

A ECONOMIA INFORMAL 20 ANOS DEPOIS*

Maria Cristina Cacciamali**

1 - Introdução: em busca de um conceito

O uso do termo setor informal, desde a sua origem até os dias de hoje, vem sendo aplicado, na literatura especializada, muito mais para denominar formas heterogêneas de produção e de trabalho não usuais às empresas tipicamente capitalistas¹ ou os serviços diretos prestados pelo Estado, do que associado a um fenômeno específico e bem definido do espectro produtivo ou do mundo do trabalho contemporâneos.² Por outro lado, cabe considerar, ainda, que o fato de esse termo não constituir um conceito consensual entre os analistas implica, e ao mesmo tempo deriva, racionalizações teóricas frágeis e não homogêneas, e, não raramente, os estudos redundam em descrições de distintos tipos e formas de trabalhos envolvidos em atividades econômicas de baixa produtividade.³

Assim, torna-se forçoso reconhecer que, após 20 anos que esse termo foi criado, as sete condições originais que tinham como objetivo delimitar o espaço econômico informal devem ser inseridas, no âmbito das discussões e controvérsias contemporâneas, como aspectos característicos relativos e não absolutos para captar, e posteriormente analisar, o conjunto dessas atividades. Essas condições iniciais — definidas em

* Este título é um plágio livre a um artigo de Victor Tokmman, de 1990. É uma homenagem a esse autor, que muito colaborou para estabelecer as bases teóricas e empíricas desse conceito na América Latina. A homenagem deve ser estendida também a Paulo Renato Costa Souza — parceiro de Tokmman em muitos estudos realizados no segundo lustro da década de 70 e que posteriormente prosseguiu o desenvolvimento desse tema na Universidade Estadual de Campinas. Além desses dois autores, durante os anos 70, não se pode deixar de mencionar, também, a importante contribuição dos técnicos do Centro Nacional de Recursos Humanos do IPEA, dentre os quais se destacam Antônio Cabral, Branca Ferreira, Claudio Salm e Luis Carlos Eichenberg da Silva.

** Professora Titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, com Pós-Doutoramento no Massachusetts Institute of Technology. Atualmente, é professora dos Cursos de Graduação e de Pós-Graduação do Departamento de Economia e do Programa de Integração da América Latina, da Universidade de São Paulo.

¹ Entendem-se como formas tipicamente capitalistas aquelas que compreendem uma nítida separação das relações capital—trabalho e, como consequência, também a separação das funções da produção das da administração.

² Na realidade, para países em desenvolvimento, o termo foi usado para agregar e tentar caracterizar relações sociais de produção que, embora na maior parte das vezes capitalistas, não se enquadravam em relações típicas de assalariamento.

³ Por exemplo, o Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe (PREALC) utiliza o valor da renda como um dos critérios para definir o setor informal: os ocupados que auferem abaixo do valor do salário mínimo legal. A hipótese subjacente é que as atividades informais são de baixa produtividade e, portanto, geram baixos níveis de renda. Essa hipótese segrega parcelas do setor informal que apresentam rendas relativamente altas, quando comparadas aos rendimentos dos trabalhadores assalariados. Autores no Brasil, como Sabóia e Jatobá, adotam conceituações similares.

trabalho datado de 1972 —⁴ são: (a) facilidade de ingresso; (b) origem e aporte próprio de recursos; (c) propriedade familiar do empreendimento; (d) pequena escala de produção; (e) uso intensivo do fator trabalho e de tecnologia adaptada; (f) aquisição das qualificações profissionais à parte do sistema escolar de ensino; e (g) participação em mercados competitivos e não regulamentados pelo Estado.

É a partir dessas condições que se pode afirmar, por exemplo, que a hipótese de facilidade de entrada quase sempre não se realiza em sua totalidade; que a participação em mercados supostamente não regulamentados ocorre, muitas vezes, com o fito precípua de evadir impostos e/ou outros custos; que a propriedade familiar não é unívoca; que os recursos utilizados podem não ser totalmente próprios; e assim por diante. Em suma, uma resenha da literatura sobre o tema, principalmente dos estudos empíricos, tende a revelar que cada uma dessas condições pode vir a criar um conjunto de atividades informais, cujas características organizacionais e de funcionamento podem não cumprir as demais condições enunciadas.

Nesse quadro, a opção teórica, tomada por expressivo conjunto de estudiosos — especialmente no Brasil, onde devem ser destacadas as metodologias inovadoras implementadas por órgãos oficiais de coleta e análise de informações primárias⁵ —, de analisar o setor informal a partir do conceito, das características e do funcionamento da pequena produção mercantil⁶ acabou por apresentar resultados altamente positivos para a evolução teórica e empírica do tema.⁷ Por um lado, essa decisão possibilitou o desenvolvimento de um aparato racional de que o termo era carente e, por outro, potencializou a apreensão abrangente de atividades econômicas que operam sem atender a todos os requisitos de uma empresa capitalista.

A decorrência da adoção desse marco conceitual, em suma, outorgou aos pesquisadores a possibilidade de criar, aprimorar e desdobrar categorias analíticas que permitem: (a) elaborar procedimentos metodológicos para caracterizar expressivos conjuntos de atividades informais; (b) desenvolver pesquisas empíricas comparáveis e consistentes ao longo do tempo; e, com isso, (c) captar e avaliar a evolução da inserção no espaço econômico e as características dessas atividades no bojo de processos históricos em dimensões espaço-temporais específicas.

Este artigo encontra-se subdividido em seis seções. No próximo segmento, apresenta-se a abordagem do setor informal segundo o conceito da pequena produção mercantil. Na terceira seção, discutem-se os princípios de uma abordagem intersticial e subordinada para os movimentos da produção informal e os mecanismos de deter-

⁴ Conforme OIT (1972).

⁵ Destacam-se as expressivas contribuições das Fundações SEADE e IBGE.

⁶ Conforme Souto e Santos (1976); Hugon (1977); Moser (1978); Gerry (1978); Cunha (1979); Cavalcanti e Duarte (1980); Souza (1980); Cacciamali (1980; 1982; 1989; 1991a) e Nunura (1992).

⁷ Mazudmar (1976) analisa o setor informal como um fenômeno associado ao mercado de trabalho e toma como base de análise os trabalhadores desprotegidos — contratados à margem da legislação e/ou dos acordos sindicais. Esse enfoque tem o objetivo de explicar diferenças de salários e de renda nos estratos inferiores da distribuição de renda. Abordagens recentes para explicar as características e o funcionamento do mercado de trabalho não regulamentado no Brasil — constituído pelos trabalhadores que são contratados à margem da legislação trabalhista — podem ser encontrados em Cacciamali e Fernandes (1992).

minação do emprego e da renda. O quarto item apresenta as categorias analíticas postas à disposição pela Fundação IBGE para apreender o setor informal. A quinta seção enfoca evidências empíricas sobre essa modalidade de atividade econômica, a partir de informações seja da oferta de trabalho, seja da demanda de trabalho. E, por fim, na sexta e última seção, tecem-se as considerações finais.

2 - Setor informal: uma abordagem sob a ótica da pequena produção mercantil

O espaço econômico informal pode ser delimitado por um conjunto de características e aspectos específicos, a saber:

- a) o produtor direto é possuidor dos instrumentos, do estoque de bens e das qualificações para o desenvolvimento do trabalho e/ou atividade, portanto, ali a divisão capital/trabalho pode não existir ou não se encontra completamente delimitada. Em vista disso, o trabalhador informal participa na produção simultaneamente sob as formas de patrão e de empregado;
- b) o produtor direto, além de empregar a si mesmo, pode engajar familiares ou ajudantes como extensão de seu próprio trabalho e conjuga seu trabalho na produção com o de gestão;
- c) o trabalhador informal dirige e mantém sua atividade muito mais em virtude do emprego e do fluxo de renda gerados do que na busca de uma taxa de rentabilidade competitiva;
- d) nessa forma de produzir, não existem relações impessoais e meramente de mercado entre os participantes — produtor direto, familiares e ajudantes. O produtor-trabalhador possui um controle extenso sobre o processo de trabalho dos outros participantes, e a forma como este será exercido dependerá fortemente de sua cultura, experiência de vida, personalidade, renda auferida e de suas condições de vida em geral;
- e) o trabalho pode ser fragmentado em tarefas, mas esse fato não impede que o trabalhador, ou que seus ajustes, compreenda a globalidade do processo que origina o produto ou o serviço final;
- f) o processo de produção pode apresentar características de descontinuidade e/ou intermitência, em virtude tanto das características do próprio trabalho como das do mercado e/ou do próprio produtor;
- g) a receita gerada pela atividade informal — e, posteriormente, a renda líquida auferida pelo produtor-trabalhador — é determinada pelas condições específicas do mercado de bens e serviços em que ela se insere e não pelo mercado de trabalho. Este serve duplamente como contraponto para o trabalhador informal — é o custo de oportunidade no momento da decisão de ingressar ou se manter numa atividade autônoma e influencia diretamente o tamanho e o valor do mercado de bens e serviços por meio dos níveis de salários e da massa salarial dos seus clientes;
- h) por outro lado, a renda auferida pelos demais participantes associados ao produtor-trabalhador é triplamente condicionada — pelo mercado específico em que participa uma determinada atividade informal; pela renda auferida pelo titular da atividade; e pelas suas decisões de partição e de remuneração. Isso

implica que, em condições de excesso de oferta de trabalho, muitas vezes os membros da família não sejam remunerados explicitamente e que os ajudantes recebam remunerações abaixo daquelas pagas pelas empresas capitalistas, além de muitos deles não perceberem os direitos assegurados pelos contratos individual e coletivo de trabalho, que, em geral, são praticados pelas firmas capitalistas e pelo setor público;

determinadas características da produção informal, como, por exemplo, a pequena ou microescala de atividade, a dispersão geográfica, a pequena base de renda para efeitos tributários, entre outras, facultam a esses agentes econômicos graus de invisibilidade frente às autoridades fiscalizadoras. Isso permite que, freqüentemente, atuem nos mercados de bens e serviços e de trabalho, descumprindo, total ou parcialmente, as regulamentações do Estado; acabam, assim, por integrar a denominada economia submersa ou não registrada.⁸ Isso ocorre pelo fato de o trabalhador, ou o empreendimento, não ter sido registrado junto aos diferentes órgãos competentes (reguladores, controladores e fiscalizadores), pela evasão de tributos, pela desobediência à legislação trabalhista na contratação de ajudantes ou de membros da família, ou, ainda, pela inobservância das leis de saúde pública, etc. Além disso, concorrem também para tal comportamento a ignorância do produtor com relação às diversas regulamentações; as dificuldades e a corrupção burocráticas; os procedimentos administrativos muitas vezes complexos e caros para cumprir a legislação; os custos envolvidos para legalizar completamente a atividade; e o possível baixo custo de oportunidade da mão-de-obra ajudante que ali se emprega.

Deseja-se destacar que alguns estratos informais têm vinculações com atividades que, além de submersas, são ilícitas à luz do código penal. Esse é o caso, por exemplo, da prostituição, da venda de produtos contrabandeados, das loterias clandestinas e da distribuição de drogas.

No entanto torna-se necessário apontar também que o descumprimento das diferentes regulamentações do Estado não é exclusivo dos produtores informais, e nem a eles pode ser atribuída a responsabilidade pela maior proporção de evasão fiscal. Isto porque a grande maioria das atividades informais se assenta sobre uma base de pequeno valor econômico, quando comparada com a das firmas capitalistas e legalmente constituídas e com as possíveis práticas ilegais que podem ser ali exercidas, como, por exemplo, super ou subescrituração de vendas para os mercados doméstico e externo, ou de faturamento, contabilidades paralelas, etc. Contudo, quando esse tema aborda o número de contratações ilegais no mercado de trabalho e de ocupados não inscritos nos órgãos públicos de seguridade social, e, portanto, não contribuintes, as atividades informais têm peso expressivo, especialmente nos países economicamente atrasados.

⁸ O estudo de De Soto (1989) enfatiza a associação entre economia informal e ilegalidade. O trabalho de Cacciarnali (1991a) detalha diferenças conceituais e de políticas econômicas entre as economias informal e submersa.

3 - As determinações do emprego e da renda

A inserção das atividades informais e sua evolução, conforme enunciado anteriormente, devem ser apreendidas e analisadas em função, e como consequência, de um singular processo de desenvolvimento econômico posto em marcha num determinado espaço e numa dimensão temporal específica. E, na realidade, a distinção entre setor informal e formal é adotada apenas com propósitos descritivos e não analíticos. Isto porque as distintas formas produtivas e de distribuição constituem um todo articulado entre si, configuradas e subordinadas pelas dinâmicas internas e externas capitalistas e pela atuação dos Estados nacionais.

A composição das atividades informais e seu nível de emprego, numa determinada localidade e num determinado momento, são uma resposta à configuração e à dinâmica desse processo maior, que deixa espaços produtivos em aberto — que se alteram ao longo do tempo —, passíveis de serem explorados por meio de uma organização que requeira micro ou pequena escala de produção e do uso intensivo de trabalho. Essas atividades, enfim, reagem de forma subordinada à dinâmica das empresas capitalistas, não apenas na ocupação do espaço econômico, como também no acesso às matérias-primas e equipamentos; nas possibilidades de crédito; nas relações de troca; e nos vínculos de subcontratação, quando existem.

Os movimentos de expansão ou de retração das atividades informais dependem de, pelo menos, quatro grandes elementos: dos movimentos e da concorrência que lhes são impostos pelas empresas capitalistas; dos perfis de renda e de demanda que essas empresas geram; dos movimentos da força de trabalho impressos por estes últimos processos; e da intensidade das políticas econômicas públicas dirigidas para o suporte econômico, tecnológico, financeiro, etc. e do ritmo de expansão de firmas capitalistas.⁹ Observa-se, adicionalmente, que, em localidades onde o setor industrial é significativo, as atividades informais tendem a se concentrar no Setor Terciário e de prestação de serviços, nos quais as barreiras à entrada e de escala de produção são menores, e a flexibilidade na produção ou na contratação de mão-de-obra é maior.

Deseja-se ressaltar, ainda, que os produtores informais não apresentam como característica obrigatória a produção de mercadorias ou de serviços de baixa qualidade, nem têm como objetivo preencher as necessidades dos estratos mais pobres da população. Não há argumentos teóricos ou evidências empíricas que sustentem confinamentos de qualquer espécie, principalmente nos meios urbanos, nem de produtores ou de consumidores. As atividades informais caracterizam-se pelo alto grau de heterogeneidade e compreendem um leque diferenciado, desde estratos da pequena burguesia e empreendedores, que podem vir a ser empresários tipicamente capitalistas, até trabalhadores ocasionais, temporários, biscateiros, curiosos, ajudantes em geral, que, impossibilitados de se empregar numa empresa capitalista, pressionam a oferta de trabalho dessas atividades e diminuem a renda média do setor informal em geral.

⁹ Assim, um exemplo recente dos últimos anos nos meios urbanos brasileiros refere-se ao ingresso simultâneo de novos bens duráveis, como vídeo-cassete, microcomputador e outros eletrônicos, e ao surgimento de pequenos negócios associados à venda de equipamentos de segunda-mão, manutenção e contrabando dos mesmos, locação e venda de fitas, etc. Esse fenômeno vem ocorrendo nos últimos 30 anos com relação a toda gama de bens duráveis de consumo.

Nesses termos, há conjuntos de trabalhadores informais que, em virtude de seus atributos produtivos, auferem rendimentos do trabalho maiores do que se tivessem optado ou ingressado num emprego numa firma capitalista e que, portanto, possuem um alto custo de oportunidade em abandonar uma atividade informal.¹⁰ Essa afirmação é tanto mais válida quanto mais refletir a situação de trabalhadores de baixa escolaridade e de pequena experiência profissional formal, mas com experiência em atividades informais, que tenderiam a ser enquadrados, nas empresas capitalistas, em cargos e funções não ou semiqualeificados, associados a remunerações próximas do salário mínimo legal. O contrário também é verdadeiro: existem outros conjuntos de trabalhadores informais que, dado o seu conjunto de atributos produtivos, percebem rendimentos menores do que se tivessem ingressado numa função pouco qualificada no setor formal.

A remuneração no mercado informal, portanto, não está associada, obrigatoriamente, a baixos níveis de renda. Ela é determinada pelo tipo de atividade, pelos custos de produção e pela dimensão de cada mercado específico. Este último fator, por sua vez, é condicionado pelas demandas de empresas e, em grande parte, pelos consumidores individuais finais. Podem, então, ser visualizados tanto mercados de alto nível de renda, como, por exemplo, serviços de higiene e embelezamento; artesanatos de luxo; manutenção e reparação de bens duráveis; os denominados produtos naturais, etc.; como mercados com menor poder aquisitivo, como aquele de venda de produtos industriais de baixa qualidade, por exemplo.

Entende-se, dessa maneira, que a demanda global pelo informal depende (e é desenhada) tanto do desenvolvimento da dinâmica econômica numa dimensão espaço-temporal específica como, no curto prazo, dos seus aspectos conjunturais e que o desempenho desse setor acompanha o ritmo do nível da atividade econômica; ou, dito de outra maneira, apresenta comportamento pró-ciclo econômico, o que implica que, num momento de desaceleração ou de retração da atividade econômica, o ajustamento nesse setor ocorra por meio de diminuição da renda média do setor informal como um todo; e, caso ocorra um aumento no número de ocupados informais, mais ratificado será esse movimento. Isso não impede, contudo, que determinadas atividades informais, especialmente aquelas que apresentam algum tipo de barreira à entrada, tenham aumento de renda média, em virtude de conquistar um tipo de demanda que, antes da diminuição do nível da atividade econômica, era típica de empresas capitalistas.

4 - Categorias analíticas que constam nas estatísticas oficiais brasileiras

A partir do quadro teórico acima exposto, as estatísticas nacionais permitem captar, de forma próxima, o setor informal no Brasil, a partir de levantamentos primários relacionados com informações sobre a oferta de trabalho — painéis domiciliares e censos — e sobre a demanda de trabalho — censos das atividades econômicas.

¹⁰ É o caso de determinados vendedores ambulantes ou de curiosos na construção civil ou na reparação de bens duráveis, como mecânicos, eletrotécnicos, etc.

No primeiro caso, o corte relevante da força de trabalho é aquele composto pela categoria posição na ocupação, que se encontra desagregada em: empregadores, empregados com carteira de trabalho assinada, empregados sem carteira de trabalho assinada, trabalhadores por conta própria e trabalhadores sem remuneração. Desse conjunto de posições, os ocupados classificados nas duas últimas categorias, exceto os profissionais liberais, integram em sua totalidade o setor informal. No segundo caso — censos econômicos —, as informações relevantes para delimitar o setor informal referem-se ao segmento das microempresas e captam inclusive aquelas que atuam ilegalmente, ou seja, não registradas nos órgãos públicos pertinentes.

Esses recortes operacionais, entretanto, devem levar em conta algumas limitações. Com relação às informações referentes à oferta de trabalho, fazem-se as seguintes ressalvas:

- nem todos os trabalhadores que compõem a categoria de empregado sem carteira de trabalho assinada integram o setor formal, isto é, nem todos se inserem em empresas tipicamente capitalistas, que, nesse caso, estariam contratando trabalhadores de forma ilegal. Muitos desses trabalhadores estão empregados como ajudantes em atividades informais, junto a trabalhadores por conta própria ou em microempresas. Entretanto, a nível agregado, esta autora adota o critério de que a lógica predominante para esses trabalhadores é a do mercado de trabalho e não a da experiência, para se inserirem posteriormente como produtores em atividades informais;
- a categoria empregados sem carteira assinada agrega também os funcionários da Administração Direta que estão sujeitos à regulamentação específica no mercado de trabalho e, portanto, não possuem esse documento. O quadro tabular do IBGE, embora de forma agregada não faça nenhuma distinção, permite, por meio de diversas tabelas, separar esse grupo do total dos assalariados sem carteira assinada do setor privado, ou seja, contratados ilegalmente;
- a categoria de trabalhadores sem remuneração pode ser integrada por indivíduos que praticam trabalhos assistenciais voluntários e que, portanto, não são membros ajudantes não remunerados da família;
- do total de empregados com carteira de trabalho assinada, um conjunto de trabalhadores pode estar trabalhando em atividades informais — na posição de ajudante registrado legalmente. E, no que concerne aos dados que constam nos censos econômicos sobre microempresas, são pertinentes as restrições que seguem. Os levantamentos não apreendem os trabalhadores por conta própria e os microempresários que operam apenas com mão-de-obra familiar; nem todas as microempresas funcionam com as características definidas para as atividades informais, especialmente no que se refere ao aspecto da integração entre as funções de produção e de gestão.

Dentre todas as restrições que foram acima mencionadas, é possível solver apenas uma: aquela com relação aos ocupados nas atividades da Administração Direta. O quadro tabular publicado pelo IBGE permite, como mencionado anteriormente, reclassificar os ocupados desse ramo de atividade e extraí-los da categoria de empregados sem carteira de trabalho assinada.

5 - Evidências empíricas sobre o setor informal no Brasil

As microempresas foram definidas pelos Censos Econômicos, de acordo com seu estatuto legal — Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984 —, como pessoas jurídicas e pessoas individuais com receita bruta anual igual ou inferior ao valor nominal de 10 mil Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional no mês de janeiro de cada ano-base, quantia que, na época, representava em torno de US\$ 39.000.

Esse tipo de empresa, no ano de 1985, correspondia a aproximadamente 77,20% do total dos estabelecimentos produtivos, empregava em torno de 20% do total dos ocupados e gerava cerca de 3% do total da receita bruta. Esse estrato da produção é expressivo em todos os setores da atividade econômica, dominando, contudo, o total dos estabelecimentos dos setores de serviços (98,43%) nos ramos de alimentação, alojamento, manutenção e reparação; do comércio (73,75%) no ramo varejista destinado à distribuição de alimentos, bebidas e fumo; e das atividades industriais (62,36%) em produtos alimentares, minerais não-metálicos, peças de vestuário e calçados, madeira e mobiliário (Tabela 1).

Entre as microempresas, contudo, predominam, em todas as regiões, os estabelecimentos comerciais (48,21%), seguidos pelas unidades produtoras de serviço (39,38%) e, com menor importância, pelas indústrias (11,11%) — (Tabela 2).

Tabela 1

Distribuição de variáveis selecionadas para microempresas,
segundo os ramos de atividade econômica,
no Brasil — 1985

				(%)
RAMOS DE ATIVIDADES	NÚMERO DE EMPRESAS (1)	PESSOAL OCUPADO (2)	RECEITAS	MICROEMPRESAS COM RELAÇÃO AO TOTAL DE EMPRESAS
Atividades	100,0	100,0	100,0	77,20
Indústria	11,2	16,6	12,2	62,36
Comércio	48,2	40,4	52,2	73,75
Serviços	39,4	40,8	33,6	98,43
Construção	0,6	1,2	0,9	42,86
Transporte	0,7	1,0	1,1	43,75

FONTE DOS DADOS BRUTOS: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

(1) Total de microempresas: 1.307 mil. (2) Total de ocupados: 2.737 mil.

Tabela 2

Distribuição das microempresas, segundo os ramos de atividade, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	TOTAL (1 000)	INDÚS- TRIA (%)	COMÉR- CIO (%)	SERVI- ÇOS (%)	CONSTRU- ÇÃO CIVIL (%)	TRANS- PORTES (%)
Brasil ..	1 008	11,11	48,21	39,38	0,60	0,70
Norte ..	219	13,24	52,89	33,33	0,20	0,34
Sudeste	490	9,18	46,04	43,47	0,60	0,71
Sul ...	191	13,09	46,80	37,70	1,05	1,36
Centro- -Oeste.	63	12,70	48,62	38,10	0,30	0,28

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

A Região Sudeste, como é usual nas distribuições dos espaços econômicos e da população, concentra a maior parte das microempresas, do pessoal ocupado e das receitas geradas. Em contrapartida, apresenta a segunda melhor colocação (31,48%), depois da Região Sul (25,07%), no total de empresas não registradas legalmente nas respectivas regiões (Tabela 3). As Regiões Nordeste e Norte são as que apresentam maior grau de clandestinidade no funcionamento desse tipo de estabelecimentos — cerca de 77% operam nesses moldes (Tabela 3), fato que vem corroborar evidências empíricas apresentadas em estudos anteriores de que a clandestinidade ocorre com mais frequência nas regiões mais atrasadas do País e nos setores econômicos onde a força de trabalho é menos organizada.

A média de ocupados por estabelecimentos corresponde a 2,6 indivíduos. A maior parte das microempresas em todas as regiões do País (63,28%) produzem com o número máximo de duas pessoas, e quase 90% emprega até quatro pessoas, na grande maioria do sexo masculino (71,18%). Os proprietários e sócios constituem a principal força de trabalho nessas unidades produtivas (46,55%), seguidos de forma próxima pelos empregados contratados (42,20%) e por cerca de 11% de mão-de-obra familiar. O trabalho dos membros da família é mais expressivo nas regiões economicamente mais atrasadas do País e na Região Sul — por motivos sócio-culturais. Contudo, em todas as regiões, são as mulheres que predominam nesse tipo de relação de trabalho (Tabelas de 3 a 5).

A receita média anual desses pequenos estabelecimentos atingiu, em 1985, pouco mais de US\$ 12 mil, e, nos estabelecimentos que operam com até duas pessoas ocupadas, esse indicador não alcançou US\$ 10 mil. A renda líquida disponível para os proprietários ou sócios e para os empregados foi de pouco mais de US\$ 1.200 anuais para os primeiros e de cerca de US\$ 767 para os últimos.

Tabela 3

Distribuição de variáveis selecionadas para microempresas, nas regiões e no Brasil — 1985

								(%)
BRASIL E REGIÕES	NÚMERO DE EMPRESAS	PESSOAL OCUPADO	RECEITA	EMPRESAS SEM REGISTRO	EMPRESAS QUE OCUPAM ATÉ DUAS PESSOAS	EMPRESAS QUE OCUPAM TRÊS E QUATRO PESSOAS	EMPRESAS QUE OCUPAM DE CINCO A NOVE PESSOAS	
Brasil	100,0	100,0	100,0	43,60	63,28	26,35	9,13	
Norte	4,5	4,8	5,8	77,44	55,46	33,68	9,89	
Nordeste	21,7	22,4	21,4	76,99	57,82	31,20	9,03	
Sudeste	48,7	48,5	48,2	31,48	64,88	24,30	9,44	
Sul	18,9	18,1	18,5	25,07	66,94	23,47	8,31	
Centro-Oeste ..	6,2	6,2	6,1	44,70	61,06	28,95	8,99	

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

Tabela 4

Distribuição das pessoas ocupadas segundo posição na ocupação e sexo, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	OCUPADOS			PROPRIETÁRIOS OU SÓCIOS			EMPREGADOS			MEMBROS DA FAMÍLIA SEM REMUNERAÇÃO			(%)
	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	
Brasil	100,00	71,18	28,83	46,55	77,63	22,37	42,20	70,48	29,52	11,25	46,75	53,25	
Norte	100,00	71,75	28,25	38,50	79,68	20,32	46,23	73,33	26,67	15,27	50,00	50,00	
Nordeste	100,00	72,14	27,86	38,76	79,83	20,17	47,23	73,45	26,55	14,01	45,00	55,00	
Sudeste	100,00	71,06	28,94	50,79	76,56	23,44	40,77	68,35	31,65	8,44	49,55	50,45	
Sul	100,00	69,76	30,24	47,78	77,64	22,36	38,51	69,11	30,89	13,71	42,65	57,35	
Centro-Oeste ..	100,00	71,76	28,24	44,10	78,66	21,34	42,37	72,22	27,78	13,53	47,83	52,17	

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

Os níveis médios de remuneração são mais elevados para essas duas categorias ocupacionais na Região Norte; ali os proprietários, seguidos pelos da Região Nordeste, são os que percebem as maiores remunerações médias anuais — US\$ 2,4 e US\$ 1,7 mil respectivamente. Enquanto, na Região Nordeste, os empregados auferem o menor salário médio anual (US\$ 608), na Região Sudeste ocorre a menor diferença entre as remunerações dessas duas categorias ocupacionais (Tabelas 5 a 7).

Essas disparidades são aderentes aos perfis da distribuição da renda do trabalho entre essas regiões e constituem uma evidência adicional das necessidades de mudanças estruturais tanto no nível de qualificação da mão-de-obra como, principalmente, no poder político, de organização social e de perfil de produção nas regiões economicamente mais atrasadas do País. Por outro lado, os baixos níveis de remuneração observados correspondem não apenas à pequena produtividade média alcançada por esses estabelecimentos, mas também à insuficiência administrativa e a desperdícios que caracterizam as operações de um número expressivo desses estabelecimentos.

As informações sobre a oferta de trabalho, por sua vez, indicam que, em 1985, cerca de 19% do total de ocupados urbanos exerciam um trabalho por conta própria, 4,3% atuavam como empregadores e 2% integravam a categoria de mão-de-obra familiar sem remuneração. No mercado de trabalho urbano, atuavam 74,55% dos ocupados, sendo que 31% destes era contratado ilegalmente, o que correspondia a 23,04% do total das categorias de posição na ocupação (Tabela 8). Soma-se a esse fato que aproximadamente 36% entre os ocupados não contribuíam para a seguridade pública oficial.

Tabela 5

Indicadores médios selecionados para microempresas, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	PESSOAL OCUPADO	RECEITA (US\$)	RETIRADAS E SALÁRIOS (US\$)	RETIRADAS E SALÁRIOS SOBRE O TOTAL DOS CUSTOS E DESPESAS (%)	RETIRADAS E SALÁRIOS SOBRE O TOTAL DA RECEITA (%)
Brasil	2,6	11,905	1 104	25	20
Norte	2,8	15,405	1 335	31	24
Nordeste	3,6	13,184	963	27	22
Sudeste	2,6	11,807	892	24	19
Sul	2,5	11,596	888	25	19
Centro-Oeste	2,6	11,713	878	25	19

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

NOTA: 1. Em valores médios anuais e percentuais.

2. O indicador receita média foi calculado com relação ao número de estabelecimentos. Os indicadores retiradas e salários médios foram calculados com relação ao número de ocupados no estabelecimento. A conversão para dólares foi efetuada aplicando a mesma taxa média de câmbio utilizada pelo IBGE nas considerações técnicas que constam no relatório sobre o Censo de Microempresas. A utilização de uma taxa de câmbio mais acurada pode alterar o valor em dólares, mas não alterará as diferenças relativas entre os valores em tela.

Tabela 6

Indicadores médios selecionados para microempresas com até duas pessoas ocupadas, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	PESSOAL OCUPADO	RECEITA (US\$)	RETIRADAS E SALÁRIOS (US\$)	RETIRADAS E SALÁRIOS SOBRE O TOTAL DOS CUSTOS E DESPESAS (%)	RETIRADAS E SALÁRIOS SOBRE O TOTAL DA RECEITA (%)
Brasil	1,6	9,535	942	21	16
Norte	1,8	13,192	1,625	27	21
Nordeste	1,8	10,017	1,078	24	19
Sudeste	1,6	8,980	1,022	19	15
Sul	1,6	10,757	1,037	20	16
Centro-Oeste	1,6	11,020	1,046	20	16

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE. Observações: Idem ao Quadro 5.

NOTA: Em valores médios anuais e percentuais.

Tabela 7

Remuneração média anual, por posição na ocupação, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	PROPRIETÁRIOS E SÓCIOS (US\$) (A)	EMPREGADOS (US\$) (B)	PROPRIETÁRIOS E SÓCIOS/EMPREGADOS (A/B)	COEFICIENTE COM RELAÇÃO À MÉDIA A	COEFICIENTE COM RELAÇÃO À MÉDIA B
Brasil	1 265	727	1,74	1,80	1,00
Norte	2 403	825	2,91	1,90	1,13
Nordeste	1 702	608	2,80	1,34	0,84
Sudeste	1 069	769	1,39	0,84	1,06
Sul	1 167	774	1,51	0,92	1,06
Centro-Oeste ..	1 240	714	1,60	0,98	0,98

FONTE: CENSOS ECONÔMICOS 1985: microempresas (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

Tabela 8

Distribuição dos ocupados urbanos, segundo a posição na ocupação, nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	TOTAL	EMPREGADOS (%)		CONTA-PRÓPRIA (%)	NÃO REMUNERADOS (%)	EMPREGADORES (%)
		Com Registro	Sem Registro			
Brasil	46 587	51,51	23,04	19,67	2,08	4,30
Norte	1 712	42,76	27,45	22,55	2,57	4,67
Nordeste	9 757	38,65	29,78	24,91	3,57	3,09
Sudeste	24 498	55,62	21,77	16,76	1,36	4,49
Sul	7 238	56,89	17,62	18,53	2,35	4,61
Centro-Oeste ..	3 382	44,50	29,57	18,42	2,22	5,29

FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS (1985). Rio de Janeiro: IBGE.

NOTA: Os ocupados na Administração Direta sem carteira de trabalho assinada foram integrados como empregados com carteira de trabalho assinada.

No meio urbano, é o espaço econômico da Região Nordeste que permite maior atuação para os trabalhadores por conta própria e para o engajamento de trabalhadores familiares sem remuneração — 24,91% e 3,57% do total de ocupados na Região. Também se verificam nessa região as maiores freqüências de contratações de trabalhadores clandestinos no mercado de trabalho urbano (43,52% do total dos empregados urbanos) e de não-contribuição aos órgãos de seguridade social (53,94% do total dos ocupados urbanos).

Essa situação é acompanhada de forma próxima pelas Regiões Norte e Centro-Oeste, onde essas figuras são da ordem de 39% e 48% e de 40% e 47% respectivamente. Nas Regiões Sudeste e Sul — onde se concentram 68% do total dos ocupados urbanos do País —, pouco menos de 30% não contribui para os órgãos públicos previdenciários e, respectivamente, 28,13% e 23% do total dos empregados urbanos tem contrato de trabalho não registrado.

Os dados publicados pela PNAD do IBGE não permitem estimar os rendimentos médios dos ocupados urbanos segundo as distintas categorias de posição na ocupação. Assim, optou-se por informações referentes a duas áreas metropolitanas — a de São Paulo e a de Salvador — para o ano de 1989, com o fito de ilustrar as diferenças de rendimentos médios entre essas formas de ocupação.

As menores diferenças de rendimento médio entre as três categorias de posição na ocupação — empregados com e sem carteira de trabalho assinada e os conta-própria — ocorrem na Área Metropolitana de São Paulo. As diferenças entre esta última região e a Área Metropolitana de Salvador alcançam valores positivos entre 67% — para os empregados com carteira de trabalho assinada — e 87% — para os conta-própria. Por outro lado, na Área Metropolitana de Salvador, as diferenças entre os rendimentos médios dos trabalhadores por conta própria e dos trabalhadores com carteira de trabalho assinada giram em torno de -40%. Esses resultados corroboram as considerações tecidas anteriormente com relação às figuras e às necessidades de melhorar a distribuição da renda do trabalho no Brasil.

6 - Considerações finais

Após 20 anos, o debate sobre o setor informal continua mantendo visões que pouco vêm a contribuir para o conhecimento contemporâneo sobre a produção e o mercado de trabalho. Essa afirmação torna-se ainda mais verdadeira à medida que parcela substancial das controvérsias acadêmicas e das recomendações de programas econômicos são travados primordialmente por pesquisadores e técnicos, que, quando não passam ao largo da dinâmica do mundo real e dos interesses sociais concretos, simplesmente desconhecem, no caso de pesquisadores do denominado "Primeiro Mundo", a formação social e até os estudos já realizados no âmbito dos países heterogêneos da parte do globo denominada, entre outros termos, de "em desenvolvimento", onde a informalidade parece ser um fenômeno mais marcante (Tabelas 9 e 10).

Tabela 9

Distribuição dos ocupados urbanos, segundo sua contribuição
a órgãos públicos de seguridade social,
nas regiões e no Brasil — 1985

BRASIL E REGIÕES	TOTAL DOS OCUPADOS (1 000 pessoas)	CONTRIBUINTES (%)	NÃO CONTRIBUINTES (%)
Brasil	46 587	64,06	35,94
Norte	1 712	51,28	47,72
Nordeste ...	9 757	46,06	53,94
Sudeste	24 498	70,75	29,25
Sul	7 238	70,13	29,87
Centro-Oeste	3 382	52,98	47,02

FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS (1985). Rio de Janeiro: IBGE.

Tabela 10

Coeficiente de diferenças entre rendimentos médios, segundo a posição na ocupação, em São Paulo e Salvador — maio/89

DISCRIMINAÇÃO	SÃO PAULO (A)	SALVADOR (B)	(A/B)
Total	1,00	1,00	1,67
Empregados			
Com registro	0,80	0,60	1,86
Sem registro	0,87	0,64	1,89
Conta-própria	...	...	...

FONTE: PESQUISA NACIONAL DE EMPREGO (1989). Rio de Janeiro: IBGE.

O setor informal é mais freqüentemente definido na literatura especializada por afirmações negativas — as atividades que não podem ser classificadas como tipicamente capitalistas, as ocupações não típicas, os empregados não registrados, os empregos residuais às firmas com mais de cinco ou de 10 empregados; os trabalhadores que auferem rendimentos abaixo de um determinado nível salarial, etc. Essa interpretação conduz a recortes heterogêneos de contingentes populacionais e de conjuntos de atividades econômicas que, na maioria das vezes, impedem elaborações teóricas sobre as determinações do nível do emprego e da renda. E, o que é pior, pode induzir à formulação de propostas de políticas econômicas que, ao invés de atingirem o alvo proposto, acabam por alcançar uma outra meta qualquer. Enfocar o setor informal a partir do conceito de pequena produção mercantil e da abordagem intersticial e subordinada, que crescentemente ganha adeptos na literatura especializada, permite superar parte das restrições mencionadas.

Com base nesse suporte teórico, é possível desenvolver racionalizações teóricas sobre, dentre outras, as proposições: o espaço econômico informal é essencialmente heterogêneo e não comporta obrigatoriamente o livre ingresso; apresenta uma composição específica em virtude da configuração e do ritmo da produção capitalista, numa dimensão espaço-temporal específica, embora nas regiões economicamente mais atrasadas, além de ter maior importância, possa ocupar um maior número de atividades manufatureiras; apresenta um comportamento principalmente pró-cíclico; permite o funcionamento de um número expressivo de atividades e trabalhadores à margem das diferentes regulamentações do Estado; e é um espaço permanente e compatível com um mercado de trabalho em equilíbrio.

Adicionalmente, evidências empíricas sobre o Brasil indicam que essas atividades têm forte importância tanto no preenchimento de diversos e importantes ramos da atividade econômica como na geração de ocupações. Proporcionam, no entanto, baixos níveis de rendimento médio, em virtude da estabilidade nos níveis de concentração políticos, econômicos (riqueza, capital humano, tecnologia, etc.) e de mecanismos praticamente institucionalizados (transferências concentradoras de renda, corporativismos, privatização do público, etc.) de difícil, mas não impossível, remoção na sociedade brasileira.

Bibliografia

- BROMLEY, R. (1979). **The urban informal sector: critical perspectives on employment and housing**. Oxford.
- CACCIAMALI, M. C. (1980). Algumas considerações metodológicas para pesquisa de emprego e renda; apreensão do mercado de trabalho em espaços urbanos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 8., Nova Friburgo. **Anais...**Nova Friburgo: ANPEC.
- CACCIAMALI, M. C. (1982). **Setor informal e formas de participação na produção**. São Paulo: FEA/FINEP. (Tese em Economia; FEA, mimeo).
- CACCIAMALI, M. C. (1983). **Setor informal e formas de participação na produção**. São Paulo: USP/ Instituto de Pesquisas Econômicas.
- CACCIAMALI, M. C. (1989). A expansão do setor informal e do mercado de trabalho não regulamentado no Brasil. **Estudos Econômicos**, São Paulo: USP/FEA, v.19.
- CACCIAMALI, M. C. (1991). **Em busca da re-criação do macro regulador do mercado de trabalho**. Genebra: International Institute of Labour Studies. (Research Serie, no prelo).
- CACCIAMALI, M. C. (1991a). As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J. M., GIAMBIAGI, F., org. **Distribuição de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- CACCIAMALI, M. C., FERNADES, R., (1992). **Origem e diferenciais de salários entre os setores regulamentado e não regulamentado do mercado de trabalho**. São Paulo. (Seminário Instituto de Pesquisas Econômicas/USP, 20/22 de outubro de 1992).
- CAVALCANTI, C., DUARTE, R. (1980). **O setor informal em Salvador: dimensões, natureza e significação**. Recife: SUDENE/FUNDAJ.
- CUNHA, P. V. (1979). A organização dos mercados de trabalho: três conceitos alternativos. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo: FGV, v.19, n.1.
- DE SOTO, H. (1986). **El otro sendero: la revolución informal**. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- ESTUDOS ECONÔMICOS (1989). São Paulo: USP/FEA, v.19,. (Número especial: setor informal).
- GERRY, C. (1974). **Petty producers and the urban economy: the case of Dakar**. Genebra: World Employment Program. (Research Working Paper, 2/19, mimeo).
- HUGON, P. et al. (1977). **La petite production marchande e l'emploi dans le secteur Informal: le cas africain**. Paris: IEDES.
- KOVARICK, L. (1977). **Capitalismo e marginalidade na America Latina**. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- LUBELL, H. (1991). **The informal sector in the 1980s e 1990s**. Paris: OECD.
- MAZUMDAR, D. (1976). The urban informal sector. **World Development**, Washington: The World Bank, v.4, n.8.

- MOSER, C. O. N. (1978).** Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development. **World Development**, Washington: The World Bank, v.6, n.9/10.
- NUNURA, J. (1992).** **Ajustamento e informalidade no mercado de trabalho peruano: 1950-89.** São Paulo: USP/FEA. (Tese de doutorado).
- OIT(1972).** **Employment, Incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya.** Genebra.
- SETHURAMAN, S. V. (1981).** **The urban informal sector in developing countries: employment, poverty and environment.** Genebra: OIT.
- SOUTO, J. O., SANTOS, R. P. (1976).** **O biscateiro com uma categoria de trabalho: uma análise antropológica.** Brasília: IPEA/SIPE.
- SOUZA, P. R. C. (1980).** **A determinação da taxa de salários em economias atrasadas.** Campinas: UNICAMP/IFCH. (Tese de doutorado, mimeo).
- TOKMAN, V. (1990).** The informal sector in Latin America: 15 years later. In: **TURNHAM, D. et al., ed. The Informal sector revisited.** Paris: OECD.
- TURNHAM, D. et al., ed. (1990).** **The Informal sector revisited.** Paris: OECD.