



SETOR INFORMAL DE TRABALHO: SOLUÇÃO PARA O DESEMPREGO?

Aluno: Vaine Fermoseli Vilga RA:963349

Orientador: Prof. Dr. Cláudio Salvadori Dedecca

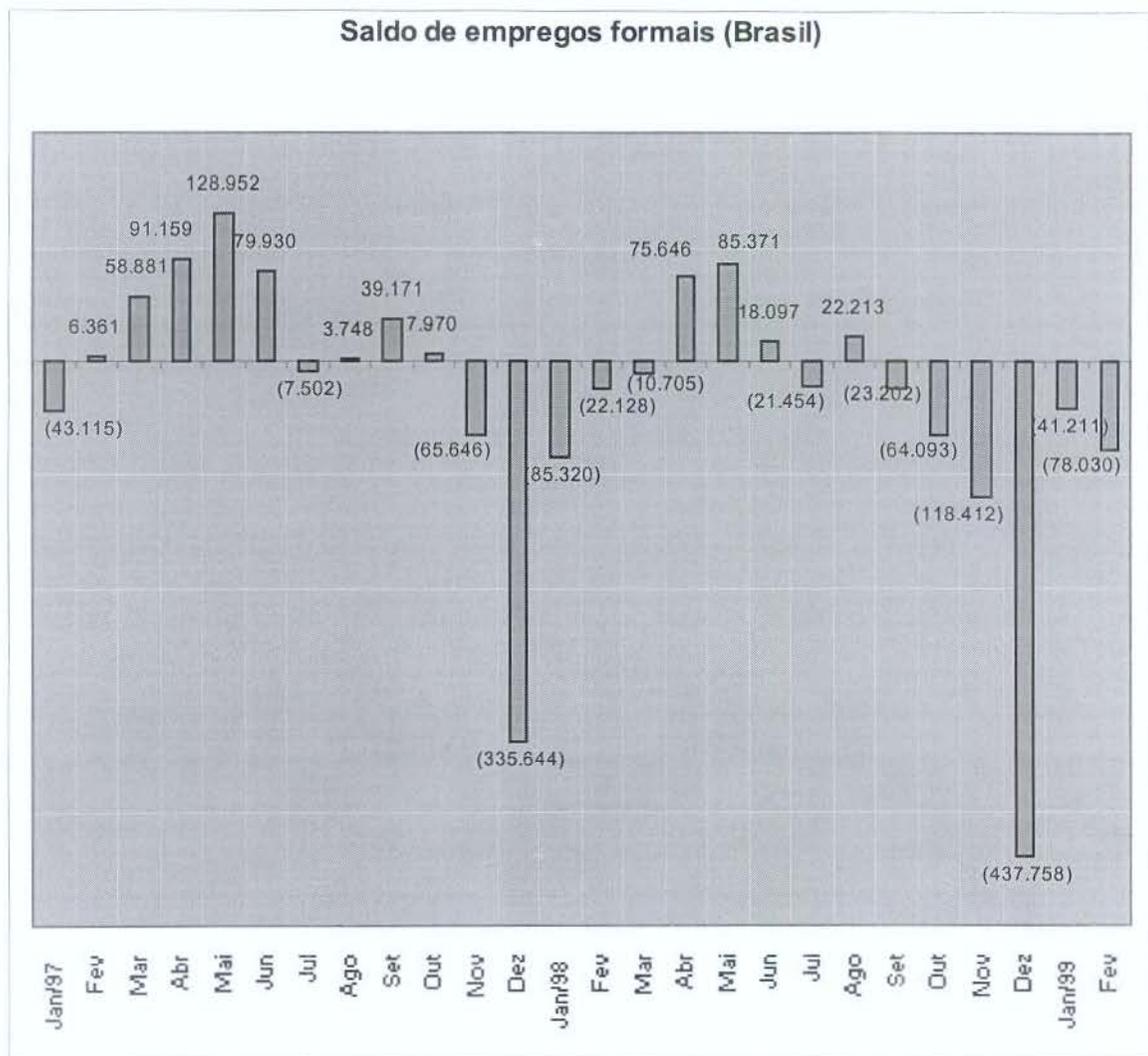
Índice

I. Introdução.....	2
II. Determinação do objeto estudado.....	13
III. Desenvolvimento histórico.....	15
IV. Características gerais.....	25
4.1- Caracterização do setor informal de trabalho.....	25
4.2- Subordinação do setor informal ao núcleo dinâmico da economia.....	29
4.3- Facilidade de entrada.....	33
4.4- Caracterização do empreendedor informal e a atratividade do setor.....	37
V. Conclusão.....	39
VI. Bibliografia.....	47

I. INTRODUÇÃO

A escassez de empregos é um dos maiores problemas enfrentados atualmente pela sociedade brasileira. Nos últimos anos, a taxa de emprego formal vem diminuindo constantemente, sendo que a situação de ocupação está sendo ainda mais deteriorada pelo aumento da população urbana no mesmo período. A queda do emprego formal está acontecendo em vários setores produtivos, não ficando concentrada em algumas áreas específicas, e se juntamos a isso as transformações observadas no mercado de trabalho, que repõem e aprofundam a sua heterogeneidade (diferentes formas de absorção da mão-de-obra no universo produtivo), vê-se que se torna mais complexo o fenômeno do desemprego e sua própria dinâmica no Brasil (DEDECCA, 19998 – Boletim Cesit). Setores como: a indústria de transformação, construção civil, atividades imobiliárias, comércio, serviços técnicos, transporte, agricultura, etc. estão envolvidos nesse processo de crescente desemprego formal (BALTAR, 1997). Desde o início do governo do presidente Fernando Henrique Cardoso em janeiro de 1995, o Brasil perdeu aproximadamente 1,454 milhão de empregos formais. Essa tendência vem se agravando nos últimos anos, pois 52% dessas vagas foram fechadas entre setembro de 98 e fevereiro de 99 (época em que o país teve que lidar com as conseqüências da crise econômica mundial que culminou com um ataque especulativo que forçou a moeda brasileira a se desvalorizar). Os dados desse período podem ser vistos nas tabelas 1, 2 e 3 e no gráfico 1.

Gráfico 1



Fonte: Caged **, em publicação do jornal Folha de S. Paulo em 10 de junho de 1999

**Caged(Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), do Ministério do Trabalho e Emprego

Tabela 1
Postos de trabalho
Com registro (Saldo anual)

Ano	Vagas eliminadas
1995	(412.148)
1996	(304.950)
1997	(35.735)
1998	(581.745)
1999*	(119.241)
Total	(1.453.819)

(*) até fevereiro

Fonte: Caged **

Tabela 2
Vagas formais eliminadas por setor da economia

Setores	Set/98 a Fev/99	%
Indústria de transformação	(235.381)	31
Serviços	(157.419)	21
Construção civil	(142.116)	19
Agricultura	(123.929)	16
Comércio	(69.627)	9
Administração pública	(17.618)	2
Serviços industriais	(10.997)	1
Extrativa	(5.005)	0,7
Outros	(614)	0,1
Total	-762706	100

Fonte: Caged **

Tabela 3
Dois terços das vagas formais
Foram eliminadas no Sudeste

Regiões	Set/98 a Fev/99	%
Norte	(24.593)	3,2
Nordeste	(38.969)	5,1
Sudeste	(562.703)	73,8
Sul	(85.359)	11,2
Centro-Oeste	(51.082)	6,7
Brasil	(762.706)	100

Fonte: Caged **

Esse quadro foi formado com um número de empregos eliminados superando o número de oportunidades criadas, no qual diferentes ocupações e trabalhadores são afetados e ficam impossibilitados de serem reabsorvidos depois que perdem suas ocupações no setor formal, isto é, o desemprego além de atingir os trabalhadores menos qualificados, também começa a afetar aqueles que têm maior qualificação profissional adquirida com inúmeros anos de estudo, treinamento e experiência.

A Tabela 4 é muito elucidativa quanto ao comportamento salarial dos trabalhadores brasileiros nos últimos anos, e segundo os dados contidos nela, vê-se que a evolução do nível de rendimento real médio dos ocupados e assalariados é declinante, tendo acelerado nos primeiros anos da década de 90. Durante o período 1985-93, tomando-se como base os números observados na região metropolitana de São Paulo, o declínio observado em mais de 35% (tanto para assalariados como para ocupados) é o resultado da atuação de muitas variáveis: o processo inflacionário crônico (que fez com que a evolução dos rendimentos reais passasse a depender da capacidade do trabalhador negociar critérios de recomposição que garantissem proteção contra a corrosão inflacionária; como tais critérios de indexação eram imperfeitos, a inflação determinou uma trajetória descendente para os rendimentos médios); os mecanismos de correção automática eram insuficientes

para garantir perfeita proteção aos rendimentos¹ ; baixo grau da estruturação do mercado de trabalho² (dada a elevada rotatividade dos trabalhadores, ou seja, dadas às constantes trocas de emprego de um trabalhador no mesmo ano³ que caracteriza tal mercado, a progressão dos indivíduos nas carreiras e, portanto, na estrutura salarial ocorre para uma parcela muito pequena de trabalhadores, dificultando a incorporação aos rendimentos, dos ganhos associados à permanência por um período mais longo dentro de um mesmo estabelecimento); e o contingente expressivo de trabalhadores que não dispõe de qualquer mecanismo de proteção de seus rendimentos contra a deterioração inflacionária, por não possuírem carteira de trabalho assinada (processo de informalização do trabalho que se intensificou na década de 90 e que será discutido nas próximas seções desse estudo) (Brandão e Ferreira, 1995).

¹ Para uma análise das políticas salariais vigentes nesse período, ver Brandão, S. M. C. (1991)

“ Política salarial e negociações coletivas: o caso das categorias metalúrgica, química e têxtil do município de São Paulo de 1978 a 1989”. Campinas: IE/UNICAMP, Dissertação de mestrado, 1991, mimeo.

² A discussão dessa questão pode ser encontrada em Baltar, Dedecca e Henrique (1993) “Mercado de trabalho, precarização e exclusão no Brasil”. Seminário Instituciones Laborales Frente a los Cambios en America Latina – Santiago do Chile: maio de 1993; e em Dedecca e Brandão (1993) “Crise, transformações estruturais e mercado de trabalho”. São Paulo: DESESP-CUT/IRES-CGI,1993.

³ No caso da Grande São Paulo, se forem considerados apenas os assalariados do setor privado, variou de cerca de 43% em 89, para 37% em 93, a parcela que permanecia no mesmo trabalho por, no máximo, um ano. Para informações mais detalhadas, ver Fundação SEADE-DIEESE (1994).

Após a implantação do Plano Real percebe-se uma recuperação dos rendimentos médios tanto dos ocupados como dos assalariados, principalmente devido à estabilização econômica e à redução drástica da inflação (apesar desses rendimentos ficarem aquém, proporcionalmente, àqueles existentes em 85), além do aumento do salário mínimo ocorrido após esse Plano. No entanto, essa pequena recuperação não é um fator a ser comemorado, pois a qualidade dos empregos vêm declinando muito na década de 90 (esse assunto será melhor abordado na parte III desse estudo chamada Desenvolvimento Histórico), já que os trabalhos na indústria (que tendem a ser de melhor qualidade pois têm melhores condições, melhores possibilidades de treinamento e qualificação, maior facilidade de organização e proteção aos direitos dos trabalhadores, maior produtividade e, conseqüentemente, pagam salários mais elevados) vêm sendo reduzidos, enquanto que os setores comercial e de serviços (que proporcionam uma maior fragilidade ao trabalhador, já que muitas vezes tais setores não proporcionam uma boa assistência à mão-de-obra ali empregada, sendo que essa mão-de-obra já tende a ser menos qualificada do que aquela utilizada no setor industrial) estão crescendo proporcionalmente (Camargo, 1997); além de estar havendo um crescimento dos empregos sem carteira de trabalho assinada e por conta própria (que caracterizam os trabalhadores do setor informal de trabalho) e queda dos empregos com carteira assinada, que assistem melhor ao trabalhador (empregos que configuram o setor formal de trabalho).

Tabela 4
 Evolução do nível de Rendimento Real Médio
 dos Ocupados* e Assalariados
 Região metropolitana de São Paulo - 1985-93

Ano	Ocupados Índice (1)	Assalariados Índice (1)
1985	100	100
1986	106.5	101.3
1987	80.6	77.9
1988	78.8	78
1989	88.6	83.7
1990	70.2	67.7
1991	61.5	58.4
1992	58.1	59
1993	63.5	63.2
1994	68.9	66.1
1995	73.2	64.9

(1) Base: Média de 1985 = 100

*grupo heterogêneo, formado desde os trabalhadores por conta própria e os empregados domésticos, até os profissionais liberais autônomos e os empregadores (o grupo dos ocupados contém o grupo dos assalariados)

Fonte: SPG - Convênio Fundação SEADE-DIEESE

Sabendo que muitas atividades dispõem de mecanismos de defesa ao trabalhador, poderia surgir a questão de como esses mecanismos de defesa trabalhista estão agindo para amenizar tal difícil situação da força de trabalho formal na área urbana. No entanto, os instrumentos de proteção aos empregados formais (sindicatos, negociações coletivas, greves, etc.) vêm perdendo muita força ultimamente, seja devido à reestruturação produtiva que anda acontecendo recentemente e que traz consigo: a terceirização das atividades produtivas que se adaptam ao atual avanço tecnológico (poupador de mão-de-obra) que afeta negativamente a negociação dos trabalhadores; programas de reengenharia e de qualidade total (novos métodos organizacionais) que pedem um “novo” empregado mais eficiente e que gere menores custos; ou seja devido a um endurecimento patronal, a um

grande exército de mão-de-obra excedente que pressiona aqueles que estão empregados a se submeterem cegamente às regras e às condições impostas pela chefia, e a uma crescente desregulamentação das relações de trabalho. Esses aspectos atuam de forma a fragmentar a estrutura sindical, pulverizando suas possibilidades de negociação com os empregadores. Isto é, as mudanças na base material da economia e do mercado de trabalho vêm afetando os mecanismos de defesa dos empregados formais, dificultando as melhorias que poderiam ser concedidas à classe trabalhadora, assim como, pressionando e amedrontando aqueles que possuem empregos (têm emprego, mas não sabem até quando) (Mendonça, 1997).

Deve-se notar que a piora sistemática das condições de funcionamento do mercado de trabalho nacional tem origem na nova dinâmica adotada a partir de 1990 que foi reforçada em 1994 com o Plano Real, que subordinou a atividade produtiva interna ao processo de reinserção financeira externa do país. Ou seja, nos anos 90, de uma economia com grau de abertura limitado, passou-se a uma situação de grande exposição externa. Isso trouxe um acirramento da competição no mercado brasileiro, já que fez-se necessário um movimento rápido de racionalização das empresas nacionais, o que gerou impactos negativos sobre o nível do emprego no Brasil, pois para aumentar sua produtividade, as empresas recorreram a mudanças na estrutura empregatícia que trouxeram queda do nível de emprego industrial. Além dessa racionalização das empresas privadas, os custos da reinserção financeira sobre o setor público provocou a contração dos gastos correntes e dos investimentos em infra-estrutura (gastos que já não eram volumosos devido à crise fiscal e financeira do Estado brasileiro), penalizando o emprego direto e indireto criado por essas variáveis (Dedecca, 1998 – Boletim CESIT). Essa racionalização fez-se necessária para que as empresas brasileiras conseguissem uma inserção competitiva no mercado nacional e internacional frente às empresas estrangeiras mais bem preparadas para essa competição, já

que elas trabalham com tecnologia de ponta e maior produtividade. Esse processo associado à política cambial implantada no Plano Real (que trouxe uma valorização da moeda nacional e, portanto, encareceu as exportações brasileiras e barateou os produtos importados que entravam no país) gerou déficits no balanço comercial nacional, que foi sendo financiado pela entrada de capital financeiro de curto prazo no Brasil (ou seja, pelo saldo positivo no balanço de capital).

Se as dificuldades para se fazer novos investimentos e gerar novos empregos já eram grandes, elas ficaram ainda maiores com a política monetária adotada pelo governo brasileiro nesse período (crédito restringido e taxa de juros alta) que prejudicaram novas inversões produtivas no país. Em 1997, a economia brasileira foi claramente ameaçada com a Crise Asiática, que exigiu da equipe econômica medidas enérgicas como a elevação exponencial da taxa de juros para valorizar o prêmio dado aos capitais voláteis (capitais financeiros de curto prazo) por sua permanência no país, bem como a adoção de medidas contracionistas que trouxeram retração econômica e aumento do desemprego. Já em 1999, houve um forte ataque especulativo contra o real que provocou enorme perda de reservas internacionais, desvalorização da moeda nacional e uma mudança na política cambial, com a adoção de um câmbio flutuante (nessa crise, diferentemente dos efeitos trazidos pela Crise Asiática de 1997 na qual a confiabilidade do real foi colocada em questão como reflexo do ataque especulativo às moedas de alguns países subdesenvolvidos da Ásia, a moeda nacional recebeu um ataque direcionado diretamente a ela), e para se recuperar uma certa estabilidade econômica foram tomadas medidas recessivas (que prejudicam a geração de empregos), com os juros ficando muito altos pois: a) o perigo da inflação voltou com a desvalorização da moeda nacional (que pressionou os preços dos produtos importados (encarecimento dos produtos importados) , gerando uma tendência inflacionária à economia

brasileira), e deixando a taxa de juros alta se desestimula o consumo, dificultando uma elevação de preços, já que se a demanda dos consumidores está baixa, elevações de preços só agravam ainda mais as vendas dos produtos ; b) a confiança externa para investimentos no mercado brasileiro caiu muito com o enfraquecimento do real (e por vários outros motivos como a crise fiscal), e só os juros altos dariam uma recompensa a esse capital estrangeiro maior do que o risco que ele enfrenta ao ingressar no país.

Diante desse problema que envolve o setor formal de trabalho, isto é, com o atual quadro recessivo da economia nacional, as discussões propostas para aperfeiçoar o funcionamento do mercado de trabalho formal e recolocar os que dele foram excluídos parecem irreais no contexto brasileiro recente: um sistema de intermediação e retreinamento da mão-de-obra requer alternativas de trabalho que são muito limitadas no Brasil (ilustrando isso, pode-se citar a ineficiência do sistema educacional nacional; entre outros defeitos estruturais); o apoio aos pequenos negócios também é uma solução ilusória, pois isso poderia auxiliar aqueles agentes já estabelecidos; mas essa medida depende do desempenho global da economia brasileira, que atualmente está muito abaixo da necessária a uma boa estabilidade produtiva (Baltar, 1997).

Assim, fica difícil esperar que hajam alterações drásticas (a curto prazo) no âmbito do setor formal de trabalho que possam amenizar a grave crise ocupacional em que o país está envolvido. No entanto, os cidadãos brasileiros não têm condições de esperar possíveis alterações de longo prazo para reverterem a sua situação, já que eles têm compromissos (alimentação, educação, transporte, aluguel, etc.) que devem ser honrados no presente. Com isso, abre-se um espaço para algumas perguntas: se a curto prazo o setor de trabalho formal parece não ter alternativas (correspondentes ao contexto nacional atual) que amenizem essa situação de grande desemprego no país, seria o setor informal capaz de assumir tal função?.

Um possível crescimento do setor informal de trabalho traria problemas futuros ao andamento da economia do Brasil? Quais outras medidas poderiam ser adotadas para um melhoramento da situação do emprego no país?

Diante dessas questões e de outras que surgirão, esse estudo fará uma análise das principais características do segmento informal de trabalho para saber se esse setor será capaz de assumir (ou não) o papel de principal gerador de empregos do país no curto prazo, observando quais as conseqüências que isso traria para a economia nacional, e quais as mudanças que deveriam ser feitas para que o mercado de trabalho brasileiro voltasse a ser sólido e capaz de evitar agravamentos na questão do desemprego.

II. DETERMINAÇÃO DO OBJETO ESTUDADO

Nesse estudo, constantemente estarão aparecendo os conceitos do setor formal (ou setor capitalista, ou setor moderno, ou setor mais organizado) e do setor informal (ou setor não capitalista, ou setor atrasado, ou setor menos organizado) de trabalho, e cada vez que esses conceitos aparecerem nesse estudo eles estarão se referindo às definições que serão apresentadas a seguir.

A descrição do setor formal de trabalho é mais fácil, pois a maioria dos autores convergem para a mesma definição ao explicá-la, sendo suficiente, portanto, apenas uma citação para deixar esse conceito bem claro quando ele aparecer nesse estudo: “*o setor formal de trabalho compreende os trabalhos em empresas formalmente constituídas e que integram o universo de pessoas jurídicas que prestam informações aos levantamentos tradicionais do Ministério do Trabalho (RAIS – Relação Anual de Informações Sociais, e CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, Lei 4923/65). Nessas empresas, o trabalhador assalariado com carteira de trabalho assinada exprime a base do segmento formal de trabalho*” (Oliveira; e Guimarães, 1997). Já a definição do setor informal de trabalho é mais complicada devido à heterogeneidade apreciada nesse segmento, sendo necessária várias citações diferentes para que o conceito fique mais passível de entendimento: “*no contexto da informalidade podem ser apreendidas tanto inserções relacionadas a determinadas formas de organização de produção, o trabalho por conta própria, os empregadores e a micro empresa, como podem ser captadas diferentes formas de assalariamento ilegal*” (Cacciamali, 1999); “*no setor informal os trabalhadores*

têm postos de trabalho sem carteira assinada e executam atividades por conta própria” (Amadeo; Camargo; Gonzaga; Barros e Mendonça, 1994); “*no setor informal existem trabalhadores que prestam serviços de variados tipos a pessoas e famílias, muitas vezes, por uma remuneração aquém do salário mínimo legal, sem um contrato formalizado (carteira assinada), trabalhando diretamente para as famílias ou para estabelecimentos com baixa estruturação organizacional (pequenas empresas)*” (Baltar, 1996); e “*no setor informal prevalecem relações de trabalho precárias, não institucionalizadas, sob a forma de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada, autônomos ou trabalhadores por conta própria sem cobertura previdenciária ou sem inscrição nos órgãos que registram as unidades de produção, definindo legalmente sua forma de atuação e as relações de trabalho que passam a exercer na produção de bens e serviços*” (Oliveira; e Guimarães, 1997).

III. DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO

No Brasil, o setor informal de trabalho cresceu paralelamente ao desenvolvimento industrial do pós-guerra, pois o surgimento de uma economia urbana foi gerando “espaços” para a reprodução da pequena produção organizada em moldes não tipicamente capitalistas (Souza,1980). Nos anos 50 e 60, a industrialização consolidou um núcleo de atividades econômicas modernas (com o domínio da grande empresa capitalista nacional e estrangeira), mas o peso das formas de ocupação vinculadas ao setor agrícola tradicional e aos pequenos e médios negócios continuou elevado. A modernização, portanto, consolidava uma estrutura produtiva e um segmento de trabalho comandado pela grande empresa, ao mesmo tempo que alimentava uma gama de atividades econômicas não sustentadas pelo trabalho assalariado ou nele amparada por relações precárias. Assim, a nova estrutura econômica gerou novos setores produtivos com níveis elevados de produtividade, ao mesmo tempo que manteve intacto um grande conjunto de atividades caracterizado pela baixa eficiência (agricultura e pequenos negócios), ou seja, não houve uma homogeneização da estrutura ocupacional brasileira (pois nos setores mais modernos de produção que surgiram, houve uma predominância de trabalhos caracterizados pelo assalariamento e pela contratação com registro, o que colocava ao alcance dos trabalhadores desses setores algumas proteções (seguro-desemprego, férias remuneradas, etc.), enquanto que nos setores que continuaram atrasados, o trabalho que predominava não dava nenhuma regalia aos empregados, e estes muitas vezes recebiam remunerações que não condiziam com o trabalho feito (muitos desses pagamentos eram feitos de forma

arcaica, que nada tinha em comum com o assalariamento)), tanto do ponto de vista das formas de trabalho atividades capitalistas x atividades não capitalistas, além da heterogeneidade das próprias ocupações não capitalistas, que compreende desde os trabalhadores autônomos bem remunerados até atividades precárias como pequenos vendedores de serviços e serviços domésticos) como do padrão de remuneração (já que o assalariamento não atingiu o número de trabalhadores que se esperava com a industrialização) (Dedecca, 1998).

A expressiva geração de postos de trabalho que apareceu com o processo de industrialização que ganhou força nos anos 50 contrastou com a desarticulação de formas produtivas mais tradicionais (agricultura, principalmente), pois houve uma grande migração de força de trabalho do campo para a cidade. Essa migração tem como determinantes a falta de um programa de Reforma Agrária, o alto ritmo de crescimento da população rural, e a pouca capacidade de retenção da força de trabalho no setor agrícola: as relações que imperavam no complexo minifúndio-latifúndio implicavam que os minifúndios deviam assalariar-se durante certo período do ano nas grandes explorações, ao mesmo tempo que mantinha sua exploração para poder subsistir, ou seja, havia um forte estímulo ao aumento do número de filhos, ao mesmo tempo que a rigidez da estrutura agrária impedia que esta mão-de-obra permanecesse no campo ao atingir a idade adulta (Souza, 1980). Esse processo aconteceu num período de grande crescimento demográfico, fazendo com que as oportunidades criadas pela industrialização para os trabalhadores na cidade fossem insuficientes para acomodar todo esse enorme volume de mão-de-obra no setor urbano formal. Frente a essa incapacidade de absorção no setor mais protegido, muitos trabalhadores foram forçados a se acomodar fora do segmento baseado no trabalho assalariado com proteção social e negociação coletiva (setor formal de trabalho), isto é, tais

trabalhadores tiveram que buscar uma inserção nas atividades urbanas atrasadas, como o comércio ambulante, os serviços de reparação e conservação domiciliar e o serviço doméstico.

Esta forma de organização das estruturas econômica e social foi compreendida como um mecanismo de exclusão social (marginalização) de uma parte significativa da população, isto é, muitas das atividades não capitalistas nas quais os trabalhadores foram obrigados a trabalhar (já que as vagas abertas no setor formal foram insuficientes para acolher todo o contingente de trabalhadores urbanos) eram tão precárias que não davam aos trabalhadores sequer a possibilidade de obter uma renda igual a dos assalariados (setor formal) mais pobres (Souza, 1980). Ou seja, o setor marginal (mais tarde conhecido como informal) teria o papel de incorporar o contingente de mão-de-obra que não conseguisse se empregar no setor formal de trabalho e, isso era possível porque esse segmento mais atrasado baseava-se em atividades com baixos requerimentos técnicos e de capital, com uso intensivo de trabalho e pequenas unidades produtivas, tendo, por isso, menos dificuldade para incorporar o excesso da força de trabalho do setor mais moderno.

Nos anos 60, como já foi mostrado, o problema da exclusão social da força de trabalho era visto como um processo de marginalização, mas a partir da década de 70 esse conceito voltou-se para o problema da informalidade (Dedecca, 1998). Inicialmente, a heterogeneidade das formas de relação de trabalho eram divididas dualmente, destacando um segmento formal com uma organização produtiva claramente capitalista, e outro setor conhecido como informal, ao qual se agregavam várias formas de organização produtiva caracterizadas por uma baixa estruturação (o setor urbano mais atrasado continha pequenas barreiras à entrada e, conseqüentemente, quanto maior o número de pessoas inseridas nessas atividades, menor seria a renda individual). No entanto, essa conceituação vai

sofrendo algumas requalificações, já que: não havia homogeneidade nas formas de relações de trabalho informal; certas atividades não eram caracterizadas por barreiras à entrada, enquanto outras apresentavam maiores dificuldades de entrada (para que existam mercados de trabalho heterogêneos é necessário que as barreiras obstaculizem o fluxo de fatores entre os diversos segmentos do mercado); as unidades produtivas buscavam o maior rendimento, ao invés de acumulação de lucro. Desde então, a heterogeneidade distanciou esses conceitos da formulação dualista, pois as situações ocupacionais refletiam diversas formas e relações de produção.

O setor informal aparecia naquela época como uma parte subordinada ao setor capitalista moderno, que não absorvendo a força de trabalho disponível, alimentava o surgimento de pequenos negócios e formas precárias de relação de trabalho assalariado (que de tão precárias muitas vezes não são consideradas formas de assalariamento). O setor informal era visto como um conjunto de atividades que se reproduzia sob o movimento do setor mais moderno, não havendo maiores inter-relações entre eles. Com isso, a estagnação do mercado de trabalho formal se traduziria principalmente em informalização do trabalho, ao invés de determinar o crescimento do desemprego direto de longo prazo. Após o processo de industrialização no país, os momentos de desaceleração da atividade econômica industrial eram marcados pela absorção da disponibilidade da força de trabalho pelo setor terciário urbano, principalmente no emprego doméstico e nos serviços pessoais (atividades típicas do mercado de trabalho informal). Assim, a mão-de-obra que era acolhida por esses segmentos conseguia se reempregar, fazendo com que uma situação de desemprego fosse uma fase unicamente transitória, sem maiores complicações para um desemprego direto de longa duração.

Já no final da década de 70 (início dos anos de 80), o mercado de trabalho informal ganhou uma outra concepção. Isso aconteceu porque o Brasil (e vários outros países) começou a enfrentar problemas de desaquecimento da sua economia (esse problema já vinha ocorrendo há alguns anos, mas tornou-se realmente agudo nessa época). A crise produtiva e do próprio Estado de Bem-Estar-Social começou a romper a tendência (que predominou no Brasil nas décadas anteriores) da dominância dos estratos de trabalho protegidos (setor formal) dentro da composição trabalhista brasileira total, havendo o aparecimento de uma tendência ao desemprego aberto no país, o que fez com que as atividades que conformavam o mercado de trabalho informal deixassem de cumprir apenas o papel de absorvedoras dos migrantes que chegavam na área urbana e do excedente de força de trabalho advinda do setor mais avançado, já que não existia um sistema efetivo de proteção ao desemprego (o Estado brasileiro estava em crise devido ao déficit em que se encontrava, não podendo dar garantias eficientes àquelas pessoas que estavam perdendo os seus trabalhos, o que dificultava a permanência dos indivíduos por longo prazo numa situação de desemprego) e os trabalhadores tinham que conseguir uma outra fonte de renda para honrar os seus compromissos, mesmo que essa fonte fosse proveniente de uma atividade descontínua e irregular. Assim, o setor informal de trabalho passou também a ser uma alternativa de ocupação para trabalhadores assalariados expulsos do segmento formal (além de continuar sendo um berço para aqueles que não conseguiam se inserir no setor mais organizado de produção).

No entanto, apesar da taxa de crescimento do PIB durante os anos 80 ter sido baixa e ter havido rápido crescimento da população economicamente ativa nessa época (primordialmente pela continuidade da entrada da mulher no mercado de trabalho, que já vinha aumentando intensamente ao longo dos anos 70 (Baltar e Henrique, 1994); fenômeno

conhecido como feminização do mercado de trabalho), a criação de postos de trabalho não foi um problema crítico, e o nível de emprego cresceu ao longo dessa década (a taxa de desemprego permaneceu baixa, ficando em torno de 5%, ou seja, as dificuldades econômicas e as acentuadas flutuações no nível de atividade nos anos 80 não parecem ter sido suficientes para tornar a criação de postos de trabalho em um problema significativo durante a década passada) (Amadeo; Camargo; Gonzaga; Barros e Mendonça, 1994). No entanto, se durante esse período não houve grave problema de desemprego, a qualidade dos postos de trabalho ofertados é que se tornaram a principal dificuldade trabalhista no país, já que a geração de oportunidades de emprego em estabelecimentos com maior estruturação organizacional ficou aquém do ritmo de crescimento da população urbana com idade para trabalhar, revertendo uma tendência anterior de ampliação do assalariamento formal da população ocupada urbana, indicando os efeitos da crise do padrão de desenvolvimento do país (Baltar, 1996).

Como o emprego na década de 80 cresceu a uma taxa superior que o crescimento do PIB (período de recessão), houve uma queda de produtividade PIB/trabalhador e, conseqüentemente, queda de salários (obviamente essa queda não foi monotônica, pois seguiu as oscilações ocorridas no período). Essa diminuição salarial também se deveu a um inchaço dos setores mais intensivos em mão-de-obra (que pagam salários mais baixos), pois houve um processo caracterizado pela: terciarização do trabalho (houve um aumento absoluto e relativo da participação do setor terciário na estrutura ocupacional total do país, enquanto o setor primário teve redução absoluta e o secundário apresentou pequena redução relativa nessa estrutura (diferentemente dos processos de décadas (desde a década de 50) anteriores nos quais o crescimento do emprego advinha primordialmente das atividades do setor secundário, em especial na indústria de transformação e na construção civil, devido à

industrialização promovida no Brasil)); e pela informalização da força de trabalho (os trabalhadores, ao invés de permanecerem desempregados, preferem trabalhar, ao menos temporariamente, em atividades por conta própria ou em empregos sem contrato formal que têm baixa remuneração, recrudescendo o setor informal de trabalho). Tal informalização (principalmente com o aumento dos empregadores, de trabalhadores por conta própria e empregos em estabelecimentos pequenos sem um mínimo de estruturação organizacional), no entanto, se deu apenas na área urbana, o que não foi suficiente para promover um grande avanço do grau de informalidade da força de trabalho no país (a informalização na década de 80 foi relativamente pequena), que também foi impedido devido ao crescimento da participação do emprego público (basicamente formal) no contexto ocupacional nacional.

Em suma, a estagnação da economia brasileira nos anos 80, embora não tenha provocado redução absoluta do emprego formal, fez declinar sua participação relativa na ocupação total. A ocupação não-agrícola aumentou principalmente através do crescimento do setor público (administração pública e atividades sociais) e da proliferação de pequenos negócios, principalmente no comércio e nas atividades de serviço, fazendo ampliar o emprego sem carteira, o trabalho por conta própria e o número de empregadores (funções típicas do setor informal) (Baltar e Henrique, 1994).

Com essa “novidade” dos anos 80, o problema da heterogeneidade do mercado de trabalho, além de ser o resultado de um crescimento das atividades modernas inferior ao incremento da disponibilidade de trabalho, também passou a ser visto como um produto da expulsão de trabalhadores formais para a situação de informalidade, com uma passagem rápida pelo desemprego aberto (já que os trabalhadores formais que perdiam seus empregos tentavam se inserir novamente no setor formal e, quando eles não conseguiam tal inserção (situação de desemprego momentânea), refugiavam-se em atividades informais). Além

disso, as atividades capitalistas passaram a ter, de maneira crescente, relações produtivas com o segmento não-capitalista (desverticalização), tornando mais complexa as inter-relações entre ambos os setores. O avanço da racionalização produtiva aprofundou as relações intersetoriais, tanto do ponto de vista da transferência de contingente de trabalhadores, como do ponto de vista do deslocamento da produção (na produção devido à desverticalização, houve uma proliferação de pequenos negócios que estabeleceram uma rede de produtores ou prestadores de serviços amparada em relações de trabalho fortemente precárias). Muitas das ocupações de serviços eram do setor menos avançado e, apesar de proporcionarem, algumas vezes, rendas relativamente altas para os pequenos negócios, situavam-se em um patamar bastante inferior àquele prevalecente no segmento capitalista da atividade econômica.

Já nos anos 90, a não recuperação do emprego industrial (devido ao aumento da concorrência dos produtos importados com os nacionais causado pela abertura econômica; às medidas recessivas tomadas pelo governo para estabilizar a economia; e à crise fiscal e financeira do Estado brasileiro) foi responsável somente por uma parte do agravamento do problema da falta de empregos formais com o aprofundamento da crise do padrão de desenvolvimento nacional, pois houve uma continuidade da paralisação das obras públicas e não se reconstituiu o sistema de financiamento para a habitação. Em consequência, o emprego formal na construção civil, que já era baixo, comparativamente a 1980, caiu na recessão. Além disso, o comércio e a prestação de serviços também não se mostraram dinâmicos em termos de geração de empregos formais, apesar desses setores terem crescido com novas oportunidades informais (Baltar, 1996), fazendo com que o grau de informalidade do mercado de trabalho apresentasse um crescimento sem precedentes. Assim, o emprego formal, que já em 89 abrangia somente a metade da ocupação agrícola

total, diminuiu significativamente e deve, hoje, representar menos do que 40% das oportunidades ocupacionais urbanas (Matoso e Baltar, 1997). Essa abrupta informalização das relações de trabalho no início dos anos 90 não pode ser explicada simplesmente como um fenômeno cíclico, uma vez que sua magnitude é incomparavelmente maior do que a informalização que ocorreu durante o período de crise dos anos 80. O setor informal passa a apresentar-se como uma vigorosa fonte geradora de postos de trabalho, levando a uma elevação no grau de informalidade e ao surgimento de uma resistência ao aumento do desemprego. Ou seja, tal elevação no grau de informalização das relações de trabalho foi maior na crise dos anos 90 do que na recessão vivida na década anterior. Isso indica ou uma mudança nos mecanismos de funcionamento do mercado de trabalho ou diferenças nas expectativas dos agentes durante essas duas recessões: no início dos anos 80, devido ao longo período de crescimento estável dos anos 70, os agentes encararam a queda do nível de atividade como um fenômeno transitório e, portanto, eles não efetuaram ajustes mais profundos; por outro lado, no início dos anos 90, após uma década de fraco crescimento do PIB (década de 80), os agentes assimilaram essa queda no nível de atividade econômica como um fenômeno mais duradouro e, conseqüentemente, efetivaram ajustes mais significativos (que foi responsável pelo aumento do grau de informalidade na configuração total ocupacional nacional) (Amadeo; Camargo; Gonzaga; Barros e Mendonça, 1994). Com isso, no mercado de trabalho nacional observa-se uma perda progressiva da importância do trabalho assalariado, a manutenção de um desemprego em patamar elevado, e a ampliação significativa das formas não assalariadas(ou seja, nos anos 90 houve uma proliferação do auto-emprego mal remunerado, por uma completa falta de alternativas de ocupação de um lado, e um recrudescimento do processo de terceirização, por outro).

Assim, conclui-se que no período anterior aos anos 80, o setor informal de trabalho aparecia como reflexo da insuficiência da criação de empregos no setor formal urbano em um contexto de grande crescimento da população em idade ativa, explicado pelo incremento vegetativo elevado da população, potencializado pela migração campo-cidade. A reversão dessa tendência (que inicia no final dos anos 70 e continua até os dias de hoje) torna a situação de informalidade definitiva para muitos dos trabalhadores migrantes e como uma alternativa de ocupação, mesmo que precária, para os assalariados expulsos do setor formal de trabalho, após esses passarem por um eventual período no desemprego, sendo que na década de 90 houve maior grau de informalidade do mercado de trabalho do que nos anos 80.

IV. CARACTERÍSTICAS GERAIS

4.1- Caracterização do setor informal de trabalho

No período de 1930-70, a organização do mercado de trabalho podia ser tratada de maneira dicotômica: moderno (formal) e tradicional (informal), já que as atividades formais internalizavam o conjunto das funções necessárias à sua reprodução, mantendo relações com as atividades informais através do circuito de renda-consumo (e não pelo circuito produtivo).

Conforme visto na seção anterior, a partir dos anos 80, o crescimento da força de trabalho informal estava associado a uma estratégia de sobrevivência dos trabalhadores que apresentavam dificuldades de se manter, retornar ou ingressar no mercado de trabalho formal, já que eles se submeteram às atividades com baixa produtividade para fugir da situação de desemprego.

A origem e difusão das características desse setor menos protegido teve início em 1969, com os inúmeros estudos realizados pelo Programa Mundial de Emprego, lançados pela OIT (Organização Internacional do Trabalho). A partir dessa configuração, houveram muitas transformações desse conceito. A primeira concepção que apareceu sobre o mercado de trabalho informal (OIT, 1969) tinha sua formulação baseada em algumas propriedades: posse familiar do investimento; origem dos recursos; pequena escala de produção; facilidade de ingresso; uso intensivo do fator trabalho e de tecnologia adaptada; aquisição das qualificações profissionais à parte do sistema escolar de ensino; participação em mercados competitivos e não regulamentados pelo Estado; etc. A essas características

houve um acréscimo da particularidade de atividades não organizadas, juridicamente ou em suas relações capital-trabalho. Ou seja, o ponto de partida para delimitar o setor informal foram as unidades econômicas (com as distinções acima mencionadas) que se inserem no mercado produzindo produtos e/ou serviços com o objetivo de gerar emprego e renda para as pessoas envolvidas nesse processo (Cacciamali, 1992).

Desde 1993, o conceito de informalidade apresentado pela OIT (que é usado para as pesquisas do IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, sobre o setor informal urbano) diz que é informal toda a atividade em que não há distinção entre o núcleo familiar e o negócio. Ou seja, mesmo que haja separação física, a organização da empresa não permite ao dono saber o que é patrimônio próprio e o que é dinheiro investido na sua fonte de renda (vale dizer que dependendo do instituto que faz a pesquisa sobre o mercado de trabalho informal pode haver diferenças nos resultados, pois diferentes pesquisadores podem adotar critérios diferentes sobre o mesmo objeto de estudo: o IBGE, por exemplo, não considera atividades ilegais como sendo parte do setor informal de trabalho (com exceção das atividades socialmente aceitas, como vendedores ambulantes) e não calcula quanto de dados se perde com sonegação). Por isso, nesse trabalho sempre haverá explicitado qual instituto fez determinada pesquisa).

Mesmo existindo tais definições, a articulação produtiva (e não apenas através do circuito renda-consumo) entre os setores formal e informal (que será vista na próxima seção desse estudo) torna muito difícil a caracterização desses segmentos, bem como a diferenciação entre precário e não precário, ou seja, a organização do mercado de trabalho não pode mais ser tratada de maneira unicamente dicotômica. Se, anteriormente, diversos autores consideravam extremamente difícil definir com exatidão a idéia do setor informal, essa tarefa passa a ser ainda mais ingrata em face de uma conjuntura de perda de

dinamismo do mercado de trabalho que se associa a uma baixa capacidade de geração de novos postos de trabalho pelo setor moderno, onde as situações ocupacionais informais se expandem rapidamente (Dedecca, 1998). Para tentar contornar essas dificuldades de definição do mercado de trabalho pode-se reproduzir a perspectiva que dominou os trabalhos dos anos 70, dizendo que o núcleo capitalista possui os melhores postos de trabalho (grande empresa e setor público), enquanto que os piores se encontram no setor capitalista não tradicional (emprego doméstico, ambulantes, etc.). A essa perspectiva deve-se acrescentar um novo vetor que adote um conjunto de variáveis que possam informar as características próprias da ocupação, possibilitando a construção de algum indicador de disfunção entre a ocupação exercida e as características individuais ou os resultados obtidos com a atividade produtiva. A partir das variáveis incorporadas na Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar – PNAD/IBGE –, para os anos 90, pode-se observar o desenvolvimento dessa perspectiva metodológica. Os vetores construídos por tal análise foram os seguintes: categorias por inserção produtiva (setor agrícola; setor capitalista; setor não capitalista articulado produtivamente; e setor não capitalista não articulado produtivamente); e divergências entre categoria produtiva e características individuais/resultados da ocupação (que adotaram 3 critérios de precariedade: educação, educação + renda; e renda). Estudos a partir desses vetores indicam que o setor não capitalista não articulado produtivamente é o setor mais precário, guardando uma grande diferença com o setor capitalista, enquanto que o setor não capitalista articulado produtivamente também apresentou um aumento de precariedade superior àquele obtido pelo setor capitalista.

Dentro dessa divisão, se considerarmos a variável educação como indicador de precariedade, o setor informal (não capitalista) não articulado ao setor capitalista é o que

novamente apresenta os piores índices, enquanto que os setores formal (capitalista) e o informal inter-relacionado ao segmento mais avançado têm resultados melhores e muito próximos entre si, para o ano de 96. Ou seja, tais resultados mostram que a tendência de precariedade dos segmentos não capitalistas continua existindo, sendo que houve um aumento do “*gap*” entre eles e o setor capitalista (Dedecca; Baltar; Montagner; e Rosandiski, 1998). Com isso, vê-se que o mercado de trabalho no Brasil tende a desempenhar muito mais um papel de revelador de desigualdade do que propriamente de gerador da desigualdade (Amadeo; Camargo; Gonzaga; Barros; e Mendonça, 1994). Isto é, a maior parte da desigualdade salarial no Brasil não parece ser gerada pelo mercado de trabalho, mas pelos diferentes níveis educacionais.

4.2- Subordinação do setor informal ao núcleo dinâmico da economia

A organização do espaço econômico pode ser formulada de 3 maneiras. A primeira delas toma o conjunto da atividade produtiva como a somatória de 2 grandes segmentos econômicos: o formal (moderno) e o informal (de subsistência), sendo que os 2 núcleos não se relacionam economicamente, e o desenvolvimento econômico leva ao aparecimento do núcleo de subsistência, ou seja, descarta-se qualquer relação entre os 2 segmentos. Uma segunda visão também utiliza a dicotomia formal-informal, mas aceita que existem relações econômicas funcionais entre eles⁴, sem que a dinâmica do segmento formal afete a dinâmica do setor informal. Na terceira concepção, há a preposição de que o desenvolvimento econômico leva à preponderância do núcleo formal, sendo o segmento informal subordinado à dinâmica capitalista mais geral.

Nesse estudo, a terceira formulação da organização do espaço econômico é a que será seguida, sendo que os indicadores da escolha dessa visão estarão sendo expressos nos parágrafos a seguir.

⁴ Visão formulada originalmente num trabalho da Organização Internacional do Trabalho. Para maiores informações ver “ Employment, Income and Quality: a strategy for increasing productive employment in Kenya”, OIT, Genebra, 1972.

A estrutura produtiva do Brasil (e de toda a América Latina) é muito heterogênea (devido ao processo de industrialização tardia implementado nesse país, que foi responsável pela modernização de alguns setores produtivos, enquanto que outros continuaram muito atrasados tecnologicamente) e continua enfrentando muitas transformações. Essas mudanças (conjugadas com outros fatores) afetam diretamente os agentes econômicos e suas respectivas estruturas econômicas/ocupacionais, independentemente delas pertencerem ao setor formal ou informal. Ou seja, a destruição (apropriação capitalista de mercados já existentes, que dificilmente mantém o mesmo processo de trabalho vigente), criação (nova organização produtiva e ocupacional) e recriação (ressurgimento de unidades produtivas com uma organização de produção semelhante àquela existente anteriormente, mas com uma nova organização do trabalho), que fazem parte de um processo natural do capitalismo, traz consigo mudanças sobre as relações de produção, os processos de trabalho e, conseqüentemente, sobre as estruturas ocupacionais e de mercado (Dedecca, 1990).

Com a modernização da estrutura produtiva brasileira, a economia nacional foi ficando mais dinâmica e começou a realizar, progressivamente, a integração das atividades menos protegidas (setor informal) ao segmento capitalista de produção, isto é, o desenvolvimento econômico foi sendo acompanhado por uma perda de importância das atividades que não estavam integradas ao padrão de crescimento capitalista e, conseqüentemente, por um aumento da formação de atividades informais correlacionadas à estrutura produtiva capitalista. O avanço da acumulação de capital dentro da economia brasileira trouxe uma melhor integração do conjunto de todas as atividades econômicas, inclusive aquelas referentes ao setor menos organizado de produção e ocupação. Assim,

houve, progressivamente, um crescimento de subordinação do complexo informal (essas atividades eram subordinadas porque o espaço econômico das atividades não organizadas passa a ser destruído, criado e recriado pelo movimento de acumulação do núcleo capitalista) ao núcleo dinâmico da economia, fazendo com que essas atividades menos organizadas começassem a fazer parte da lógica da nova forma de organização econômica, apesar de que uma boa parte do setor não capitalista continua sendo conformada por atividades de baixa produtividade sem qualquer relação com o setor mais organizado. Ou seja, as atividades informais subordinadas ao segmento capitalista ganham importância dentro do segmento não organizado, cabendo às demais um espaço econômico e ocupacional marginal.

Esses argumentos são avanços metodológicos porque desenvolvem uma visão mais dinâmica dos impactos das transformações econômicas sobre o conjunto das atividades produtivas, permitindo que se abandonem concepções imutáveis historicamente sobre a estruturação das atividades subordinadas, que geralmente aceitam que essas formas de produção cumprem papéis idênticos em qualquer conformação capitalista atrasada, independentemente de seu grau de desenvolvimento (Dedecca, 1990).

Com isso, a expansão do capital passou a afetar uma fração dos espaços econômicos subordinados. O dinamismo econômico, ao tornar predominante os segmentos capitalistas, determinou um perfil mais moderno ao conjunto da atividade econômica, inclusive ao setor subordinado (o desenvolvimento da economia contaminou gradualmente a totalidade dos processos de trabalho, transformando as estruturas produtivas e ocupacionais). Com isso, a atividade informal deixou de ser independente da produção capitalista: parte dela passou a ser explorada diretamente pelo capital, e a outra cumpre papel importante na produção/circulação de determinados bens e serviços. Assim, uma parte das atividades

informais, atualmente, encontra-se integrada à produção formal, através de atividades de compra de insumos ou de práticas de subcontratação, e pela sua demanda por investimentos. Ou seja, os pequenos negócios das práticas menos protegidas passam a contribuir e a incrementar o fluxo geral das transações econômicas (eles operam em mercados muito competitivos e ajustam suas funções e qualidade dos bens e serviços às mudanças de demanda, das preferências e das necessidades da sua clientela (variável chave para a sua sobrevivência)), fazendo com que algumas produções capitalistas sejam feitas por unidades não capitalistas, o que explica o aumento do produto do setor mais avançado não continuar sendo acompanhado de um incremento de seu nível de emprego.

Com essa inter-relação maior entre os setores formal e informal, o setor mais protegido passou a determinar o tamanho do espaço econômico a ser ocupado pelas atividades subordinadas. Isto é, quando o país entra numa expansão econômica, o dinamismo gerado no setor formal de produção possibilita que parte dos benefícios criados nesse segmento seja transferida às atividades informais que, via ampliação de seus mercados, eleva o nível de renda; enquanto que em períodos de estagnação econômica manifesta-se uma redução daqueles benefícios a serem transferidos (os benefícios se reduzem com a contração da economia, mas parte da força de trabalho expulsa do setor formal tenta refugiar-se nas atividades menos protegidas de trabalho) (Dedecca, 1990). Ou seja, durante uma fase de crescimento da economia, é o setor formal que mais se beneficia dessa expansão, enquanto que em momentos de crise, o setor menos protegido é aquele que mais se prejudica. Assim, percebe-se que a determinação do espaço econômico se manifesta do setor formal ao informal, justificando a subordinação capitalista deste último.

4.3- Facilidade de entrada

Quando se fala em setor informal de trabalho, logo se pensa em um mercado composto por áreas com grande facilidade de entrada, já que dentro desse setor encontram-se atividades baseadas em pequenas unidades produtivas com baixa utilização de capital e capacitação tecnológica, e alta intensidade de trabalho pouco qualificado (excedente populacional não qualificado). Tal visão poderia estar correta para o meado dos anos 60, mas com a subordinação do setor informal ao núcleo dinâmico da economia e com o grande crescimento da informalidade na estrutura trabalhista nacional, a facilidade de entrada no segmento informal de trabalho na década de 90 vem se transformando em dificuldade de acesso devido à concorrência enorme surgida entre os trabalhadores informais. Ou seja, ao contrário do que se pensava, muitas atividades nesse setor menos organizado indicam a presença de barreiras à entrada.

Com a maior inter-relação entre os setores formal e informal de trabalho, o segmento mais organizado vem reestruturando toda a cadeia produtiva, sem que isso altere sua presença no mercado (já que em períodos de crise, quem mais se prejudica é o estrato menos organizado, pois o setor formal tenta manter seu nível de utilização constante, repassando a ociosidade para o elo mais fraco da relação). Como a simbiose entre esses dois segmentos é cada vez mais intensa, quando um agente do setor marginalizado consegue adquirir uma boa participação nessa cadeia, ele faz de tudo para manter tal posição, inclusive dificultando a entrada de novos concorrentes informais que possam prejudicar sua posição.

Além disso, após um período muito grande de crise econômica (iniciada no final da década de 70) pelo qual o Brasil enfrentou e ainda enfrenta atualmente, o mercado de trabalho informal foi crescendo muito em importância dentro da composição empregatícia total nacional (vale lembrar que esse processo conhecido como informalização do mercado de trabalho ganhou muita força nos anos 90). Tal crescimento fez com que uma em cada quatro pessoas empregadas no país (o que corresponde a 12,87 milhões de trabalhadores) estivesse trabalhando em atividades informais em 1997, segundo pesquisa do IBGE. Essa significativa fatia do mercado de trabalho contribuiu, de acordo com estimativas preliminares do mesmo Instituto, com 8% do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro nesse mesmo ano. Isso comprova a grande importância do segmento informal para a geração de postos de trabalho no país, sendo que o rendimento médio de um empregado nesse setor foi de R\$240,00, segundo essa mesma pesquisa (no entanto, devido à competitividade enorme surgida dentro das atividades menos organizadas e à heterogeneidade que caracteriza tal setor, os rendimentos médios desses trabalhadores variam muito de acordo com a região geográfica, o tipo de empreendimento, a instrução do trabalhador, etc.; sendo que as áreas com maiores dificuldades de entrada são caracterizadas por rendas mais elevadas (algumas até superiores às pagas para empregados formais), enquanto aquelas com baixa ou inexistente barreira à entrada (que configura a maior parte das atividades menos organizadas) são determinadas por rendimentos inferiores à média dos salários das ocupações afins (e muitas vezes menores que o próprio salário mínimo)).

Assim, a crise econômica, se por um lado trouxe uma tendência de aumento do desemprego, por outro vem mostrando uma saturação do mercado de trabalho informal, ou seja, tal segmento não consegue mais absorver mão-de-obra como absorvia no passado, quando era tido como um colchão de proteção dos desempregados (apesar dele ainda

continuar sendo de extrema importância nessa função). Tal inchaço está se constituindo numa dificuldade de entrada nesse setor, pois a concorrência está cada vez maior, já que o grau de criatividade da população aumenta conforme a crise aperta, principalmente no setor de comércio.

Alguns dados interessantes podem ser vistos nos gráficos 2 e 3, a seguir:

Gráfico 2



Gráfico 3



Fonte: IBGE

4.4- Caracterização do empreendedor informal e a atratividade do setor

O típico empreendedor do setor informal é homem, tem entre 25 e 59 anos, não completou o primeiro grau escolar, trabalha por conta própria e atua em comércio, segundo o perfil traçado pelo IBGE em 1997.

Nesse segmento em que as mulheres são minoria (34%) e têm ganhos menores do que os homens, o rendimento médio do trabalhador aumenta proporcionalmente à idade. Apesar dos baixos ganhos (R\$240,00 é o rendimento médio dos homens e R\$218,00 é o das mulheres), apenas 10% desses empreendedores possuem outra fonte de renda.

Além do setor informal ser formado por pessoas excluídas do segmento mais organizado da economia, nele também se encontram trabalhadores que partiram para tais atividades por livre e espontânea vontade. O motivo que leva esses indivíduos a fundar o próprio negócio é o desejo deles se tornarem independentes. A grande maioria (80%) iniciou o negócio sozinha, e 84% delas nem sequer recorreu a crédito, seja porque não precisou, seja pela dificuldade de acesso a financiamentos.

Com isso, vê-se que mesmo existindo entraves nesse segmento, quem entra nele muitas vezes não quer mais sair. A desvantagem de não ter salário fixo e proteções trabalhistas pode ser compensada pela possibilidade (remota, dependendo da localização, atividade, etc. do empreendimento) de ganhos acima do que o mercado formal pode oferecer, além da liberdade que o trabalhador informal usufrui por não estar “preso” a nenhum estabelecimento/chefe, já que ele vira o seu próprio patrão na atividade que exerce. Ou seja, a ampliação do trabalho por conta própria (mercado informal de trabalho) tem sido motivada tanto por oportunidades de ganhos superiores aos salários oferecidos pela maior

parte dos empregos assalariados, especialmente aqueles propostos para as pessoas que não possuem os atributos adequados para o novo modelo de gestão de mão-de-obra, como por representar estratégias de sobrevivência por parte dos trabalhadores apresentarem dificuldades de retornar ou ingressar no mercado de trabalho informal (Cacciamali, 1999).

Alguns desses dados podem ser conferidos no gráfico 4 .

Gráfico 4



*Não utilizaram crédito para começar o negócio

Fonte: IBGE

V. CONCLUSÃO

Nesse estudo foi visto que o mau desempenho da economia brasileira tem produzido a expulsão de trabalhadores do segmento formal de trabalho (devido: à crise fiscal e financeira do Estado; aos impactos das experiências de estabilização econômica; à abertura da economia; à fragilidade do setor produtivo nacional diante da competição nos mercados interno e externo; etc.). Articulando-se a isso o processo migratório campo-cidade e à maior participação da mulher na atividade laboral, o contingente de desempregados e as formas independentes de trabalho (como o emprego autônomo ou subcontratado) se elevaram muito, principalmente na década de 90.

No entanto, apesar de reconhecer a gravidade do problema do desemprego no Brasil, o governo busca minimizar seu alcance sobre a vida cotidiana da população nacional. Para isso, ele delimita e subestima, de maneira equivocada, o desemprego apenas à parcela de trabalhadores que vive diretamente essa situação de flagelo, desprezando aquela população que, frente a um quadro desfavorável do nível de emprego e do elevado desemprego, é obrigada a aceitar ocupações com condições de trabalho degradantes que encobrem uma situação real de desocupação. Ou seja, o governo camufla a real taxa de desemprego (aquela formada pelas pessoas que procuraram e não realizaram qualquer tipo de trabalho na última semana). No entanto, uma visão mais abrangente desse problema nacional deve recorrer às demais formas de desocupação, determinadas pela heterogeneidade estrutural e pelo baixo dinamismo prolongado do mercado de trabalho, que podem ser observadas com a medição da não-ocupação que leva em conta o desemprego

aberto em 30 dias e o desemprego oculto, sinalizando claramente a incapacidade da economia brasileira na absorção da mão-de-obra disponível no país (como se pode observar na tabela 5) (Dedecca, 1997).

Tabela 5
Taxas de Desemprego, Segundo Tipo
Região Metropolitana de São Paulo
1993-1996

	1993	1994	1995	1996
Desemprego Aberto em 7 dias (PME-IBGE)	5,7	5,4	5,2	6,3
Desemprego Total (PED-SEADE/DIEESE)	14,6	14,2	13,2	15,1
Desemprego Aberto em 30 dias	8,6	8,9	9	10
Desemprego Oculto	6	5,3	4,2	5,1
Desemprego Oculto pelo Trabalho Precário	4,7	4	3,3	3,8
Desemprego Oculto pelo Desalento	1,3	1,3	0,9	1,3

Fonte: IBGE, Pesquisa Mensal de Emprego; SEADE/DIEESE, Pesquisa de Emprego e Desemprego

Na década de 90, a crise da economia brasileira fica muito grave, deflagrando uma situação difícil de crescente desemprego aberto (essa condição não ocorria nas décadas anteriores, pois o setor informal de trabalho conseguia absorver os trabalhadores migrantes e os empregados formais expulsos do seu segmento (que por necessidade se acomodavam no segmento de trabalho menos protegido)), o que sinaliza uma certa saturação no mercado informal de trabalho, ou seja, a recessão torna-se mais profunda do que o segmento informal é capaz de acomodar, havendo o crescimento do desemprego, o que limita o setor

informal a adquirir o papel de centro gerador de oportunidades de trabalho (Amadeo; Camargo; Gonzaga; Barros; e Mendonça, 1994).

Tal situação é ainda mais grave quando há a percepção de que a crise de empregos no segmento mais protegido da economia afeta diretamente as atividades informais subordinadas àquele setor. Essas atividades são, dentro do segmento menos organizado, as que possuem melhores condições: menores níveis de analfabetismo, maiores níveis de rendimento, melhores condições de trabalho, etc., e, como há a transferência direta da crise do setor formal para essas funções (subordinadas), a única parcela do mercado de trabalho informal que fica com maior possibilidade de crescimento é aquela com maiores índices de precariedade (trabalhos domésticos, ambulantes, etc.). A maioria dessas atividades informais não relacionadas com o setor mais organizado da economia ganha rendimentos muito baixos e, por isso, não pode ser responsabilizada como centro gerador de oportunidades de trabalho que aliviam o desemprego, já que o aumento dos empregos com baixas condições associado ao crescimento de desocupados traz problemas para a economia nacional (queda do consumo interno; perda de dinamismo econômico; queda do padrão de vida da população; etc.). Ou seja, a ocupação informal não deve ser visualizada como constituindo-se numa alternativa permanente à retração do emprego formal. Para o setor menos organizado oferecer perspectivas de rendimento adequado para uma vida digna nas cidades, é preciso uma economia formal de tal forma dinâmica que – mesmo quando, por mudanças estruturais profundas, não se constitua numa fonte direta de ampla geração de novos empregos – seja capaz de aumentar intensa e sistematicamente o nível de renda do conjunto da população, pois o crescimento do setor informal de melhor qualidade (atividades subordinadas ao segmento capitalista) depende do desempenho do segmento formal da economia (ou seja, as perspectivas em termos de evolução do nível de renda da

população e dinamismo econômico dependem do que venha a ocorrer com o ritmo de atividade da economia e com o nível de emprego assalariado). O problema atual da economia brasileira não é apenas a queda do nível de emprego, mas o fato dessa redução do emprego decorrer de ampla racionalização da economia formal, submetida a uma competição internacional aberta, em condições de desvantagem, sem os apoios institucionais necessários para reagir de modo mais positivo, a ponto de ser capaz de deflagrar um desenvolvimento mais substancial que permitiria repor os empregos formais eliminados e gerar um aumento global de renda que ampliaria as oportunidades de renda não-formal (Matoso e Baltar, 1997).

Em alguns setores econômicos, o próprio crescimento de algumas atividades dentro do mercado de trabalho informal prejudica um futuro desenvolvimento do segmento formal. A Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FCESP), em depoimento ao jornal Folha de São Paulo, por exemplo, tem ficado apreensiva com a crescente concorrência desleal que a economia informal está trazendo, já que os camelôs (representantes do setor menos organizado) não possuem muitos dos custos que os comerciantes regularizados incorrem (impostos, principalmente), podendo vender produtos similares aos oferecidos nas lojas por preços mais baratos (o que reduz a possibilidade de crescimento dos lojistas, pois parte de seus possíveis consumidores buscam os menores preços oferecidos pelos ambulantes). Como o comércio é a principal atividade desenvolvida na economia informal (26% do movimento total desse segmento), os comerciantes regularizados vêm tentando criar mecanismos (conjuntamente com a esfera pública) que os protejam dessa concorrência injusta para que eles ampliem a possibilidade de crescimento do setor de comércio regularizado (estipular os locais onde os ambulantes possam atuar; exigir dos fiscais atitudes mais enérgicas contra as irregularidades que tais trabalhadores

cometem; etc.), o que tem gerado constantes conflitos entre esses empregados informais e a polícia, passando uma imagem ainda mais marginalizada do segmento de trabalho menos organizado.

A permanência por um longo período de um setor informal muito grande e responsável pela geração de empregos de uma economia estagnada também pode trazer problemas futuros para a nação. Se um trabalhador não é obrigado a fazer uma contribuição para a previdência social (como é o caso dos empregados informais), e não faz reservas para a sua sobrevivência na velhice (o que é bastante plausível, já que as remunerações baixas desses indivíduos não os permite uma poupança satisfatória nem para o presente, quanto mais para o futuro), ele precisará continuar trabalhando mesmo no final de sua vida, o que facilita uma saturação do mercado de trabalho e prejudica a entrada de novos trabalhadores no mesmo. Ou seja, se o problema de geração de novas oportunidades de trabalho persistir por mais alguns anos, a crise do emprego poderá se agravar ainda mais devido a essa permanência na ativa de indivíduos que poderiam estar gozando de um descanso na velhice, isto é, o crescimento descontrolado do setor informal de trabalho, além de camuflar uma real situação de desemprego, pode causar novos danos ao nível de emprego num futuro bem próximo.

A não obrigação do indivíduo contribuir para a previdência social também traz outro problema para o país: como o número de contribuintes é baixo (já que os postos de trabalho para trabalhadores formais (que contribuem para a previdência) estão diminuindo) e o número de beneficiários é alto, há uma sobrecarga sobre aqueles que sustentam as aposentadorias atuais, o que gera discussões e projetos de Reforma Previdenciária, demonstrando uma outra fragilidade do governo nacional, o que corrobora as incertezas dos especuladores informais quanto à “saúde” da economia brasileira.

Assim, conclui-se que o setor informal de trabalho é de suma importância dentro da estrutura empregatícia nacional, sendo responsável pela acomodação de vários indivíduos em diferentes áreas de atuação, que geram 8% do PIB brasileiro. No entanto, um país que busca o crescimento e desenvolvimento das suas estruturas não pode deixar que tal segmento de trabalho sofra o peso de, sozinho, gerar novos postos de trabalho (sendo que esse setor também já começa a apresentar sinais de saturação), pois isso esbarraria em muitos obstáculos e traria outros novos, conforme já foi apresentado (apesar de no curto prazo o setor informal ser muito responsável pela acomodação de milhares de trabalhadores sem perspectiva de inserção no mercado de trabalho formal). Ou seja, o mercado menos organizado de trabalho não consegue exercer o papel de centro dinamizador da economia nacional por muito tempo, sendo apenas uma alternativa emergencial de curto prazo para amenizar o desemprego.

Por isso, cabe ao setor formal da economia impulsionar o crescimento econômico nacional. Esse impulso pode ser dado através de novos investimentos em infra-estrutura, por exemplo, já que esse setor ainda carece de muitas melhorias no país (é claro que para isso seria necessário um grande gasto público, o que torna o ajuste das contas do governo (através de reestruturações tributária e previdenciária) como meta primária para haver um novo aquecimento da economia brasileira).

Além disso, a importância das pequenas empresas na geração de empregos e as dificuldades enfrentadas por elas para se manterem no mercado não podem ser ignoradas. Todavia, o estabelecimento de mecanismos de apoio às atividades desse conjunto de empresas deve ocorrer nos marcos de uma política industrial que lhes propicie condições de se tomarem competitivas, sem que para isso seja necessária a prática de relações de contratação precárias ou instáveis, pois pelo contrário estar-se-ia adotando, por meio dessas

empresas, estratégias de geração de emprego incapazes de garantir espaço de mercado e de alcance social duvidoso. Ou seja, para as pequenas empresas serem alavancadas não bastam apenas tratamentos diferenciados concedidos a elas (assistência técnica, crédito especial, tratamento especial em licitações públicas), pois a eficácia dessas medidas de apoio dependeria do aparecimento de um espaço para o progresso desses pequenos negócios. Para isso se concretizar, deve ocorrer uma expansão dos setores que envolvem as pequenas empresas, que por sua vez dependem de interações com os demais setores, formando parte do crescimento do conjunto da economia. Sem esse crescimento articulado, liderado pelas atividades do setor formal, a tentativa de se promover os pequenos negócios seria em vão (ou seja, novamente o setor informal de trabalho (pequenas empresas) não conseguiria por si só reverter o quadro de falta de emprego no país). Ou seja, o apoio aos pequenos negócios pode ajudar os agentes já estabelecidos, mas sem um bom desempenho global da economia não poderá se constituir em panacéia para absorver os trabalhadores que estão sendo expulsos ou nunca chegaram a ter um espaço no mercado de trabalho (Baltar, 1997).

Com todas essas inferências feitas, conclui-se que políticas de emprego, renda e crescimento devem se centrar no segmento formal, pois a adoção de medidas com esse escopo deve se refletir positivamente no resto da economia e, portanto, no segmento subordinado (no qual o informal se insere). O inchaço do segmento informal deve servir apenas como uma medida emergencial (e que terá efeitos progressivamente menores, já que cada vez mais esse segmento perde fôlego, pela intensa saturação que está sofrendo), pois a manutenção desse segmento incorporando grande parte da população ocupada gera muitos problemas para o futuro do Brasil (principalmente quando as únicas oportunidades surgidas correspondem àquelas mais marginalizadas).

As soluções para esse problema devem ser tomadas o mais rápido possível, pois só conseguirão melhorar quantitativa e qualitativamente a estrutura da organização da ocupação nacional se forem planejadas para mostrarem resultados de médio e longo prazo (e porque as perspectivas de crescimento do setor mais marginalizado também não são animadoras) . Nesse contexto um aprimoramento da estrutura educacional do país torna-se fundamental, pois a educação é a principal variável determinante do nível de marginalidade das atividades que os trabalhadores se inserirão (trabalhadores com maior nível de educação têm mais chances de conseguir empregos no setor que lhes garantem melhores condições, não precisando recorrer ao setor informal como única saída de sobrevivência). A qualificação do trabalhador é fundamental para o dinamismo da economia nacional, pois proporciona melhores rendas e qualidade de vida aos cidadãos, proporcionando maior modernidade e desenvolvimento à nação.

VI. BIBLIOGRAFIA

- AMADEO, E., CAMARGO, J. M., GONZAGA, G., BARROS, R.P., MENDONÇA, R. (1994) *A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho*. Outubro de 94.
- BALTAR, P.E., HENRIQUE, W. (1994) “Emprego e renda na crise contemporânea no Brasil”. *In: O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*.
- BALTAR, P.E. (1996) “Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil”. *In: Economia e Sociedade*.
- BALTAR, P.E. (1997) “Tendências do mercado de trabalho no Brasil”. *Boletim CESIT nº 2, novembro 1997*.
- BARROS, R.P., FOGEL, M., MENDONÇA, R. (1997) “Perspectivas para o mercado de trabalho brasileiro ao longo da próxima década”. *Revista Estudos Econômicos Vol. 27-Especial-1997*.
- BRANDÃO, S.M., FERREIRA, S.P. (1995) “A evolução recente do nível de salários: notas para discussão”. *In: O trabalho no Brasil no limiar do século XXI*.
- CACCIAMALI, M.C. (1983) *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo, IPE/USP.
- CACCIAMALI, M.C., PIRES, M.P. (1997) “Perspectivas das micro e pequenas empresas ante o contexto atual da economia mundial e brasileira”. *Revista Estudos Econômicos Vol. 27-Especial-1997*.
- CACCIAMALI, M.C. (1999) *Informalidade contemporânea na América Latina*. São Paulo, IPE/USP.
- CAMARGO, J. M. (1997) “Estabilização, emprego e restrição externa”. *In: Brasil – desafios de um país em transformação. INAE, 1997*.
- CLEMENTE, I. (1999) “Comércio concentra economia informal”. *Jornal Folha de S. Paulo, junho 1999*.
- CLEMENTE, I. (1999) “Economia informal produz 8% do PIB”. *Jornal Folha de S. Paulo, junho 1999*.

- DEDECCA, C.S. (1990) *Dinâmica econômica e mercado de trabalho: uma abordagem da região metropolitana de São Paulo*. Campinas, UNICAMP/IE.
- DEDECCA, C.S. (1997) “Desemprego no Brasil: um fenômeno heterogêneo”. *Boletim CESIT n°1, julho 1997*.
- DEDECCA, C.S., BALTAR, P.E. (1997) “Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90”. *Revista Estudos Econômicos Vol. 27-Especial-1997*.
- DEDECCA, C.S. (1998) “O desemprego e seu diagnóstico hoje no Brasil”. *Revista de Economia Política, vol. 18 n° 1 (69), janeiro-março/1998*.
- DEDECCA, C.S. (1998) “Economia brasileira: reorganização e desemprego”. *Boletim CESIT n° 3, março 1998*.
- DEDECCA, C.S., BALTAR, P.E., MONTAGNER, P., ROSANDISKI, E. (1998) *Notas metodológicas sobre a construção de categorias ocupacionais básicas para o mercado de trabalho não-agrícola*. Campinas, UNICAMP/IE, março 1998.
- DEDECCA, C.S. (1998) *Mercado de trabalho não-agrícola e categorias ocupacionais*. Campinas, UNICAMP/IE, novembro 1998.
- FERNANDES, F. (1999) “Comércio ambulante cresce e faturamento despencou em São Paulo”. *Jornal Folha de S. Paulo, junho 1999*.
- KFURI, L. (1999) “Camelôs dizem ganhar bem mais do que antes”. *Jornal Folha de S. Paulo, junho 1999*.
- MATOSO, J., BALTAR, P.E. (1997) “Estrutura econômica e emprego no Brasil: a experiência recente”. In: *Brasil – desafios de um país em transformação. INAE, 1997*.
- MENDONÇA, S.E. (1997) “O Plano Real e as negociações coletivas: há algo novo?”. *Boletim CESIT n° 2, novembro 1997*.
- OLIVEIRA, C.W., GUIMARÃES NETO, L. (1997) “Emprego organizado e regiões nos anos 90: quem perdeu mais?”. *Revista Estudos Econômicos Vol. 27-Especial-1997*.
- SOUZA, P.R. (1980) *A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas*. Tese de doutoramento. Campinas, IFCH/UNICAMP.
- TOLEDO, J. R. (1999) “País perde 1,5 milhão de postos desde 1995”. *Jornal Folha de São Paulo de 10 de junho de 1999*.
- XAVIER, L. (1999) “Crise satura mercado informal de Campinas”. *Jornal Correio Popular, abril 1999*.

XAVIER, L. (1999) "Venda de porta em porta ainda cresce". *Jornal Correio Popular*, abril 1999.