil — foi adotado procedimento análogo ao utilizado no subuniverso 3, distribuindo-se a amostra pelos bairros onde se verificavam as maiores concentrações dessas empresas, configurando-se o seguinte quadro:

QUADRO 5

Distribuição, por segmento, das empresas de construção civil

Segmentos	Número de empresas	%
Segmento 01	9	17,3
Segmento 02	12	23,1
Segmento 03	6	11,5
Segmento 04	5	9,6
Segmento 05	6	11,5
Segmento 06	2	3,9
Segmento 07	6	11,5
Segmento 08	4	7,7
Segmento 09	2	3,9
Total	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

3 - UM CONTRAPONTO TEÓRICO: A IDÉIA DE SISTEMA DE EMPREGO

Em linhas gerais, a perspectiva teórica de uma análise em termos de sistema de emprego busca perceber o funcionamento do mercado de trabalho dentro de um contexto mais geral. O mercado de trabalho é, desse ponto de vista, apenas uma das facetas de uma totalidade que compreende os diferentes aspectos da atividade produtiva e de suas formas de organização. De um lado, a noção de emprego associa-se à idéia de que a economia funciona como uma rede complexa e articulada de unidades de produção, caracterizada por uma imbricação de estruturas heterogêneas, dotada de uma lógica de reprodução. O espaço econômico caracteriza-se como um mosaico onde as unidades de produção, grandes e pequenas, estabelecem entre si relações de concorrência, aliança e/ou complementaridade. De outro lado, é importante perceber que o funcionamento do sistema, o convívio dessas unidades produtivas se dá mediante um conjunto de regras, códigos públicos e privados e convenções que, em conjunto, estabelecem os limites e as bases desse convívio — não só entre unidades produtivas como também entre estas e os trabalhadores. Relações ditas informais — entendidas aqui como o conjunto das regras e dos procedimentos em geral que transbordam o aparato legal vigente — podem traçar o perfil e os limites do funcionamento do sistema de emprego. Em países como o Brasil, o peso do não-institucional (ou informal) é bastante relevante.

Nesse contexto, deve-se relevar a questão do papel do Estado, mesmo em se considerando a pujança das regras e códigos não institucionalizados. Com efeito, seja como elemento central do enquadramento jurídico, seja como implementador de macropolíticas que em maior ou menor grau afetam o sistema de emprego, ou ainda como empregador, o Estado se apresenta como um dos elos importantes no estabelecimento dessa cadeia de condicionantes que vêm moldar o sistema de emprego.

Entretanto, se de um ponto de vista mais global, a idéia de rede articulada aparece como basilar, no que tange à análise em específico das unidades, tal como a proposta no presente estudo, outros aspectos ganham relevo. De fato, a existência de uma dada atividade constitui algo a ser melhor focalizado. A conquista e preservação de um espaço de existência por parte de uma unidade produtiva são, antes de tudo, um exercício de sobrevivência dentro do sistema. É esse o ponto central do estudo proposto: quais os fatores que vêm possibilitando a existência da categoria em questão, no caso, os trabalhadores autônomos da construção civil no Recife? Há, desse modo, três elementos (melhor dizer três grupos de fatores) importantes nesse processo:

a) o aspecto tendencial que dá contornos à trajetória econômica e conseqüentemente aos espaços no mercado, dado notadamente pelo perfil da distribuição da renda, pela forma mesma como vem se dando o processo de modernização produtiva e pelo fenômeno recente da globalização e a forma como o país (no caso o Brasil) está nele se inserindo;

b) o aspecto conjuntural dado pelos efeitos imediatos das mudanças tecnológicas, pelas repercussões da ação do governo e de suas políticas e pela conjuntura econômica; e

c) as próprias características e dinâmica de funcionamento da atividade, ou seja, sua capacidade de se articular no sistema: a concorrência, as alianças e a acessibilidade concernente a cada ramo.[2]

Diante das restrições analíticas e dos limites de diversas ordens que se impõem em trabalhos como o presente estudo, os esforços investigativos estarão aqui centrados no terceiro item. Com base na perspectiva da existência de um sistema de emprego, tal como o sugerido, é que se intentará apreender os aspectos concernentes à organização dos profissionais autônomos, sua inserção no próprio sistema de emprego, as alianças, a concorrência, enfim, o conjunto de fatores que explicaria o porquê da existência dessa categoria, na forma como vem-se dando através dos tempos.

4 - O ESPAÇO DE REALIZAÇÃO DA PESQUISA: A REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE

A cidade do Recife, como de resto toda a área metropolitana que lhe concerne, constitui um dos exemplos mais emblemáticos da situação urbana no Brasil. A pobreza aí concentrada resulta de uma associação perversa dos efeitos de uma secular estagnação econômica da região Nordeste e do fato de, até recentemente, essa área urbana ser o principal pólo de atração para uma população empobrecida e destituída das condições mínimas de vida. Metrópole de região subdesenvolvida [Andrade (1979)] — região cuja inserção na economia nacional assume uma condição periférica e subordinada [Oliveira (1981)] — o Recife constitui, historicamente, um dos casos mais contundentes de concentração de riqueza e da profusão de problemas daí decorrentes: violência, miséria, falta de infra-estrutura, precariedade dos serviços urbanos de toda ordem, entre outros.

[2] Esses tópicos estão desenvolvidos em Theodoro (1998, p. 122-157).

No que tange ao mercado de trabalho recifense, os dados do Dieese, referentes à distribuição dos ocupados pelos diferentes setores de atividades, apresentam perfil similar aos dados da Prefeitura da cidade do Recife. Pequenas nuanças encontradas devem-se a diferenças na metodologia adotada.

A Tabela 1 traz um panorama da ocupação no Recife, para o ano de 1998, em termos de taxas de participação, ocupação total e por setores de atividades, a partir dos dados do Dieese.[3]

TABELA 1

Distribuição dos ocupados por setores de atividade no Recife — 1998

(Em %)

Setores de atividade econômica	
Indústria de transformação	7,9
Construção civil	3,9
Comércio	20,3
Serviços	54,9
Outros	13,0
Total	100,0

Fonte: Dieese-PED/RMR. Conv. Seplandes-Dieese/Seade.
Nota: Percentagens calculadas com base na média dos 12 meses do ano de 1998.

Chama a atenção o grande peso dos setores de comércio e serviços, que juntos compreendem mais de ¾ da PEA ocupada. De outro lado, as informações da Conjuntura Econômica e Social da cidade do Recife delineiam um perfil ocupacional particularmente afeto à informalidade, como mostrado na Tabela 2.

TABELA 2

Posição na ocupação do Recife — junho 1997 a junho 1998

Posição	Jun./97	Jun./98
Com carteira profissional	42,09	37,4
Sem carteira profissional	26,28	29,2
Conta própria	24,71	26,5

Fonte: PCR.

Observa-se que uma parcela significativa da força de trabalho sobrevive a partir do exercício das chamadas atividades informais, e não apenas isso: que esse contingente se apresenta em crescimento. Quando comparados os dados relativos aos meses de junho de 1997 e junho de 1998, pode-se constatar que o percentual de ocupados sem carteira e de trabalhadores por conta própria tiveram crescimento,

[3] Os dados do Dieese, referentes à distribuição dos ocupados pelos diferentes setores de atividades, apresentam perfil similar aos dados da Prefeitura da cidade do Recife. Pequenas nuances encontradas devem-se a diferenças de metodologia no cálculo.

passando, respectivamente, de 26,28% para 29,19% e de 24,71% para 26,49%. De outro lado, nesse mesmo intervalo de tempo, o percentual de trabalhadores com carteira assinada caiu de 42,09% para 37,35%.

Em outras palavras, o chamado setor informal, já de dimensões significativas no Recife, parece ter-se incrementado nos anos mais recentes. Com efeito, o impacto da desaceleração da economia no mercado de trabalho, ocorrido a partir dos anos 90 — período para o qual têm-se informações bastante precisas — faz-se notar na precarização das relações de trabalho e na ampliação dos níveis de desemprego, que são uma clara evidência do crescimento das atividades informais. Estas, por seu turno, encontram-se disseminadas pelos diversos setores, ficando, todavia, evidenciada uma concentração maior no setor de serviços, principalmente nos serviços pessoais (que correspondem aos serviços de alojamento, alimentação, reparação, conservação, higiene, confecção e vestuário e, sobretudo, os serviços domiciliares) e no comércio de mercadorias (onde o chamado comércio informal sempre marcou presença muito forte). A presença do informal é significativa também no caso das ocupações vinculadas tanto à indústria de transformação como à construção civil.

A partir dessa pesquisa, pode-se, em linhas gerais, registrar topicamente algumas das características mais importantes dessa área metropolitana:

a) trata-se de uma área urbana cuja economia tem como base a prestação de serviços;

b) dada a extrema concentração de renda, os serviços pessoais, em geral, assim como a prestação de serviços e o pequeno comércio de rua, têm grande participação na absorção da força de trabalho; e

c) mais recentemente, notadamente a partir dos anos 70, o processo de crescimento urbano passou a significar também uma verticalização dos espaços: grandes edifícios e condomínios fechados passam a abrigar contingentes cada vez mais expressivos das classes média e alta, o que, como será visto mais adiante, constitui um importante aspecto a ser considerado na análise subseqüente.

5 - O TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA NA CONSTRUÇÃO CIVIL

5.1 - CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS ENTREVISTADOS

Os 380 trabalhadores da construção civil entrevistados foram distribuídos por atividade desempenhada. Note-se que o item ajudante expressa, no seu conjunto, uma gama de atividades específicas — ajudante de pedreiro, de pintor, de eletricista e de encanador. Conforme mostra a Tabela 3, a atividade de pedreiro reúne a maioria dos entrevistados, o que é atribuído ao fato de se tratar da atividade preponderante na construção civil e, decorrente disso, por ser o mais abrangente dos serviços executados.

TABELA 3

Atividade desempenhada

Descrição	Abs.	%
Pedreiro	144	37,9
Pintor	62	16,3
Encanador	46	12,1
Eletricista	61	16,1
Ajudante	67	17,6
Total geral	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Os trabalhadores autônomos entrevistados residem, na sua grande maioria (77,9%), na cidade do Recife. Os demais residem em municípios da RMR (21,3%) e somente 0,8% tem residência em municípios localizados em outras regiões do estado. No Recife, a maior concentração de moradias (20,3%) se dá no Segmento 07, que reúne o maior número de bairros, incluindo os conhecidos como de renda elevada, como Parnamirim, Casa Forte, Tamarineira e Rosarinho; bairros conhecidos como mais populosos e heterogêneos em termos de renda, como Casa Amarela; e bairros de renda baixa, como Alto do Mandú, Alto do Eucalipto, Morro da Conceição e Alto Sta. Isabel. A segunda maior concentração residencial desses trabalhadores se localiza no Segmento 06 (15,8%), que reúne bairros com características de renda média, como Cordeiro, Caxangá, Iputinga, Torrões, entre outros. A terceira concentração encontra-se nos segmentos 05 e 03 (8,9 % cada um), também caracterizados pela predominância de um padrão médio de renda.

A pesquisa também procurou registrar o local de nascimento dos entrevistados observando-se que 51,6% deles nasceram no Recife, 29,7% nasceram em outros municípios do estado, e 10,8% em municípios da RMR. Pode-se inferir dos resultados que 48,4% dos autônomos entrevistados são originários de outros municípios. Estes dados refletem a conhecida posição do Recife como pólo atrativo de mão-de-obra, embora pesquisas mais recentes e mais abrangentes apontem para a perda desse poder de atração da capital (ver Tabela 4).

TABELA 4

Local de nascimento

Descrição	Abs.	%
Município do Recife	196	51,6
Outro município da RMR	41	10,8
Outro município de PE	114	30,0
Outro estado do Nordeste	29	7,6
Total	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Quanto ao grau de instrução desses trabalhadores (ver Tabela 5), constatou-se que 42,1% possuem até o quarto ano e 29,2% completaram o ensino fundamental. Todavia, 11,0% deles não sabem ler nem escrever e 8,4% apenas sabem ler e escrever. Também se observou que 5,8% têm o segundo grau incompleto e 3,4% conseguiram concluir o segundo grau. Os dados apresentados revelam, pois, que a grande maioria (71,2%) não ultrapassa o nível do primeiro grau, delineando-se um quadro no qual os trabalhadores autônomos da construção civil, no Recife, possuem baixa escolaridade, o que pode representar uma dificuldade para a entrada no mercado formal de trabalho — note-se que 30,8% dos entrevistados revelaram estar no informal por não haverem conseguido emprego —, muito embora se saiba que a escolaridade, nos dias atuais, não significa garantia de um emprego formal. Verifica-se ainda que entre os 380 entrevistados somente 3,4% possuem o segundo grau completo, e que 19,5% deles correspondem aos que não sabem ler nem escrever e aos que apenas sabem ler e escrever, o que no contexto das exigências atuais muito pouco significa.

TABELA 5
Grau de instrução

	Abs.	%	% acumulada
Não sabe ler	42	11,1	11,1
Alfabetizado	32	8,4	19,5
Ensino fundamental (4ª série)	160	42,1	61,6
Ensino fundamental (8ª série)	111	29,2	90,8
Ensino médio incompleto	22	5,8	96,6
Ensino médio completo	13	3,4	100,0
Total	380	100,0	

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

5.2 - O VÍNCULO COM O SISTEMA PREVIDENCIÁRIO

Na questão referente ao vínculo com o sistema previdenciário oficial, pagamento e/ou recebimento de benefício, 83,2% dos entrevistados responderam “não” e 16,8% “sim”. Dentre os que responderam “sim”, 54,7% se enquadram na categoria de “autônomo”, 29,7% na de “inativo” e 15,7% na de “empregado” (correspondendo àqueles que desenvolvem uma atividade formal paralela).

De acordo com a Tabela 6, a categoria que apresenta maior vínculo (27,4%) com o sistema previdenciário é a dos pintores, assim como a que apresenta menor vínculo (7,4%) é a dos ajudantes.

TABELA 6

Categorias que possuem vínculo com o sistema previdenciário por atividade

(Em %)

Atividade	Sim	Não	Total
Ajudante	7,4	92,6	100
Eletricista	14,7	85,3	100
Encanador	13,0	87,0	100
Pedreiro	18,7	91,3	100
Pintor	27,4	72,6	100
Total	16,8	83,2	100

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

É importante observar que os 16,8% dos trabalhadores entrevistados nesta pesquisa que apresentam vínculo com a previdência oficial representam menos da metade dos 38,6% entrevistados nessa mesma situação na pesquisa anterior, em 1987. Este fato revela que a perda do poder aquisitivo do trabalhador autônomo da construção civil, visto, no contexto mais amplo, resulta da perda do poder aquisitivo da classe trabalhadora de modo geral, ou pode também estar relacionado à criação do Sistema Único de Saúde (SUS) regulamentado em 1990, que universalizou a assistência de saúde estendendo os serviços a todos os cidadãos. Os horizontes dos que enfrentam a luta diária pela sobrevivência costumam ser sempre muito limitados, marcados pelo imediatismo dos efeitos. Assim, a contribuição previdenciária — cuja motivação de pagamento parece ter sempre estado menos voltada para a obtenção futura do benefício da aposentadoria do que para a assistência médica e sua cobertura em casos mais urgentes — perdeu parte de sua utilidade com o SUS, a partir do qual deixou de ser exigida a comprovação do pagamento e/ou da vinculação à previdência social para se ter direito à assistência médica.

Registre-se, ainda que, a despeito da grande incidência de não-vinculação à previdência oficial por parte dos trabalhadores informais,[4] uma discriminação por faixa etária permite observar com mais detalhes o processo de desvinculação dessa categoria em relação ao sistema previdenciário. Observa-se na Tabela 8 que os grupos de idade mais elevada têm maior vinculação. Verifica-se aí um processo em curso no qual os profissionais mais jovens apresentam maior tendência a não se vincular ao sistema previdenciário. No total, os números apontam um evidente aumento da informalidade.

5.3 - O TEMPO DE SERVIÇO

Nos questionados sobre há quanto tempo estavam no exercício da atividade, 33,7% dos trabalhadores entrevistados responderam que “há mais de 20 anos”, 26,6% que “entre mais de 10 e menos de 20 anos”, e 18,7% que “entre 5 e menos de 10 anos”. Observa-se, com relação ao tempo de duração na atividade, que 60,3% têm uma permanência que ultrapassa os 10 anos, o que revela uma estabilidade da condição de

[4] Tanto assim que um dos critérios adotado para se definir se o trabalhador era ou não informal era justamente a sua contribuição previdenciária.

autônomo. Cruzando o tempo de serviço com a atividade desempenhada, constata-se o esperado: a atividade de ajudante, que funciona como "porta de entrada" nas atividades ligadas à construção civil, é a que apresenta maior percentual de entrevistados com menos tempo de serviço (70,1% têm menos de cinco anos no desempenho da função). Conforme se pode verificar na Tabela 7, 93,1% dos pedreiros, 90,4% dos pintores, 87,0% dos encanadores e 82,0% dos eletricistas estão no exercício de suas atividades há mais de cinco anos. Com mais de 20 anos na profissão encontram-se 42,4% dos pedreiros, 45,2% dos pintores e 43,5% dos encanadores. Dados como estes, já constatados em pesquisas anteriores que focalizaram outras categorias de trabalhadores informais, vêm comprovar a fragilidade de velhas teses que apresentavam as atividades informais, de modo geral, como meras e fortuitas estratégias de sobrevivência.

TABELA 7

Tempo de serviço (profissional* e ajudante)

(Em %)

Tempo de serviço	Profissional	Ajudante	Total
Menos de 1 ano	1,3	16,4	3,9
De 1 a menos de 3 anos	4,2	38,8	10,3
De 3 a menos de 5 anos	5,1	14,9	6,8
De 5 a menos de 10 anos	18,8	17,9	18,7
De 10 a menos de 20 anos	29,7	11,9	26,6
20 anos e mais	40,9	0,0	33,7
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
* Inclui eletricistas, encanadores, pedreiros e pintores.

A concepção da categoria dos ajudantes como "porta de entrada" nesse conjunto de atividades é confirmada pelos dados da Tabela 8, nos quais se vê que a distribuição das faixas de idade desses ajudantes se apresenta de forma inversa às dos outros profissionais do ramo. Observa-se, inicialmente, que somente entre os ajudantes foram registradas idades inferiores a 18 anos e 16,4% com idade entre 18 e 20 anos, assim como 37,3% entre 20 e 30 anos. A concentração das idades no caso dos profissionais se apresenta nas faixas etárias acima dos 30 anos (28,8% entre 31 e 40 anos, 26,8% entre 41 e 50 anos, 16,9% entre 51 e 60 anos e ainda 7,7% para a faixa de mais de 60 anos).

TABELA 8

Faixas de idade (profissional* e ajudante)

(Em %)

Faixas de idade	Profissional	Ajudante	Total
Menos de 18 anos	0,0	7,5	1,3
De 18 a 20 anos	1,6	16,4	4,2
De 21 a 30 anos	18,2	37,3	21,6
De 31 a 40 anos	28,8	31,3	29,2
De 41a 50 anos	26,8	4,5	22,9
De 51 a 60 anos	16,9	3,0	14,5
61 anos e mais	7,7	0,0	6,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
* Inclui eletricistas, encanadores, pedreiros e pintores.

5.4 - O EXERCÍCIO DE ATIVIDADES PARALELAS

O desempenho de outra atividade profissional além daquela pela qual o indivíduo foi incluído na pesquisa é uma prática bastante usual. Do total dos entrevistados, 54,5% responderam positivamente (ver Tabela 9) a esta questão. Com efeito, algumas das atividades apontadas como principais exigem desses trabalhadores autônomos o desempenho de outras tarefas que a complementam. Conforme já constatado em pesquisa anterior, "a prática do trabalho, através do exercício dos mais diversos tipos de serviços, constitui-se um acúmulo de experiência e contínua diversificação da capacidade profissional desses trabalhadores. Isto porque, em geral, os serviços para os quais são requisitados exigem noções práticas de outros ramos profissionais" [ver Theodoro (*op. cit.*, p.139)].

TABELA 9

Exercício de atividade paralela por tipo de atividade

Atividade Paralela	Ajudante		Eletricista		Encanador		Pedreiro		Pintor		Total global	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Não	50	74,6	20	32,8	18	39,1	58	40,3	27	43,5	173	45,5
Sim	17	25,4	41	67,2	28	60,9	86	59,7	35	56,5	207	54,5
Total global	67	100,0	61	100,0	46	100,0	144	100,0	62	100,0	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Observe-se, na especificação das atividades paralelas, na Tabela 10, que são justamente as atividades que se complementam (encanador – 18,4%, eletricista – 14%, pintor – 9,66% e pedreiro – 8,2%) as que têm uma representatividade percentual maior. Dois outros tipos de atividades aparecem com percentuais significativos, ante os demais: um constituído de trabalhadores formais, que prestam serviços em edifícios residenciais — segurança/vigia/porteiro/zelador (7,7%) —; e um outro constituído de pessoas que praticam o pequeno comércio — comércio informal (6,8%).

TABELA 10

Atividade paralela

Descrição	Abs.	%
Encanador	38	18,4
Eletricista	29	14,0
Pintor	20	9,7
Pedreiro	17	8,2
Segurança/vigia/porteiro/zelador	16	7,7
Pequeno comerciante	14	6,8
Carpinteiro/marceneiro	8	3,9
Motorista	8	3,9
Técnico elétrico	8	3,9
Estivador/ajudante de estivador	6	2,9
Mecânico de motos e automóveis	6	2,9
Ajudante (na construção civil)	4	1,9
Artesão/artista plástico	4	1,9
Ajudante de mecânica	3	1,5
Serviços gerais	3	1,5
Borracheiro	2	1,0
Comerciário	2	1,0
Conserto de relógios	2	1,0
Encarregado (mestre) de obras	2	1,0
Agulheiro	1	0,5
Armador	1	0,5
Artífice gráfico	1	0,5
Conserto de fogões	1	0,5
Fundidor (faz placas de gesso)	1	0,5
Garçom	1	0,5
Guardador de carros	1	0,5
Instrutor de informática	1	0,5
Jardineiro	1	0,5
Manobrista	1	0,5
Mecânico de refrigeração	1	0,5
Motoqueiro	1	0,5
Músico	1	0,5
Serralheiro	1	0,5
Trabalhador rural	1	0,5
Subtotal	207	100,0
Não cabe	173	-
Total geral	380	-

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Junto aos que declararam desempenhar mais de uma atividade, procurou-se ver também a razão por que as atividades citadas como "principais" são assim consideradas. As respostas obtidas com um nível de significação maior foram: "o rendimento é maior" (29,5%), "a oferta de serviço é maior" (21,7%), "é nela que é mais habilitado" (17,9%) e "é a que mais gosta de exercer" (10,6%) (ver Tabela 11) . Na verdade, as respostas dadas refletem, de um lado, objetividade e pragmatismo dos entrevistados, e, de outro, que o exercício da atividade é resultado de uma habilidade desenvolvida ao longo da vida. Mesmo a que ocupa a quarta posição percentual, embora parecendo conter uma dose maior de subjetividade, quando aprofundada, junto aos entrevistados, revelou a presença de elementos de caráter prático e objetivo como, por exemplo, a flexibilidade de horário, a ausência de patrão e a possibilidade de auferir rendimentos maiores.

TABELA 11

Por que a atividade foi citada como principal

Descrição	Abs.	%
O rendimento é maior	61	29,5
A oferta de serviço é maior	45	21,5
É a que exerce com mais habilidade	37	17,9
É a que mais gosta de exercer	22	10,6
O rendimento é certo e garantido	12	5,8
A oferta de serviço é maior e gosta mais	9	4,4
O resto é bico	8	3,9
Ambas têm o mesmo peso	5	2,4
É a que se dedica mais	4	1,9
É mais interessante e requer mais habilidade	1	0,5
É mais digna	1	0,5
É a que tem vínculo formal	1	0,5
É a que se caracteriza como trabalho	1	0,5
Subtotal	207	100,0
Não cabe	173	-
Total geral	380	-

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Esses últimos esclarecimentos dos entrevistados são reforçados pelas explicações dadas quando indagados a respeito do porquê da opção por trabalhar por conta própria: 39,0% responderam que foi "porque o rendimento é melhor", 30,8% "porque não conseguiu emprego" e 16,1% "por causa da liberdade de horários". São, portanto, respostas de conteúdo bem objetivo, válidas para quase 60,0% dos entrevistados.

5.5 - O PROCESSO DE APRENDIZAGEM

À pergunta sobre como aprenderam a desempenhar a atividade, 44,5% responderam que foi "ajudando outros profissionais do ramo"; 22,9%, que foi "com o pai ou parente próximo"; e somente 8,6% indicaram o item "aprendeu sozinho". Complementando esta questão, foi indagado se nos últimos cinco anos os entrevistados participaram de algum curso de aperfeiçoamento e as respostas obtidas revelaram que 92,1% (a grande maioria) não receberam nenhum treinamento. Aos que responderam "sim" foi solicitado que especificassem o curso, obtendo-se os resultados apresentados na Tabela 12, em que os percentuais mais altos incidem nas áreas de eletricidade e encanação. Na especificação das instituições onde foram realizados os cursos, o Senai apareceu com 2,6%, a Tigre com 1,0%, e a Tinta Coral com 0,8%.

TABELA 12

Participação em cursos por atividade

Atividade	Não		Sim		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ajudante	66	189,0	1	3,3	67	17,6
Eletricista	48	13,7	13	43,3	61	16,1
Encanador	39	11,1	7	23,3	46	12,1
Pedreiro	139	39,7	5	16,67	144	37,9
Pintor	58	16,6	4	13,3	62	16,3
Total	350	100,0	30	100,0	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Num universo de 380 profissionais, apenas 30 (7,9%) passaram por algum curso de formação ou aperfeiçoamento, confirmando que o domínio do processo de trabalho é obtido no exercício prático de tarefas junto a profissionais mais experientes. A prática do trabalho, por meio do exercício dos mais diversos tipos de serviços, constitui um acúmulo de experiências e contínua diversificação de sua capacidade profissional, haja vista o entrelaçamento existente entre os serviços executados — principalmente por pedreiros, eletricistas e encanadores. O profissional, geralmente em situação de acúmulo de tarefas, vai repassando alguns serviços ao seu ajudante, que, aos poucos, vai assumindo tarefas de maior complexidade, e, aos poucos, vai se tornando independente até cultivar clientela própria e conseguir autonomia.

Perguntou-se ainda se os entrevistados já haviam recebido algum tipo de apoio governamental, tendo-se, para esta questão, o registro de 98,4% de respostas negativas, o que revela a quase inexistência de políticas públicas para atender às necessidades dessa categoria de trabalhadores. Apenas seis (1,6%) dos 380 entrevistados fizeram registro de algum tipo de apoio governamental recebido, sendo dois eletricistas e quatro pedreiros.

6 - CONDICIONANTES E RESULTANTES DA EXISTÊNCIA DA ATIVIDADE

6.1 - O PONTO FIXO E OUTRAS FORMAS DE CONTATO COM A CLIENTELA

Os autônomos prestadores de serviços de reparação na construção civil, em geral, têm ponto fixo para contato com a clientela e, alguns, organizam-se em grupos. Segundo a maioria dos profissionais entrevistados, a existência de um ponto fixo para contato com a clientela é um elemento importante para o seu desempenho profissional. Dos 380 entrevistados, 83,2% "têm ponto fixo", e, destes, 68,4% apontaram a "própria residência" como sendo o local de referência para a clientela. Além destes, apareceram em ordem percentual decrescente: "outro tipo de estabelecimento comercial" (9,2%), "local onde desempenha outra atividade" (6,9%), "loja de material de construção" (6,3%), "edifício residencial de terceiros" (2,9%) e outros (ver Tabela 13).

Uma mudança, em relação aos resultados do estudo realizado em 1983, é observada nessa questão referente ao ponto de contato desses profissionais com os seus clientes. Antes, as lojas de materiais de construção tinham uma importância maior como local de ponto desses trabalhadores. Hoje, esta é uma prática que vem desaparecendo por motivos os mais diversos. Do lado das lojas, a explicação dada por proprietários e gerentes foi de que não é mais conveniente para a loja ter o seu nome vinculado ao de um profissional autônomo, porque, no caso de este vir a cometer alguma falha no serviço realizado, nenhuma parcela de responsabilidade poderá ser creditada à loja. Do lado dos profissionais autônomos, a resistência das lojas em não mais serem utilizadas como "ponto" foi confirmada, mas também foram realçadas as facilidades de comunicação trazidas pela expansão dos serviços de telefonia (convencional e celular), que, sem dúvida, minimizaram a necessidade do "ponto". Note-se que mesmo entre os autônomos que declararam ter um ponto fixo para contato, 55,8% deles disseram possuir outra forma de contato, e, quando indagados a respeito delas, especificaram: "recados de parentes e amigos" (55,2%) e o uso de telefone (38,2%) — convencional/particular (16,5%), celular (12,7%), ou público (9,0%) (ver Tabela 14). O acesso à telefonia permite, portanto, que o profissional possa, sem precisar sair de sua casa, fazer os seus contatos com os clientes (antes, na pesquisa anterior, 53,20% dos entrevistados apontavam a residência como ponto de contato; hoje, esse percentual subiu para 68,35%).

Este fato é também comprovado pelos resultados obtidos nas entrevistas feitas em lojas de materiais de construção (ver Anexo 2: *As lojas de materiais de construção no Recife*), em que, dentre os 53 proprietários e/ou gerentes entrevistados, 79,3% responderam "não" quando foram questionados se havia autônomos fazendo ponto em sua loja. Para os que responderam afirmativamente (20,7%), foi perguntado se a loja lhes oferecia alguma vantagem adicional, e apenas quatro entrevistados responderam "sim" — um percentual na participação das vendas realizadas, que costumava variar entre 10% e 30%.

TABELA 13

Local onde o profissional faz ponto

Local do ponto	Abs.	%
A própria residência	216	68,4
Outro tipo de estabelecimento comercial	29	9,2
O local onde desempenha outra atividade	22	7,0
Loja de material de construção	20	6,3
Edifício residencial	9	2,9
Banca desmontável na rua	6	1,9
Residência de terceiros	6	1,9
Mercado público	3	1,0
Igreja evangélica/católica	2	0,6
Associação comunitária	1	0,3
Boxe dentro do mercado	1	0,3
Ponto de jogo do bicho	1	0,3
Subtotal	316	100,0
Não tem ponto fixo	64	-
Total global	380	-

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

TABELA 14

Outras formas de contato com a clientela

Formas de contato	Abs.	%
Recado de parentes/amigos/clientes	117	55,2
Telefone convencional	35	16,5
Telefone celular	27	12,7
Telefone público	19	9,0
Estabelecimento comercial e de serviços	6	2,8
Residência	3	1,4
Edifício residencial de terceiros	2	0,9
Telegrama para residência	2	0,9
Residência de terceiros	1	0,5
Não cabe	168	79,3
Subtotal	212	100,0
Total global	380	-

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

A perda de importância das lojas de materiais de construção como locais de ponto de contato com a clientela significa o rompimento de um circuito econômico importante para o trabalhador autônomo que ainda não tem uma clientela formada, capaz de lhe assegurar o preenchimento de sua pauta de serviços. A loja, sob este aspecto, tinha uma importância relevante não só para o profissional que estava

ingressando nesse mercado de trabalho, mas também para aqueles a quem o acesso à comunicação telefônica era muito restrito. Era, portanto, uma relação em que o trabalhador parecia beneficiar-se mais, muito embora as lojas, que, em sua grande maioria, eram de porte menor que as de hoje, também se beneficiassem com as vendas que conseguiam realizar mediante as indicações feitas por esses trabalhadores.

A sobrevivência do setor informal depende de sua maleabilidade em se adaptar às mudanças do ambiente externo. Isso é tanto mais verdadeiro dadas as transformações em curso na economia. A perda do ponto nas lojas é substituída pela construção de outras formas de articulação, outras alianças (com porteiros e administrações de condomínios, associações comunitárias, dentre outros). É justamente nessa possibilidade de articular-se que está a capacidade de sobrevivência dessas atividades informais.

Observe-se que o item referente aos recados de parentes e amigos também inclui o uso de telefonia; são, em geral, pessoas que possuem telefones cujos números são utilizados pelos autônomos. Um dado, no entanto, que não foi explicitado, nem pelos porta-vozes das lojas nem pelos profissionais autônomos, e que deve ter contribuído sobremaneira para o não-funcionamento dessas lojas como "ponto" desses profissionais, foi o aparecimento dos grandes armazéns de materiais de construção, do tipo "lojas de departamento", que, muitas vezes, funcionam em rede, nas quais as relações pessoais entre proprietários, funcionários e clientes praticamente inexistem. No Recife, estes grandes estabelecimentos comerciais ligados ao ramo da construção civil absorveram lojas de pequeno e médio portes, principalmente no centro da cidade e nos bairros de maior movimento comercial, e que oferecem uma diversidade maior na qualidade, nos preços e no tipo de produto ofertado.

Estes últimos dados também revelam a importância das relações sociais que permeiam o mundo desses trabalhadores, que se desenvolvem na base da solidariedade e nas quais os laços familiares e de vizinhança se sobrepõem aos demais, constituindo circuitos econômicos estratégicos para o desenvolvimento de suas atividades.

6.2 - A CONCORRÊNCIA

O autônomo em estudo sofre três tipos de concorrência. Em primeiro lugar, a de seus pares. Organizados em grupos relativamente fechados, esses profissionais estabelecem entre si mesmos uma acirrada concorrência no mercado de serviços. Em segundo lugar, observa-se uma crescente participação de firmas concorrendo na prestação de serviços de reparação e/ou reforma. E finalmente, um terceiro tipo de concorrência é estabelecido pelos biscateiros,[5] trabalhadores sem um conhecimento maior do ofício, mas que de todo modo se colocam no mercado, disputando com os profissionais sobretudo os serviços mais simples.

Indagados sobre a existência de concorrência entre eles (profissionais autônomos) nos últimos cinco anos, 72,4% consideraram que "tem aumentado a

[5] Biscateiro: pessoa que vive de biscates — trabalho de pouca monta, bico — e que não reúne as aptidões requeridas de um profissional do ramo. Quebra-galho. Faz-de-tudo.

concorrência entre eles", 18,7% disseram que "não houve alteração neste período de tempo" e 5,8% avaliaram que "diminuiu este tipo de concorrência" (ver Tabela 15).

TABELA 15

Concorrência entre os profissionais autônomos por atividade

Atividade	Aumentou		Diminuiu		Igual		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ajudante	44	65,7	3	4,5	17	25,4	3	4,5	67	100,0
Eletricista	49	80,3	1	1,6	9	14,8	2	3,3	61	100,0
Encanador	32	69,6	6	13,0	7	15,2	1	2,2	46	100,0
Pedreiro	110	76,4	7	4,9	24	16,7	3	2,1	144	100,0
Pintor	40	64,5	5	8,1	14	22,6	3	4,5	62	100,0
Total global	275	72,4	22	5,8	71	18,7	12	3,2	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Como mostra a Tabela 15, em todas as cinco categorias de trabalhadores os percentuais (os dados) apontam aumento da concorrência nos últimos cinco anos, principalmente nas categorias de eletricista e pedreiro. É uma concorrência, inclusive, que atinge os profissionais de um modo geral, independentemente do tempo de permanência na atividade, ou seja, da experiência adquirida ao longo dos anos (ver Tabela 16).

TABELA 16

Concorrência entre os autônomos por tempo na atividade

Tempo na atividade (Em anos)	Aumentou		Diminuiu		Mais ou menos igual		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 ano	10	66,7	-	-	4	26,7	1	6,7	15	100,0
De 1 a menos de 3	31	79,5	1	2,6	7	18,0	-	-	39	100,0
De 3 a menos de 5	17	65,4	3	11,5	4	15,4	2	7,7	26	100,0
De 5 a menos de 10	49	69,0	4	5,6	16	22,5	2	2,8	71	100,0
De 10 a menos de 20	74	73,3	2	2,0	22	21,8	3	3,0	101	100,0
Acima de 20	94	73,4	12	9,4	18	14,1	4	3,1	128	100,0
Total	275	72,4	22	5,8	71	18,7	12	3,2	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Semelhante quadro é apresentado quando a atenção se volta para a concorrência com os biscateiros, nos últimos cinco anos (ver Tabela 17): 77,6% dos entrevistados responderam que aumentou, 16,8% consideraram que a situação permanece igual e 3,4% que diminuiu. Nessa questão da concorrência com os biscateiros, a incidência maior de registros se deu na categoria dos pedreiros, enquanto a menor incidência

aconteceu na categoria dos pintores. Os ajudantes foram os que demonstraram maior dificuldade para responder essa questão.

TABELA 17

Concorrência entre profissionais autônomos e biscateiros, por atividade

Atividade	Aumentou		Diminuiu		Igual		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ajudante	49	73,1	1	1,5	12	17,9	5	7,5	67	100,0
Eletricista	51	83,6	1	1,6	8	13,1	1	1,6	61	100,0
Encanador	31	67,4	3	6,5	11	23,9	1	2,2	46	100,0
Pedreiro	118	81,9	3	2,1	22	15,3	1	0,7	144	100,0
Pintor	46	74,2	5	8,1	11	17,7	-	0,0	62	100,0
Total	295	77,6	13	3,4	64	16,8	8	2,1	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Quanto à concorrência entre os profissionais autônomos e as firmas prestadoras de serviços, nos últimos cinco anos, 53,4% disseram que "aumentou", 20,0% consideraram "a mesma coisa" e 14,0% acharam que "diminuiu". Também foi na categoria dos pedreiros que se registrou o maior percentual das queixas referentes ao aumento desse tipo de concorrência. Essa questão não pareceu de fácil percepção para 48 (12,6%) dos profissionais entrevistados, que disseram não saber responder à pergunta formulada (ver Tabela 18).

TABELA 18

Concorrência entre os profissionais autônomos e empresas por atividade

Atividade	Aumentou		Diminuiu		Igual		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ajudante	31	46,3	10	14,9	12	17,9	14	20,9	67	100,0
Eletricista	35	57,4	11	18,0	6	9,8	9	14,8	61	100,0
Encanador	29	63,0	3	6,5	7	15,2	7	15,2	46	100,0
Pedreiro	78	54,2	23	16,0	31	21,5	12	8,3	144	100,0
Pintor	30	48,4	6	9,7	20	32,3	6	9,7	62	100,0
Total	203	53,4	53	13,9	76	20,0	48	12,6	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Os dados das Tabelas 16, 17 e 18 mostram que os trabalhadores informais da construção civil vêm-se defrontando com um aumento da concorrência, seja com seus iguais, seja com os biscateiros ou com as empresas formais do ramo, fato que pode ser atribuído: *a*) ao aumento da pressão sobre o mercado de trabalho, como conseqüência do problema do desemprego que, no caso brasileiro, encontra-se agravado pelo crescimento da PEA, que resulta do ingresso no mercado de trabalho dos jovens

nascidos na época em que o país convivia com elevadas taxas de natalidade (durante os anos 90, a PEA entre 25 e 49 anos cresceu num ritmo superior ao das taxas de crescimento da população como um todo); e *b*) à redução dos postos formais de trabalho, que vem reforçando o informal.

Do ponto de vista dos proprietários e gerentes de empresas da construção civil entrevistados, apenas uma minoria deles (15,4%) admite sofrer concorrência dos profissionais autônomos. Em geral, essa concorrência é percebida pelas empresas de porte reduzido (até 10 funcionários) e principalmente quando se trata de serviços menores. Esse fato sugere que o segmento de mercado onde atuam as empresas de menor porte guardam maior identidade com o segmento ocupado pelos autônomos.[6]

6.3 - A CLIENTELA

Com relação à clientela, perguntou-se aos entrevistados se eles possuíam clientela fixa: 72,8% responderam positivamente e 27,2% disseram que não. Aos que responderam *sim*, foi solicitada uma caracterização dessa clientela e as respostas revelaram que 69,3% era constituída de "*pessoas físicas (famílias)*", 29,1% de "*pessoas jurídicas*" e apenas 1,6% mencionou o "*setor público*" (ver Tabela 19). Verifica-se, pois, o predomínio das pessoas físicas, embora não seja desprezível o percentual referente às pessoas jurídicas. Já o percentual correspondente ao setor público é bem insignificante neste conjunto, refletindo as exigências de uma série de requisitos burocráticos que o autônomo não consegue atender. Quanto ao tipo de atividade, observa-se que os eletricistas são os mais expressivos (49,2%) na prestação de serviços às pessoas jurídicas e ao setor público. Esse é um dado que chama a atenção, pois confirma a existência de um espaço reservado, no âmbito das instituições (pessoas jurídicas), ao prestador informal de serviços, o que parece ser uma característica local já constatada em pesquisa anterior que revelou uma preferência das instituições pelo prestador informal de serviços, em várias modalidades, particularmente nos ramos da pintura (66,7%), encanação (77,8%), eletricidade (52,9%), obras civis (75,5%) e desobstrução de esgotos (73,5%) [ver Cavalcanti (1978)].

TABELA 19
Caracterização da clientela por tipo de atividade

Atividade	Ajudante		Eletricista		Encanador		Pedreiro		Pintor	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Pessoas físicas	-	-	46	75,4	38	82,6	95	66,0	42	67,7
Pessoas jurídicas	-	-	29	47,5	12	26,1	37	25,7	15	24,2
Setor público	-	-	1	1,6	1	2,2	1	0,7	-	-
Não cabe	67	100,0	13	21,3	8	17,4	44	30,6	20	32,3
Total	67	100,0	61	100,0	46	100,0	144	100,0	62	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
*Respostas múltiplas.

[6] Maiores detalhes sobre a pesquisa junto às empresas prestadoras de serviços, ver Anexo 3.

No levantamento realizado junto às empresas prestadoras de serviços, verificou-se que a maioria delas (61,5%) recorre à contratação de profissionais autônomos. Esse tipo de contratação é especialmente importante para as empresas com até 20 funcionários, pois muitas delas mantêm bastante reduzidos os seus quadros de profissionais permanentes, recorrendo à contratação de profissionais autônomos nas ocasiões em que aumenta a demanda pelos serviços (ver Anexo 3).

Na aferição da faixa de renda das famílias que utilizam os serviços dos trabalhadores autônomos, 60,5% foram classificados como sendo "de renda média", 17,9% como famílias "de renda alta" e 15,5% como sendo famílias "de renda baixa". As respostas revelam que as famílias de classe média são as que mais demandam os serviços dos autônomos, sugerindo que as de renda alta devem, em sua maioria, demandar os serviços formais das firmas prestadoras de serviços e que as de renda baixa executam, elas mesmas, os serviços de que necessitam (ver Tabela 20).

TABELA 20
Classificação das famílias que demandam os serviços

Descrição	Abs.	%
De renda alta	68	17,9
De renda média	230	60,5
De renda baixa	59	15,5
Não respondeu	23	6,1
Total geral	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

O confronto das faixas de renda das famílias que demandam os serviços dos autônomos com os rendimentos auferidos por esses trabalhadores mostra que os que se encontram nas duas faixas de rendimentos mais altos (acima de cinco salários mínimos) não têm clientes situados na faixa de renda baixa. Seguindo a mesma lógica, os que auferem rendimentos mais baixos (menos de dois salários mínimos) prestam serviços, em sua maioria, a famílias classificadas como de baixa renda. Conclui-se, portanto, que existe uma correlação entre o nível de rendimentos dos trabalhadores com a classe de renda das famílias para as quais eles prestam serviços (ver Tabela 21).

TABELA 21

Rendimento dos entrevistados por faixas de renda da clientela

Rendimento (Em salário mínimo)	Renda alta		Renda média		Renda baixa		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 sm	4	5,9	20	8,7	11	18,6	4	17,4	39	10,3
Entre 1 e menos de 2	17	25,0	71	30,9	26	44,1	8	34,8	122	32,1
Entre 2 e menos de 3	18	26,5	70	30,4	16	27,1	7	30,4	111	29,2
Entre 3 e menos de 5	14	20,6	51	22,2	6	10,2	1	4,4	72	18,9
Entre 5 e menos de 7	9	13,2	12	5,2	-	-	1	4,4	22	5,8
Entre 7 e menos de 9	1	1,5	-	-	-	-	-	-	1	0,3
De 9 acima	2	2,9	1	0,4	-	-	-	-	3	0,8
Não respondeu	3	4,4	5	2,2	-	-	2	8,70	10	2,6
Total	68	100,0	230	100,0	59	100,0	23	100,0	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

6.4 - OS RENDIMENTOS

Os rendimentos auferidos pelos trabalhadores autônomos sempre tiveram espaço nos estudos e pesquisas sobre os trabalhadores informais, sendo, em muitos deles, tomados como critério para definir e mensurar a informalidade. Em muitas pesquisas realizadas, devido à inexistência de outros critérios, os trabalhadores com um limite máximo de renda pessoal inferior a um salário mínimo eram considerados informais .[7]

Nesta pesquisa, o rendimento médio mensal dos entrevistados, medido em salário mínimo, aparece com a seguinte distribuição: 32,1% dos entrevistados percebem entre um e menos de dois SM; 29,2% percebem entre dois e menos de três SM; 18,9% entre três e menos de cinco SM; e 10,3% percebem menos de um SM. Vê-se aqui que mais de 80,0% desses trabalhadores situam os seus rendimentos na faixa entre um e menos de cinco SM. Cruzando-se o valor dos rendimentos com a atividade desempenhada, algumas constatações podem ser feitas: *a*) que entre os 39 entrevistados que percebem menos de um salário mínimo, quase metade é constituída de ajudantes; e *b*) que os que se encontram nessa categoria não conseguem chegar ao limite dos três salários mínimos, sendo que, destes, quase 70% percebem abaixo de dois salários mínimos (ver Tabela 22).

É interessante voltar um pouco aos dados da Tabela 11, em que a resposta de maior incidência foi justamente a primeira, "o rendimento é maior", e também resgatar resultados de outras pesquisas realizadas com trabalhadores informais, na cidade do Recife, em que a preferência pelas atividades informais é justificada pelo mesmo argumento [ver Araújo (1990), FJN/PCR (1992), FJN (1993) e FJN/CSURB (1994)]. Na pesquisa realizada em 1992 (*op.cit.*), por exemplo, em

[7] Outros critérios utilizados para definir e mensurar o Informal: a contribuição ou não à previdência social (que considera como mão-de-obra formal aquela composta pelos que contribuem para a previdência ou possuem cobertura desse sistema); o tamanho da unidade de produção de bens ou serviços na qual o trabalhador encontra-se engajado (estabelecimentos com até cinco empregados são enquadrados como informais); o confronto do censo demográfico — que cobre todas as pessoas ocupadas em todos os setores produtivos — com o censo econômico — que incorpora apenas o segmento formal da economia (caso em que, a diferença delimita o informal).

capítulo, elaborado por Leonardo Guimarães Neto, que analisa o comportamento da força de trabalho na RMR, cuja tendência é a mesma que se observa no comportamento do mercado de trabalho da capital, ficou comprovado que entre todas as categorias de trabalhadores consideradas (empregados com carteira assinada, empregados sem carteira assinada, trabalhadores por conta própria, empregadores), a que mais teve seus níveis de rendimentos contidos foi a dos empregados (mão-de-obra assalariada) notadamente a dos empregados com carteira assinada.

TABELA 22

Rendimento médio mensal por atividade

Rendimentos* (Em salário mínimo)	Ajudante		Eletricista		Encanador		Pedreiro		Pintor		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 sm	18	26,9	4	6,6	1	2,2	13	9,0	3	4,8	39	10,3
Entre 1 e menos de 2	28	41,8	21	34,4	21	45,7	36	25,0	16	25,8	122	32,1
Entre 2 e menos de 3	18	26,9	18	29,5	16	34,8	43	29,9	16	25,8	111	29,2
Entre 3 e menos de 5	-		12	19,7	3	6,5	37	25,7	20	32,3	72	19,0
Entre 5 e menos de 7	-		4	6,6	2	4,4	11	7,6	5	8,1	22	5,8
Entre 7 e menos de 9	-		-		-		-		1	1,6	1	0,3
De 9 e acima	-		1	1,6	-		1	0,7	1	1,6	3	0,8
Não respondeu	3	4,5	1	1,6	3	6,5	3	2,1	-		10	2,6
Total global	67	100,0	61	100,0	46	100,0	144	100,0	62	100,0	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
* Informações relativas aos rendimentos totais auferidos pelos entrevistados.

Por outro lado, verifica-se também que há uma relação direta entre o nível dos rendimentos dos autônomos e o tempo de exercício na atividade. A Tabela 23 confirma que são justamente os trabalhadores que têm mais tempo na atividade — acima de 20 anos — os que auferem rendimentos mais elevados, da mesma forma que nenhum dos trabalhadores com menos de três anos na atividade conseguiu colocar os seus rendimentos no patamar dos três salários mínimos. Comprova-se, portanto, que o tempo na atividade interfere no nível dos rendimentos desses trabalhadores, estando, sem dúvida, associado à experiência acumulada que, por sua vez, certamente implica um melhor desempenho da atividade e também a existência de uma rede de articulações que garante a demanda mais freqüente por serviços.

A pesquisa procurou também apurar a existência, ou não, de correlação entre o nível de rendimentos e o grau de escolaridade dos trabalhadores entrevistados, constatando que essa correlação, embora exista, é muito tênue. Vê-se, na Tabela 24, que a distribuição dos rendimentos segue, mais ou menos, uma mesma tendência, independentemente do grau de escolaridade, muito embora nas categorias dos que "não sabem ler nem escrever" e "apenas sabem ler e escrever" não se tenha nenhum registro de rendimento de sete salários mínimos. Embora em pesquisas realizadas com outras categorias de trabalhadores autônomos, já se tenha comprovado que em tais atividades trabalhadores com nível de escolaridade mais alto têm rendimentos mais elevados [Barros (1995)], verifica-se que para os trabalhadores da construção civil isto

não é inteiramente verdadeiro, posto que o desempenho de sua atividade depende muito mais da habilidade e da experiência adquirida, conforme atestam os dados das Tabelas 23 e 24.

TABELA 23

Rendimento médio mensal por tempo na atividade

Tempo na atividade (Em anos)	Menos de 1 sm		Entre 1 e menos de 2 sm		Entre 2 e menos de 3 sm		Entre 3 e menos de 5 sm		Acima de 5 sm		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 ano	3	7,7	8	6,6	4	3,6	-	-	-	-	-	-	15	4,0
De 1 a menos de 3	10	25,6	18	14,8	9	8,1	-	-	-	-	2	20	39	10,3
De 3 a menos de 5	5	12,8	10	8,2	8	7,2	3	4,2	-	-	-	-	26	6,8
De 5 a menos de 10	5	12,8	31	25,4	21	18,9	11	15,3	3	11,5	-	-	71	18,7
De 10 a menos de 20	6	15,4	26	21,3	32	28,8	28	38,9	7	26,9	2	20	101	26,6
Acima de 20	10	25,6	29	23,8	37	33,3	30	41,7	16	61,5	6	60	128	33,7
Total	39	100,0	122	100	111	100,0	72	100,0	26	100,0	10	100	380	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

TABELA 24

Rendimento médio mensal por grau de instrução

Rendimento (Em salário mínimo)	Não sabe ler e escrever		Sabe ler e escrever		1º grau menor		1º grau maior		2º grau incompleto		2º grau completo		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 sm	7	17,9	3	7,7	15	38,5	11	28,2	2	5,1	1	2,6	39	100
Entre 1 e menos de 2	12	9,8	9	7,4	62	50,8	27	22,1	10	8,2	2	1,6	122	100
Entre 2 e menos de 3	15	14,0	11	9,9	39	35,1	40	36,0	5	4,5	1	0,9	111	100
Entre 3 e menos de 5	6	8,3	5	6,9	30	41,7	21	29,2	3	4,2	7	9,7	72	100
Entre 5 e menos de 7	1	4,6	1	4,6	10	36,4	10	36,4	2	9,1	2	9,1	26	100
Não respondeu	1	10,0	3	30,0	4	40,0	2	20,0	-	-	-	-	10	100
Total	42	11,0	32	8,4	160	42,1	111	29,2	2	5,8	13	3,4	380	100

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

6.5 - AS MUDANÇAS MAIS RECENTES

Os entrevistados, com exceção dos ajudantes, foram consultados a respeito das mudanças observadas nos últimos cinco anos no relacionamento com a clientela. A maioria deles (46,8%) não vislumbrou mudanças nesse relacionamento, e, entre os 35,5% que foram afirmativos na resposta, a maioria (51,8%) respondeu que a principal mudança observada foi "a redução da demanda", o que, à primeira vista, não responde à pergunta formulada uma vez que não se trata realmente de uma mudança na forma de relacionamento. Não obstante, depois de uma análise mais acurada do conteúdo das respostas obtidas, vê-se que há uma relação entre essa resposta e o "*aumento do nível de exigência da clientela*" (tanto no que se refere ao

preço como à qualidade do serviço) evidenciando-se uma postura que pode estar relacionada ao novo paradigma gerencial — a era da qualidade total e seus assemelhados — que surge no bojo das mudanças que vêm ocorrendo no novo cenário de uma economia globalizada. Esses resultados também reforçam o que foi visto a respeito do aumento da concorrência entre os profissionais autônomos e as firmas prestadoras de serviços que nos últimos cinco anos aumentou, segundo 53,4% dos entrevistados (ver Tabela 25). Vale registrar, no entanto, que 11,8% dos entrevistados que responderam à questão consideraram que não foram atingidos pelo aumento da concorrência, nos últimos cinco anos, uma vez que cresceu a demanda pelos seus serviços (ver Tabela 26).

TABELA 25

Comportamento da concorrência por tempo na atividade

Tempo na atividade	Aumentou		Diminuiu		Igual		Não respondeu		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Menos de 1 ano	10	3,4	1	7,7	2	3,1	2	25,0	15	4,0
De 1 a menos de 3 anos	32	10,9	1	7,7	6	9,4	-	0,0	39	10,3
De 3 a menos de 5 anos	19	6,4	1	7,7	4	6,3	2	25,0	26	6,8
De 5 a menos de 10 anos	58	19,7	2	15,4	10	15,6	1	12,5	71	18,7
De 10 a menos de 20 anos	73	24,8	1	7,7	25	39,1	2	25,0	101	26,6
Acima de 20 anos	103	34,9	7	53,4	17	26,6	1	12,5	128	33,7

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

TABELA 26

Mudanças no relacionamento com a clientela

Mudanças	Abs.	%
Redução da demanda	70	51,9
A clientela está mais exigente	18	13,3
Dificuldade em fixar o preço do serviço	18	13,3
Aumento da demanda	16	11,9
Maior facilidade em contatar com os clientes	5	3,7
Melhoria na forma de lidar com o cliente	3	2,2
Clientela comprando materiais de qualidade inferior	1	0,7
A clientela está mais educada	1	0,7
A clientela está pagando em dia	1	0,7
Dificuldade em contatar clientes	1	0,7
Parte da clientela está passando calote	1	0,7
Total	135	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Também se tentou levantar, junto aos entrevistados, as possíveis mudanças ocorridas na forma de execução dos serviços (Tabela 27), tendo a maioria (67,6%)

afirmado que não houve mudanças. Entre os que responderam afirmativamente, a maior parte se referiu à "modernização e variedade dos materiais utilizados". De fato, as melhorias tecnológicas nos materiais e produtos utilizados representam mudanças efetivas na atividade desses profissionais, fato já constatado na pesquisa anterior. Por exemplo: a generalização do uso de material plástico como tubos PVC, torneiras e conexões plásticas, em substituição aos tradicionais canos e materiais metálicos, como elemento principal na composição de encanação para instalações de água e esgoto, por serem materiais de manuseio mais fácil, permitiu aos encanadores realizarem o seu trabalho em menos tempo; a introdução de tintas de secagem rápida e já prontas para aplicação, a utilização de computador para se alcançar, com exatidão, a tonalidade desejada, e o uso de rolos, em substituição aos antigos pincéis, não só facilitam o trabalho do pintor como também permitem que pessoas não-especializadas executem a atividade; a criação do chamado "sistema x" possibilita ao eletricista expandir fiações sem necessitar quebrar paredes; e a utilização de argamassa, para fixação de pisos, cerâmicas e azulejos, permite que os pedreiros realizem o seu trabalho sem que seja necessário preparar o cimento.

TABELA 27

Mudanças que ocorreram na execução dos serviços

Descrição	Abs.	%
Materiais mais modernos e mais variados	95	77,3
Necessidade de aperfeiçoamento/aprimoramento	8	6,5
Os materiais que antes tinham maior rigidez	6	4,9
Mais segurança	6	4,9
O material está cada vez mais caro	2	1,6
Vinculação maior entre os serviços de eletricista e de encanador	1	0,8
Melhorou, com a maior experiência na atividade	4	3,3
Peças/máquinas/materiais mais modernos dificultando o uso	1	0,8
Total	123	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

A questão referente às mudanças observadas nos últimos cinco anos também foi feita aos gerentes e proprietários entrevistados nas lojas de materiais de construção. *A redução da demanda* teve um realce muito grande (41,5%) no conjunto das respostas dadas, muito embora também se tenha registrado um percentual significativo (28,3%) para o aumento da demanda. Também coincidiram com as respostas dadas pelos autônomos os percentuais expressivos registrados para a melhoria na qualidade e variedade dos produtos (22,6%) e para o fato de a clientela estar mais exigente e decidida (20,7%). Também foram significativas as referências feitas ao desaparecimento dos armazéns de pequeno e médio portes (18,9%). Em menor proporção, também foram feitas referências à existência, nas lojas, de vendedores mais bem preparados; à estabilidade dos preços; ao aumento da concorrência de preços de venda, entre as lojas; ao aumento no número de profissionais autônomos; ao maior

uso de cartões e cheques pré-datados; e ao mais fácil acesso aos produtos importados e ao aumento dos impostos para os comerciantes, dentre outros.[8]

6.6 - OUTRAS QUESTÕES

Indagados sobre a utilização de alguma forma de propaganda/divulgação dos serviços que realizam, 80,3% deles responderam que "não lançam mão da propaganda e da divulgação", 14,7% mencionaram o "cartão de visita", 1,8% disseram que utilizam "placas ou cartazes em postes e/ou árvores nas ruas", e 1,0% lança mão de "panfletos e folhetos" para sua propaganda.

Quanto à jornada de trabalho, 49,2% dedicam à atividade que exercem "entre seis a sete dias de trabalho na semana", 36,0% "entre quatro a seis dias" e 10,8% disseram que "varia muito o tempo que dedicam à atividade".

Também se perguntou como o profissional autônomo fixa o preço do serviço prestado: 50,8% disseram que "o preço se estabelece a partir de uma negociação entre ele e o cliente", 28,4% que o preço é fixado pelo próprio profissional e somente 2,6% responderam que o preço é "definido pelo contratante".

Inquiridos sobre se opinam na decisão da escolha do material a ser utilizado no serviço e do local onde a compra vai ser realizada, 48,7% responderam que *sim*, 19,2% que *não* e 14,8% que *às vezes sim, outras vezes não* (ver Tabela 28). Complementando esta questão, perguntou-se se havia preferência por casa(s) comercial(s) para efetuar as compras: 46,3% responderam *sim* e 35,3% *não*. Para 20,0% dos que responderam *sim*, a razão da preferência foram os *preços mais baixos praticados por essas casas;* para 9,2% *porque têm abatimento no preço para o cliente* e 6,6% *pela variedade dos produtos que a casa oferece*. No conjunto das categorias entrevistadas, foi constatado que são os pedreiros os que mais costumam interferir na decisão do cliente quanto à escolha do material e do local de compra, razão por que alguns armazéns (de porte médio e pequeno) ainda funcionam como ponto para esses profissionais.

TABELA 28

Profissionais que opinam na hora da escolha e compra do material, por atividade

Atividade	Sim		Às vezes		Não		Não cabe		Total	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Ajudante	-	-	-	-	-	-	67	100,00	67	17,6
Eletricista	42	22,7	7	12,7	12	16,4	-	-	61	16,1
Encanador	27	14,6	11	20,0	8	11,0	-	-	46	12,1
Pedreiro	86	46,59	17	30,9	41	56,2	-	-	144	37,9
Pintor	30	16,2	20	36,4	12	16,4	-	-	62	16,3
Total	185	100,00	55	100,00	73	100,00	67	100,00	380	100,00

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

[8] Maiores detalhes sobre o levantamento feito junto às lojas, ver Anexo 2.

7 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A comparação dos resultados obtidos nesta pesquisa com os observados na pesquisa similar feita em 1993 revela mudanças que requerem algumas considerações.

Os dados da pesquisa atual apontaram para um aumento significativo na concorrência por serviços dos trabalhadores autônomos. Eles não só concorrem entre si, como também com os chamados biscateiros, e com as firmas prestadoras de serviços. Isto reflete, sem dúvida, uma pressão maior sobre o mercado de trabalho, resultante do aumento do desemprego que vem atingindo, indiscriminadamente, territórios os mais diversos, e que vem sendo interpretado como uma das conseqüências perversas da globalização. A tendência mais geral que se observa no comportamento do mercado é garantir postos de trabalho para uma pequena elite especializada, deixando à margem grandes massas de desempregados, que procuram no setor informal formas alternativas de sobrevivência. No caso específico da cidade do Recife, que sempre apresentou níveis elevados de desemprego e subemprego, a situação tende a ser mais grave.

Há que se considerar, ainda, um importante fator que contribui para o crescimento do informal: o fato de os salários pagos no setor formal terem sofrido, nos últimos anos, perdas maiores que os rendimentos auferidos no desempenho de atividades informais. Diante dessa situação, é de se esperar que os trabalhadores informais enfrentem uma concorrência cada vez maior, particularmente os trabalhadores da construção civil — atividade de entrada mais fácil porque não exige investimento inicial de capital nem tampouco saber acumulado, posto que a aprendizagem se dá no âmbito do próprio processo produtivo no qual o iniciante, o ajudante, vai executando as tarefas mais simples, sob a orientação de um profissional mais experiente. Esse aumento da concorrência acirra o processo de competição, dificultando as iniciativas individuais e exigindo dos autônomos novas estratégias de agrupamento para poderem competir.

Com o surgimento de lojas de grande porte, especializadas na venda de produtos utilizados na construção civil, que vêm substituindo os armazéns de pequeno e médio portes, principalmente no centro da cidade e nos bairros de maior desempenho comercial, os trabalhadores autônomos da construção civil estão perdendo um ponto importante de contato com a clientela. Na pesquisa realizada anteriormente, ficou evidente a existência de vínculos entre esses trabalhadores e os armazéns, numa relação que beneficiava os dois lados: os trabalhadores eram indicados para a execução de serviços e as lojas aumentavam suas vendas com sua indicação para a compra dos materiais que seriam utilizados pelos profissionais. Hoje, nas grandes lojas de materiais de construção, muitas delas funcionando em rede e vendendo produtos os mais variados — “do piso ao teto”, como costumam propagar —, predominam as relações impessoais em que, na maioria das vezes, até o acesso ao gerente é difícil. Os lucros provêm da venda em escala e do investimento em propagandas televisivas e em campanhas promocionais.

Essa mudança, para os que já possuem uma clientela formada, não traz maiores conseqüências, pois, com o acesso mais fácil à comunicação telefônica, a manutenção do contato com os clientes é facilitada. Além disso, a expansão da clientela passa a se

dar mediante indicação dos próprios clientes. Para os que estão ingressando no ramo e para aqueles que usavam os armazéns como ponto onde ficavam à espera da indicação de novos clientes, isto sem dúvida representa uma barreira à permanência num mercado de trabalho que vem se mostrando cada vez mais competitivo; significa a quebra de um circuito importante na articulação entre o formal e o informal. É importante insistir no que foi assinalado anteriormente acerca do caráter maleável dessas atividades diante das mudanças, e que explica a sua sobrevivência e permanência. A perda do ponto nas lojas é substituída pela construção de outras formas de articulação, outras alianças (com porteiros e administrações de condomínios, associações comunitárias, dentre outros), e é justamente essa capacidade de articular-se que explica a sobrevivência dessas atividades informais.

Na pesquisa anterior (1983), foi visto que esses trabalhadores costumavam se organizar em grupos mais ou menos fechados, partilhando os trabalhos maiores ou o excesso de pequenos serviços nos períodos de grande demanda, e também os raros serviços nos momento de demanda escassa. As lojas de materiais de construção, que funcionavam como ponto para esses profissionais, eram também um local onde esses grupos se formavam e se mantinham [ver Theodoro (1998*c*)]. Com as mudanças, ou tendências de mudanças, apontadas pela pesquisa atual, os trabalhadores da construção civil perdem uma importante estratégia de atuação.

Esses trabalhadores vão ter que investir esforços na montagem de redes paralelas e individuais de contato, também já detectadas na pesquisa citada, junto a porteiros de edifícios e condomínios, templos religiosos e mercados públicos, ou na formação de grupos junto a centros comunitários e associações, formas já detectadas na pesquisa atual. Conforme assinala Theodoro, "a diversificação das formas de contato é essencial"[ver Theodoro (1998*c*)].

O valor dos rendimentos auferidos por esses trabalhadores aumentou no período compreendido entre 1983 e 1999, revelando uma flexibilidade maior dos autônomos, diante dos trabalhadores assalariados, no que se refere às oportunidades de promoverem alterações nos seus rendimentos, o que representou também um estímulo à entrada de novos atores neste ramo de atividade.

A modernização e a variedade dos materiais utilizados beneficiaram os profissionais envolvidos nesses ramos de atividades, permitindo-lhes executar as tarefas em menor tempo e com mais perfeição e segurança. Os pintores e encanadores foram os mais beneficiados com os avanços tecnológicos.

Finalmente, uma reflexão sobre essas atividades que se encontram inseridas no conjunto denominado "setor informal" traz indicações claras de que essa questão tende a ocupar espaços mais amplos no debate sobre o futuro do emprego, pela necessidade que se tem de compreender melhor a sua dinâmica diante dos processos atuais de modernização produtiva e das mudanças nas relações capital-trabalho. Em países como o Brasil, e particularmente em regiões como o Nordeste, onde a presença das atividades informais sempre foi muito expressiva, o debate deverá aprofundar-se exigindo a sua inclusão na agenda das políticas públicas. Quanto melhor se conhecer a respeito do funcionamento dessas atividades, de mais elementos se poderá dispor para a formulação e implementação de políticas de estímulo à geração de empregos e, principalmente, de políticas capazes de minimizar os níveis de precariedade que

caracterizam as atividades informais de modo geral. Aos municípios vem sendo atribuído o papel de implementar políticas que promovam os ajustes necessários ao equilíbrio dos mercados de trabalho locais, seja através de incentivos a atividades que absorvam mais mão-de-obra, seja através de mecanismos que possam reduzir o nível de precariedade dos empregos existentes.

ANEXO 1

Escolha do modelo de amostragem

O processo de amostragem adotado na pesquisa foi o probabilístico, considerando-se a representatividade de cada uma das unidades de pesquisa de cada subuniverso estudado. Pela própria concepção da pesquisa, buscou-se a representatividade da amostra na cidade do Recife, e a sua espacialização efetivou-se de forma diferenciada nos quatro subuniversos, como resultado das especificidades de cada um deles.

No subuniverso 1, a determinação do tamanho *n* da amostra ficou vinculado:

- ao objetivo visado;
- ao tipo de parâmetro;
- à precisão da estimativa, isto é, ao erro máximo que se admite para a estimação do parâmetro (5%); e
- à confiabilidade da estimativa (de 95%).

Analisando-se as características da pesquisa sobre atividades informais no Grande Recife de 1983 [ver Theodoro, (*op. cit.*)], observou-se que,[9] tanto nesta pesquisa quanto na grande maioria das variáveis a serem analisadas na pesquisa atual, trata-se de variáveis discretas, com a grandeza da proporção, *P*, variando entre 0,25; 0,51 e 0,66.

A população objeto de estudo será formada por unidades simples em cada subuniverso. Nos subuniversos 1 e 2 deseja-se estimar a proporção dos profissionais autônomos da construção civil, de tal forma que as variáveis binomiais sejam constituídas de populações mutuamente exclusivas. Os subuniversos 3 e 4 requerem entrevistas mais prolongadas, sendo, portanto, possível contemplar uma base amostral menor do que a do subuniverso 1.

---

[9] Analisando-se as características da pesquisa, no que se refere ao comportamento das variáveis básicas, foram calculadas algumas medidas estatísticas de modo a permitir identificar a estrutura de cada uma das populações:

- Média dos ganhos médios semanais em dólar, por profissão: coeficiente de variação 8,71% (CV< = 20%, alta homogeneidade);
- Tempo e exercício da profissão: coeficiente de variação 29,19% (CV>20 < = 40%, média homogeneidade);
- Ponto fixo para contato: proporção de contatos na "própria residência", P = 0,5.123;
- Clientela fixa: proporção de "sim,clientela física/jurídica", P = 0,6.606; e
- Outra atividade paralela: proporção de "tem e exerce", P = 0,2.545.

A grandeza da amostra flutua com a grandeza do P, razão pela qual o modelo amostral adotado será o "probabilístico proporcional", sem reposição, na forma que a seguir se expressa:

$$n = \frac{\delta^2 \; N \; PQ}{\delta^2 PQ \; + \; N \; \in^2}$$

onde:

N = tamanho do universo;

n = tamanho da amostra;

δ = valor do afastamento normal, correspondente à probabilidade de confiança de 95% (δ = 1,96) para os subuniversos 1 e 2 e uma confiança de 90% (δ = 1,645) para os subuniversos 3 e 4; e

$\in$ = erro da estimativa de 0,05 para o subuniverso 1; 0,08 para o 2; e erro de até 10% para os subuniversos 3 e 4.

Calculou-se uma amostra probabilística proporcional para cada subuniverso em estudo (ver quadro a seguir):

Subuniverso 1:
N = 10.254; n = 370
N = 15.000; n = 374

Subuniverso 2:
N = 166; n = 65

Subuniverso 3:
N = 191; n = 50

Subuniverso 4:
N = 228; n = 52

Observando-se os resultados da amostra, calculados para o subuniverso 1, tanto em relação ao dado observado em 1991 (10.254) quanto ao valor suposto para 1999, em torno de 15.000, a amostra aumentaria de 370 para 374, ou seja, um incremento de apenas 4, na amostra, para um incremento de 50% no universo. Este fato se explica quando se trata de um universo muito grande, em que o tamanho da amostra necessário para uma precisão determinada tende para um número fixo.[10] Assim sendo, propõe-se uma amostra de 375, o que não seria exagero para a realidade de 1991 e atende perfeitamente à situação atual, por mais que tenha crescido o universo de 1991 para 1999. A princípio, essa amostra será distribuída entre as cinco categorias que compõem o subuniverso, conforme consta do quadro acima, distribuição que poderá ser alterada no decorrer do trabalho de campo em função da realidade que for

[10] *Conferencias de Muestreo*. Centro Interamericano de Enseñanza de Estadistica. Santiago-Chile, 1975.

sendo encontrada durante o levantamento, respeitando-se, no entanto, o limite mínimo de 50 unidades por categoria.

Já no subuniverso 2, por tratar-se de uma população pequena ela é mais sensível à variação amostral. Para uma precisão da estimativa de 95% e um erro amostral de 5%, a amostra ficaria em 116 unidades. Entretanto, optou-se por adotar uma precisão de 90% e um erro de 8%, em que a amostra ficaria reduzida para 65 unidades. Para uma subamostra de uma amostra principal realizada anteriormente, esse número será suficiente, tendo em vista a dificuldade de localizar os endereços da pesquisa anterior, realizada em 1987, para compor os elementos da subamostra.

Com o processo de amostragem descrito anteriormente, as amostras extraídas com as respectivas magnitudes atendem às expectativas da convergência para a normalidade das variáveis a serem pesquisadas, que são requisitos indispensáveis para a obtenção de resultados confiáveis.

ANEXO 2

AS LOJAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO NO RECIFE[11]

A pesquisa junto às lojas de materiais de construção abrangeu um universo de 53 estabelecimentos, distribuídos em oito segmentos espaciais da cidade do Recife. As localidades mais representativas quanto ao número de lojas pesquisadas foram os segmentos 4 e 7, responsáveis, respectivamente, por 22,6% e 18,9% da amostra (ver Tabela 2.1). Contudo, a amostra foi distribuída pelos diversos segmentos de forma a refletir a distribuição das lojas (universo) no Recife.

TABELA 2.1
Distribuição das lojas pesquisadas, por segmentos espaciais da cidade do Recife

Segmentos	Número de lojas	%
Segmento 1	3	5,7
Segmento 2	6	11,3
Segmento 3	5	9,4
Segmento 4	12	22,7
Segmento 5	7	13,2
Segmento 6	2	3,8
Segmento 7	10	18,9
Segmento 8	8	15,1
Total geral	53	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

São lojas de portes diferenciados, predominando, no entanto, as que possuem até cinco funcionários (49% do total e 65% das que prestaram esse tipo de

[11] Agradecimentos a Márcia Branco, que também colaborou nas análises empreendidas; e a Paulo Guimarães, que contribuiu na organização das informações relativas ao número de funcionários das lojas pesquisadas.

informação), seguidas das que se situam na faixa de seis a 10 funcionários (ver Tabela 2.2). Em sua grande maioria (90,6%), esses estabelecimentos possuem clientela constituída pelos profissionais autônomos enfocados nessa pesquisa. No entanto, em apenas 20,7% das lojas esses profissionais fazem ponto no estabelecimento. No conjunto das 11 lojas onde isso ocorre, um total de 33 profissionais fazem ponto no estabelecimento, perfazendo uma média de três profissionais por loja. Esses profissionais são em sua maioria encanadores (27,3%), seguidos de perto por pedreiros (24,2%), pintores (21,2%) e eletricistas (21,2%). Os ajudantes destacam-se pela participação bem inferior (6,1%).

TABELA 2.2
Número de funcionários das lojas pesquisadas

Discriminação	Abs.	%(st)	%(tg)
Até 5 funcionários	26	65,00	49,1
De 6 a 10 funcionários	8	20,00	15,1
De 11 a 15 funcionários	2	5,00	3,8
Acima de 15 funcionários	4	10,00	7,6
Subtotal	40	100,00	75,5
Não informou	13	-	24,5
Total global	53	-	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

O tempo em que essas lojas servem de ponto para os profissionais é bastante variado. Das nove lojas que responderam a essa questão, quatro servem de ponto há dois a três anos; três, há sete a 11 anos, e duas, há 19 a 20 anos. Dois estabelecimentos que servem de ponto não responderam a essa questão. Essas lojas se localizam nos segmentos de Casa Amarela (quatro lojas), Bairro do Recife (quatro lojas), Boa Viagem (duas lojas) e Boa Vista (uma loja).

Contudo, a despeito do pequeno número de lojas onde os autônomos fazem ponto, a maior parte dos estabelecimentos não despreza o mercado que esses profissionais representam. Dentre as lojas que têm clientela de profissionais autônomos, 64,6 % delas (58,5 % do total da amostra) oferecem alguma vantagem a esses clientes. As vantagens oferecidas são principalmente descontos nos preços dos produtos, e, em menor proporção, outras vantagens também são oferecidas: brindes, cursos, acesso a novos produtos, entrega a domicílio, troca de mercadorias, parcelamento do pagamento, indicação para novos serviços e alguns favores (troca de cheque e recados) (ver Tabela 2.3).

TABELA 2.3

Vantagens que as lojas proporcionam aos profissionais autônomos (clientes)

Descrição	Abs.	%(st)	%(tg)
Abatimentos e entrega em domicílio	1	3,2	1,9
Abatimentos e parcelamento no pagamento	1	3,2	1,9
Abatimentos especiais	16	51,6	30,2
Abatimentos no preço e comissão	1	3,2	1,9
Brindes/abatimentos	6	19,4	11,3
Brindes/abatimentos/cursos/acesso a produtos novos/troca de mercadorias	4	12,9	7,6
Indicação dos profissionais para novos serviços	1	3,2	1,9
Prestam favores (trocam cheques/dão recados)	1	3,2	1,9
Subtotal	31	100,0	58,5
Não cabe	22		41,5
Total geral	53		100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Quanto às lojas que servem de ponto aos profissionais autônomos, grande parte delas (90,9%) acha vantajosa a manutenção dessa forma de relacionamento. A vantagem principal refere-se justamente ao aumento das vendas, apontado por 70% das lojas. Alguns estabelecimentos estimam que as vendas realizadas através desses profissionais representam entre 10% e 30% do faturamento mensal. Outras vantagens apontadas referem-se ao relacionamento com a clientela em geral. Consideram que a manutenção do ponto agrada aos clientes e, também, que os autônomos muitas vezes orientam o cliente na escolha do produto. Contudo, apenas uma pequena proporção dessas lojas (36,4%) oferece vantagens adicionais aos profissionais que fazem ponto no estabelecimento. Essas vantagens referem-se principalmente a descontos especiais e à indicação de clientes.

Um outro aspecto importante a ser ressaltado, refere-se às principais mudanças ocorridas no segmento de lojas de materiais de construção, nos últimos cinco anos. As impressões colhidas junto aos gerentes e proprietários de lojas são bastante variadas e, no que se refere à variação da demanda pelos produtos, chegam a divergir. Consultados sobre as mudanças mais significativas ocorridas no ramo nos últimos cinco anos, cada entrevistado, representante de loja, pôde apresentar mais de uma resposta. Ganham destaque as respostas relativas ao comportamento da demanda. A maior parte dos entrevistados (41,5%) apontou para a redução na demanda (ver Tabela 2.4). Contudo, a segunda resposta que mais se ouviu, foi justamente o contrário, aumento da demanda, resposta dada por 28,3% dos entrevistados.

TABELA 2.4

Mudanças mais significativas que ocorreram na atividade nos últimos cinco anos (opinião de gerentes e proprietários de lojas de materiais de construção — 1999)

Descrição	Abs.*	%
Mudanças relativas à demanda		
Redução de demanda	22	41,5
Aumento da demanda/das vendas	15	28,3
Mudanças relativas à estrutura geral do mercado		
Melhoria na qualidade e variedade dos produtos	12	22,6
Clientela mais exigente e decidida	11	20,8
Desaparecimento dos armazéns de pequeno e médio portes	10	18,9
Preços estabilizados/não precisa fazer estoque	6	11,3
Concorrência nos preços	5	9,4
Surgimento de mais impostos para comerciantes	3	5,7
Acesso aos produtos importados	2	3,8
Vendedores mais bem preparados	2	3,8
As pessoas pagam hoje com cheque pré-datado	1	1,9
A política econômica de FHC prejudicou	1	1,9
Deslocamento de armazéns do centro da cidade para os bairros	1	1,9
Incentivo da Caixa Econômica Federal	1	1,9
O perfil do consumidor (hoje faz tudo)	1	1,9
Mudanças relativas aos profissionais autônomos		
Aumento no número de profissionais autônomos	5	9,4
Os profissionais não fazem mais ponto na loja	1	1,9
Não houve mudanças	3	5,7
Número de respostas	101	
Número de entrevistados	53	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
*Respostas múltiplas.

Outros grupos de respostas apontam importantes mudanças na estrutura geral do mercado. A esse respeito as questões levantadas referem-se a: *a*) produtos: melhoria na qualidade e variedade dos produtos (22,6%) e acesso a produtos importados (3,7%); *b*) relacionamento com a clientela: clientela mais exigente e decidida (20,7%), utilização de cheque pré-datado (1,9%), mudança no perfil do consumidor, que hoje faz tudo — pinta, conserta torneira etc — (1,9%); *c*) concorrência/ distribuição: desaparecimento das lojas intermediárias (18,9%), concorrência nos preços (9,4%), deslocamento de armazéns do centro da cidade para os bairros (1,9%) e vendedores mais bem-preparados (5,7%); e *d*) políticas públicas: a estabilização dos preços diminui as necessidade de estoques (11,3%), surgimento de mais impostos para os comerciantes (5,7%), a política do governo federal prejudicou (1,9%) e incentivo da Caixa Econômica Federal (1,9%).

Um último grupo de respostas refere-se aos profissionais autônomos: 9,4% dos entrevistados consideram que uma importante mudança foi o aumento no número

desses profissionais; 1,9% vê como mudança significativa o fato de os profissionais autônomos não mais fazerem ponto nas lojas; e 5,7% dos entrevistados declararam que, no período considerado, não houve nenhuma mudança significativa no ramo de lojas de materiais de construção.

As questões anteriormente apresentadas mostram que as lojas de materiais de construção são um segmento bastante heterogêneo. Isto pode ser facilmente constatado pelas diferentes estruturas, especializações e tamanhos de lojas existentes. O fato de algumas lojas se sentirem atingidas pela queda da demanda, ao passo que outras, ao contrário, sentirem um aumento na demanda, indicam mudanças que podem se aprofundar. As diferentes opiniões apresentadas pelos gerentes e proprietários de lojas externam diferentes pontos de vista para diferentes realidades vivenciadas. Pode-se dizer que, de uma forma geral, mudanças marcantes estão ocorrendo no mercado de materiais de construção no Recife: a chegada de grandes redes de lojas no ramo, o deslocamento de lojas do centro para os bairros, a mudança no perfil do consumidor, o aumento no número de lojas de auto-serviço, a entrada de produtos importados, a melhoria na qualidade e na diversidade dos produtos nacionais, as mudanças na forma de relacionamento com os profissionais autônomos — também decorrentes de mudanças estruturais mais gerais, como o maior acesso dos profissionais aos sistemas de comunicação (telefonia fixa e móvel, especialmente), por exemplo — tudo isso são aspectos que se apresentam enquanto tendências, passíveis de maiores desdobramentos futuros.

ANEXO 3

AS EMPRESAS DO SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL NO RECIFE[12]

As Empresas Pesquisadas: Localização, Número de Funcionários e Ramo de Atividade

A pesquisa junto às empresas prestadoras de serviços da construção civil abrangeu o universo de 52 estabelecimentos distribuídos por nove segmentos espaciais, na cidade do Recife. Desse total de empresas entrevistadas, 23,1% localizam-se no Segmento 2; 17,3% no Segmento 1; 11,5% no Segmentos 5; o mesmo percentual (11,5%) também nos segmentos 3 e 5; e 9,6% no Segmento 4. Além destas, aparecem, em menor freqüência, empresas localizadas nos segmentos 8 (7,7%), 9 (3,8%), e 6 (3,8%) (ver Tabela 3.1).

São empresas com tempo de atuação no mercado e de porte bastante diferenciado. A maioria delas, 57,7%, está no mercado há mais de 10 anos; as que têm de sete a 10 anos de atuação representam 9,6% da amostra; entre quatro e seis anos, 13,5%; e as que têm até três anos, perto de 1/5, 19,2% da amostra (ver Tabela 3.2). No que se refere ao porte, a maioria delas tem mais de 50 funcionários. Em termos percentuais, as que têm até 10 funcionários representam 9,6% da amostra; as que se situam na faixa de 11 a 50 funcionários, 36,5%; na faixa de 51 a 100 funcionários, 17,3%; e acima de 100 funcionários, 36,5% (ver Tabela 3.3).

[12] Agradecimentos a Márcia Branco e a Cristiano Ramalho, que também colaboraram nas análises aqui desenvolvidas.

TABELA 3.1

Distribuição das empresas pesquisadas por segmento

Segmentos	Número de empresas	%
Segmento 1	9	17,3
Segmento 2	12	23,1
Segmento 3	6	11,5
Segmento 4	5	9,6
Segmento 5	6	11,5
Segmento 6	2	3,9
Segmento 7	6	11,5
Segmento 8	4	7,7
Segmento 9	2	3,9
Total de empresas	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

TABELA 3.2

Tempo em que as empresas atuam no setor

Tempo de atuação	Abs.	%
1 a 3 anos	10	19,3
4 a 6 anos	7	13,5
7 a 10 anos	5	9,6
Acima de 10 anos	30	57,7
Total geral	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

TABELA 3.3

Número de funcionários das empresas

Número de funcionários	Abs.	%(tg)	%ac
De 1 a 10 funcionários	5	9,62	9,6
De 11 a 20 funcionários	7	13,46	23,1
De 21 a 50 funcionários	12	23,08	46,2
De 51 a 100 funcionários	9	17,31	63,5
De 101 a 200 funcionários	13	25,00	88,5
Acima de 200 funcionários	6	11,54	100,0
Total geral	52	100,00	

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Um dado curioso quanto ao porte e ao tempo de existência das empresas que compõem a amostra, é que dentre as 28 empresas (56,8%) que possuem acima de 50 funcionários, 19 delas (67,9%) encontram-se no mercado há mais de 10 anos. Em contrapartida, situação inversa é verificada junto às 24 empresas (46,1%) com até 50 funcionários. Destas, 13 (54,2%) atuam no mercado há até 10 anos (Tabela 3.4).

Esses dados não chegam a permitir que se estabeleça uma relação direta entre tamanho e tempo de existência das empresas — inclusive porque dentre as empresas com até 10 funcionários predominam as com mais de 10 anos de existência —, mas revelam a forma como o segmento da construção civil está estruturado no Recife. Sugerem tratar-se de um segmento com uma certa solidez, em que predominam empresas com um certo grau de amadurecimento.

TABELA 3.4

Número de funcionários por tempo de existência das empresas

Tempo de existência	Até		Acima de		Total global	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
De 1 a 10 funcionários	2	40,0	3	60,0	5	100,0
De 11 a 20 funcionários	4	57,2	3	42,9	7	100,0
De 21 a 50 funcionários	7	58,3	5	41,7	12	100,0
Até 50 funcionários	13	54,2	11	45,8	24	100,0
De 51 a 100 funcionários	3	33,3	6	66,7	9	100,0
De 101 a 200 funcionários	5	38,5	8	61,5	13	100,0
Acima de 200 funcionários	1	16,7	5	83,3	6	100,0
Acima de 50 funcionários	9	32,1	19	67,9	28	100,0
Total global	22	42,3	30	57,7	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

No que se refere à clientela, 53,8% das empresas não possuem clientela fixa. Para os 46,1% que declararam possuir clientela fixa, a grande maioria, 91,7%, mantém contrato com clientes, enquanto 9,3% não mantêm. Destas, 32,7% têm como parte de sua clientela pessoas jurídicas; 21,1%, o setor público; e 17,3%, pessoas físicas.

Esse elevado índice é perfeitamente justificado, dada a própria natureza do trabalho — normalmente prestação de serviços com tempo de execução relativamente prolongado e de valor relativamente alto, o que envolve a necessidade de garantias formais para as partes envolvidas; e também pela natureza da clientela, em sua maioria o setor público e pessoas jurídicas o que pressupõe a exigência de um contrato formal.

Quanto ao ramo de atividades, também se evidencia o caráter bastante diversificado do setor, tendo sido observado empresas que oferecem um variado leque de serviços e também empresas bastante especializadas em um determinado tipo de serviço. Em termos gerais, a maior parte das empresas (cerca de 57,7%) atua no segmento de construção de edifícios residenciais e comerciais. Também se destacam os serviços de construção civil em geral — não especificados — oferecidos por 23,1% das empresas, os de reformas em geral (13,5%) e os de incorporação imobiliária (11%) (ver Tabela 3.5).

TABELA 3.5
Principais serviços prestados pela empresa

Principais serviços	Abs.*	%
Construções de edifícios residenciais e comerciais	30	57,7
Construção civil em geral — não especificados	12	23,1
Reformas em geral	7	13,5
Incorporação imobiliária	6	11,5
Instalações elétricas	5	9,6
Obras públicas em geral — não especificados	5	9,6
Instalações hidrossanitárias	4	7,7
Saneamento básico	4	7,7
Construções industriais	3	5,8
Terraplanagem	3	5,8
Acabamento	2	3,9
Drenagem	2	3,9
Obras de manutenção	2	3,9
Obras hoteleiras	2	3,9
Pintura	2	3,9
Fundações por estacas	1	1,9
Impermeabilização de estruturas	1	1,9
Prestação de serviços	1	1,9
Recuperação de estruturas de concreto	1	1,9
Reformas de hospitais e colégios	1	1,9
Total de questionários	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
*Respostas múltiplas.

Dentre os serviços oferecidos pelas empresas, vale chamar a atenção para os mais especializados que estão mais diretamente relacionados com as áreas de atuação dos profissionais autônomos, objeto deste estudo. As empresas que têm especialização em serviços de instalações elétricas representam 9,6% da amostra; de instalações hidrossanitárias, 7,7%; e de pintura, 3,8%.

A RELAÇÃO COM OS PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS

As empresas, em sua maioria (84,6%), não reconhecem sofrer concorrência dos profissionais autônomos das atividades de pedreiro, encanador, pintor, eletricista e ajudantes. Apenas 15,4% das empresas admitem a concorrência desses profissionais, dentre essas a maioria das empresas com até 10 funcionários (60%) (Tabela 3.6). Embora o número de empresas desse porte que integram a amostra seja bem reduzido (cinco empresas), esses dados sugerem que o segmento de mercado onde atuam as empresas de menor porte guarda maior identidade com o segmento ocupado pelos autônomos. Também aponta nesse sentido, o fato de que sete (87,5%) das oito empresas que reconhecem sofrer concorrência dos autônomos, consideram que essa

concorrência só ocorre em serviços menores. Apenas uma empresa (12,5%) respondeu que a concorrência se dá em todo tipo de serviço.

TABELA 3.6

Empresas que sofrem concorrência dos profissionais autônomos, de acordo com o número de funcionários

		Sim	Não	Total global
De 1 a 10 funcionários	Abs.	3	2	5
	%	60,0	40,0	100,0
De 11 a 20 funcionários	Abs.	-	7	7
	%	-	100,0	100,0
De 21 a 50 funcionários	Abs.	1	11	12
	%	8,3	91,7	100,0
De 51 a 100 funcionários	Abs.	3	6	9
	%	33,3	66,7	100,0
De 101 a 200 funcionários	Abs.	1	12	13
	%	7,7	92,3	100,0
Acima de 200 funcionários	Abs.	0	6	6
	%	-	100,0	100,0
Total global	Abs.	8	44	52
	%	15,4	84,6	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Um outro aspecto a considerar é o quadro de pessoal das empresas, no que se refere às categorias profissionais em foco. Apenas 10 (19,2%) das 52 empresas pesquisadas não têm quadro fixo nessas categorias. Dentre as 42 empresas que mantêm as categorias em questão em seus quadros permanentes, 75% delas dispõem de pedreiro; 73,1%, de ajudantes; 67,3%, de eletricistas; 55,8%, de encanador; e 51,9%, de pintor (ver Tabela 3.7).

TABELA 3.7

Empresas que têm pedreiro, ajudante, eletricista, encanador e pintor em seus quadros fixos, por categoria de profissionais

Atividades	Abs.*	%
Pedreiro	39	75,0
Ajudante	38	73,1
Eletricista	35	67,3
Encanador	29	55,8
Pintor	27	51,9
Não possui quadro permanente desses profissionais	10	19,3
Total de entrevistados	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
* Respostas múltiplas.

Chama a atenção o fato de que 60% das empresas que não mantêm as categorias em questão no seu quadro permanente são empresas que se situam na faixa de até 20 funcionários (Tabela 3.8), as quais, como já foi visto (Tabela 3.3), representam apenas 23,1% do total das empresas da amostra.

Quanto às cinco empresas que se situam na faixa de até 10 funcionários, o percentual das que não mantêm as categorias de pedreiro, eletricista, encanador, pintor e ajudante no seu quadro permanente eleva-se para 80% (Tabela 3.8). Há casos em que o estabelecimento possui tão-somente os seus proprietários — normalmente engenheiros —, contratando profissionais como pedreiros, eletricistas, encanadores, pintores e ajudantes de modo temporário para o desenvolvimento dos trabalhos de construção.

TABELA 3.8

Empresas que possuem quadro permanente de pintor, pedreiro, eletricista, encanador e ajudante, por número de funcionários

Número de funcionários		Sim		Não		Total global	
		Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
De 1 a 10 funcionários	Abs.	1	2,38	4	40,00	5	9,6
	%	20,0		80,0		100,0	
De 11 a 20 funcionários	Abs.	5	11,90	2	20,00	7	13,5
	%	71,4		28,6		100,0	
De 21 a 50 funcionários	Abs.	11	26,19	1	10,00	12	23,1
	%	91,7		8,3		100,0	
De 51 a 100 funcionários	Abs.	7	16,67	2	20,00	9	17,3
	%	77,8		22,2		100,0	
De 101 a 200 funcionários	Abs.	13	30,95		0,00	13	25,0
	%	100,0		-		100,0	
Acima de 200 funcionários	Abs.	5	11,90	1	10,00	6	11,5
	%	83,3		16,7		100,0	
Total global	Abs.	42	100,00	10	100,00	52	100,0
	%	80,8		19,2		100,0	

Fonte: Pesquisa, FJN (1999).

A contratação de profissionais autônomos, em caráter temporário, não é exclusividade das empresas de menor porte. Em termos gerais, a maioria das empresas entrevistadas, 61,5%, se utilizam desse recurso (Tabela 3.9): 78,1% com maior freqüência, e 21,9%, menos freqüentemente.

De acordo com alguns proprietários, essa prática possibilita maior flexibilidade às empresas, conferindo-lhes melhores condições diante das oscilações do mercado de construção e das demandas que surgem, além de implicar menores custos na manutenção dos profissionais que contratam, com menor incidência de encargos trabalhista e de outras despesas.

TABELA 3.9

Empresas que contratam profissionais autônomos por número de funcionários

Número de funcionários	Sim		Não		Total global	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
De 1 a 10 funcionários	5	100,0	-	-	5	100,0
De 11 a 20 funcionários	6	85,7	1	14,3	7	100,0
De 21 a 50 funcionários	8	66,7	4	33,3	12	100,0
Total até 50 funcionários	19	79,2	5	20,8	24	100,0
De 51 a 100 funcionários	5	55,6	4	44,4	9	100,0
De 101 a 200 funcionários	6	46,2	7	53,9	13	100,0
Acima de 200 funcionários	2	33,3	4	66,7	6	100,0
Total acima de 50 funcionários	13	46,4	15	53,6	28	100,0
Total global	32	61,5	20	38,5	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Por outro lado, percebe-se uma relação inversa entre o número de empresas que contratam profissionais autônomos e o número de funcionários das empresas. Há uma proporção maior de empresas que recorrem à contratação de autônomos por contrato temporário entre as empresas com menor número de funcionários. Considerando-se, por exemplo, as empresas com até 10 funcionários, todas elas contratam autônomos; até 50 funcionários, 79,2% recorrem a esse recurso. Já entre as empresas com mais de 50 funcionários, esse percentual cai para 46,4%; e cai ainda mais, para 33,3% quando se considera apenas as empresas com mais de 200 funcionários.

Em termos absolutos, os segmentos com maior número de empresas que contratam profissionais autônomos são o Segmento 2, com oito empresas (25% das 32 que contratam) e o Segmento 1, com seis empresas (18,7%), que juntos chegam a responder por 43,7% das empresas que contratam trabalhadores autônomos. Por outro lado, convém lembrar que esses segmentos também se destacam por serem os que abrigam o maior número de empresas pesquisadas. Todavia, em termos relativos, os segmentos que mais se destacam quanto ao número de empresas que contratam profissionais autônomos são os segmentos 3 e 7. Em ambos os casos, 83,3% das empresas pesquisadas recorrem à contratação de autônomos (ver Tabela 3.10).

Detectou-se, no trabalho de campo que, de uma forma geral, as empresas possuem um cadastro de profissionais autônomos ao qual recorrem sempre que se faz necessário, especificamente quando surge uma demanda na área, que ultrapassa a capacidade do quadro permanente da empresa.

TABELA 3.10

Número de empresas que contratam profissionais autônomos por segmentos do Recife

Segmentos	Não		Sim		Total global	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Segmento 1	3	33,3	6	66,7	9	100,0
Segmento 2	4	33,3	8	66,7	12	100,0
Segmento 3	1	16,7	5	83,3	6	100,0
Segmento 4	3	60,0	2	40,0	5	100,0
Segmento 5	4	66,7	2	33,3	6	100,0
Segmento 6	2	100,0	-	-	2	100,0
Segmento 7	1	16,7	5	83,3	6	100,0
Segmento 8	1	25,0	3	75,0	4	100,0
Segmento 9	1	50,00	1	50,0	2	100,0
Total global	20	38,5	32	61,5	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).

Outro fato relevante que se observou através do contato dos pesquisadores com os representantes das empresas, é que algumas delas também terceirizam parte dos serviços que executam, contratando outras empresas. Essa prática permite às empresas oferecer maiores possibilidades e melhores condições de serviços, a custos mais reduzidos, sendo muitas vezes determinante para se ganhar uma concorrência. Esse tipo de terceirização ocorre com mais freqüência em serviços de acabamento, ou seja, em serviços menores — como pintura, revestimentos, instalação elétrica e instalações hidráulicas, dentre outros —, normalmente relacionados às atividades dos profissionais autônomos enfocados neste trabalho.

Diferentemente do que se observou quanto ao quadro de profissionais fixos contratados pelas empresas (Tabela 4.7), no que se refere à contratação de autônomos, 44,2% das empresas contratam pintores; 40,4%, encanadores; 36,5%, eletricistas; 34,6% pedreiros; e 32,7% contratam ajudantes (Tabela 3.11). Aqui há uma inversão nas contratações. Enquanto no quadro de permanentes se privilegia a contratação de pedreiros e ajudantes, na contratação de autônomos prioriza-se o pintor.

A existência desse fenômeno deve-se ao tipo de trabalho desenvolvido pelo setor, que, em grande parte, como foi frisado anteriormente (Tabela 3.4), está ligado ao ramo da construção de edifícios residenciais e comerciais, o que pressupõe maiores necessidades de pedreiros e ajudantes. Sendo a pintura e outros serviços de acabamento, atividades de menor volume dentro das especialidades da maioria das empresas, é natural que elas prefiram recorrer a profissionais autônomos a ter esse tipo de profissional em seu quadro fixo.

TABELA 3.11

Tipos de profissionais autônomos que as empresas costumam contratar

Tipos de profissionais	Abs.*	%
Pintor	23	44,2
Encanador	21	40,4
Eletricista	19	36,5
Pedreiro	18	34,6
Ajudante	17	32,7
Mestre de obras	4	7,7
Carpinteiro	3	5,8
Arquiteto	1	1,9
Ferreiro	1	1,9
Total de empresas	52	100,0

Fonte: Pesquisa direta, FJN (1999).
* Respostas múltiplas.

Além das categorias profissionais aqui enfocadas, outros tipos de profissionais autônomos são também contratados pelas empresas de construção, embora em menor proporção. São eles: mestre-de-obra, carpinteiro, ferreiro e arquiteto (Tabela 3.11).

Para finalizar, pede-se dizer que o segmento de empresas prestadoras de serviços do ramo da construção civil no Recife é bastante diversificado quanto ao porte das empresas e às atividades por elas desenvolvidas. Essa diversidade também se reflete na forma como o segmento se relaciona com os profissionais autônomos em foco nesta pesquisa. Apenas uma minoria das empresas contatadas admite a existência de concorrência entre elas e o segmento de profissionais autônomos. Isso ocorre principalmente no que se refere a pequenos serviços, em especial na área de atuação das empresas de menor porte (com até 10 funcionários). Por outro lado, chama a atenção o fato de a maioria das empresas, em determinados momentos, recorrerem à contratação de profissionais autônomos para a realização de seus serviços. Em que pese a concorrência que as empresas representam para os profissionais autônomos, as impressões colhidas junto aos empresários sugerem que, do ponto de vista das empresas, a relação que estas guardam com os profissionais autônomos tende mais a uma relação de complementaridade do que propriamente de concorrência, constituindo-se as mesmas em um mercado de grande significado para esses profissionais.

BIBLIOGRAFIA

ANDRADE, M. C. *Recife: problemática de uma metrópole de região subdesenvolvida*. Recife: UFPE, 1979.

ARAÚJO, M. do S. de. *Autonomia e articulação: um estudo sobre a prestação de serviços nas oficinas de automóveis no Recife*. UFPE/MDU, 1990.

BARROS, A. R. *O setor informal urbano de serviços e comercial na região metropolitana do Recife*. UFPE, 1995.

BOYER, R., SAILLARD, Y. *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris : La Découverte, col. Recherches, 1995.

CAVALCANTI, C. *Viabilidade do setor informal urbano: a demanda de pequenos serviços no Grande Recife*. Recife: Fundaj, 1978 (Série Estudos e Pesquisas, 11).

FJN. *Operação camelô: intervenção no comércio de rua no Recife*. 1993.

FJN/CSURB. *O calçadão dos mascates*. 1994.

FJN/PCR. *Centro do Recife: atores, conflitos e gestão*. 1992.

FREITAS, P., MONTAGNER, P. *et alii*. *Evolução das inserções ocupacionais na região metropolitana de São Paulo: 1988/96*. Brasília: IPEA, 1997 (Série Seminários, 12).

FREYSSINET, J. *Méthodes d'analyse des structures d'emploi en économie 'sous développée'*. Irep, Université de Grenoble II, 1976.

HUYETTE, P. *Du secteur informel au système d'emploi en Colombie*. Amiens: Université de Picardie, 1994 (Thèse de Doctorat).

IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* — PNAD, 1996.

————. *Pesquisa Mensal de Emprego* — PME, 1997.

LAUTIER, B. La girafe et la licorne. Secteur informel et système d'emploi en Amerique Latine (Brésil, Colombie). *Informalité, formation et emploi: une comparaison entre la Colombie et le Nordeste Brésilien*. Amiens: Rapport Greitd/Creppra — Ministère de l'Education Nationale, p. 47-206, 1990.

LAUTIER, B., MORICE, A., MIRAS, C. *L'etat et l'informel*. Paris: L'harmattan, 1991.

OLIVEIRA, F. A. *Elegia para uma re(li)gião*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

ROCHA, S. *Renda e pobreza: os impactos do Plano Real*. Rio de Janeiro: IPEA, 1996 (Texto para Discussão, 439).

SCHUSTER, A. Système d'emploi et niveau d'instruction: une analyse de six régions métropolitaines au Brésil. *Informalité, formation et emploi: une comparaison entre la Colombie et le Nordeste Brésilien*. Amiens: Rapport Greitd/Creppra — Ministère de l'Education Nationale, p. 207-302, 1990.

SEADE. *Perfil dos ocupados do setor informal*. Produto II. Nov. 1998, mimeo.

SOUZA, P. R. de. *Emprego, salários e pobreza*. Campinas: Hucitec, 1980 (Série Teses e Pesquisas).

THEODORO, M. L. *Atividades informais no Grande Recife: o caso dos profissionais autônomos de reparação e/ou reforma na construção civil*. Recife: UFPe, CME/Pimes, 1987 (Tese de Mestrado).

——————. Os programas de apoio ao setor informal no Nordeste. *Planejamento e Políticas Públicas*, 12, Brasília: IPEA, 1995.

——————. *L´intervention étatique sur l´informel au Brésil*. Paris: Université Paris I — Panthéon-Sorbonne, 1998*a* (Thèse de Doctorat).

——————. Mercado de trabalho, exclusão e ação do Estado: os limites do sistema público de emprego no Brasil. *Revista Ser Social*, Brasília: UnB, n. 3, jul./dez. 1998*b*.

——————. O sistema de emprego e o estudo do informal. Brasília: IPEA, ago. 1998*c*, mimeo.

EDITORIAL

Coordenação Editorial
Luiz Cezar Loureiro de Azeredo

Supervisão Editorial
Helena Rodarte Costa Valente

Revisão
Alessandra Senna Volkert (estagiária)
André Pinheiro
Elisabete de Carvalho Soares
Lucia Duarte Moreira
Luiz Carlos Palhares
Miriam Nunes da Fonseca

Editoração
Carlos Henrique Santos Vianna
Rafael Luzente de Lima
Roberto das Chagas Campos
Ruy Azeredo de Menezes (estagiário)

Divulgação
Libanete de Souza Rodrigues
Raul José Cordeiro Lemos

Reprodução Gráfica
Edson Soares

Brasília
SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,
10ª andar – 70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 315-5336
Fax: (61) 315-5314
Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Home page: http://www.ipea.gov.br

Rio de Janeiro
Av. Presidente Antônio Carlos, 51, 14º andar
20020-010 – Rio de Janeiro – RJ
Fone: (21) 3804-8118
Fax: (21) 2220-5533
Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

ISSN 1415-4765

Tiragem: 130 exemplares

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