

Informalidade: um Debate sobre seus Distintos Usos e Significados

Edmar Aparecido de Barra e Lopes

Introdução

Diversos estudos têm sido realizados sobre o setor informal.¹ No entanto, a percepção de especialistas é de que sua conceituação permanece pouco clara, como mostra Filgueiras, Druck e Amaral (2002 p. 164):

[...] o termo informalidade se constitui num dos mais polêmicos da literatura de Economia e Sociologia do Trabalho, comportando, historicamente, desde suas origens, inúmeros significados e distintos usos, a depender da compreensão teórica e dos distintos objetivos específicos de cada autor.

Para fazermos a revisão proposta acerca da literatura relativa ao tema, estabelecemos uma classificação com base no trabalho de Cartaya (1987), associada a um recente marco conceitual: a *neo-informalidade* ou *nova informalidade* (Pérez-Sainz, 1996). Assim, obtemos uma tipologia com cinco distintas frentes interpretativas.

A primeira se baseia no excedente da força de trabalho e remete principalmente aos ensinamentos da Prealc/OIT (Programa Regional do Emprego para América Latina e o Caribe, da Organização Internacional do Trabalho). A segunda enfatiza a subordinação da produção informal à produção capitalista, associada ao viés interpretativo da NEO-Prealc. A terceira, denominada neoliberal ou legalista, se refere às teses defendidas por De Soto (1987), que trata da extralegalidade das atividades informais. A quarta é representada por sistematizações de autores, autodenominados neomarxistas ou es-

truturalistas, como Portes, Castells e Benton (1989) e Portes e Schaufler (1993), acerca de novas formas de trabalho que buscam a flexibilização e que se associam à chamada “economia subterrânea”. A quinta e última vertente é representada por autores como Pérez-Sainz (1996), Filgueiras, Druck e Amaral, (2002), Baltar e Dedecca (1997), Broad (2000), Sassen (2000) e Tabak (2000), entre outros, e se distingue das demais por defender a tese de que as transformações após a década de 1980, particularmente nos países em desenvolvimento, têm respondido por uma nova e mais complexa heterogeneidade ocupacional da informalidade, chamada *nova informalidade*.

O Enfoque do Prealc/OIT: Excedente Estrutural de Mão-de-Obra

Trata-se, segundo Trejos (2002, p. 18), do “enfoque de mayor difusión operativa en la región es el desarrollado por el Prealc”.² É a versão latino-americana do marco conceitual apresentado no relatório do Quênia. Suas produções estão representadas, sobretudo, por autores como Tokman (1987a, 1987b, 1995, 1999), Mezzera (1987), Cartaya (1987) e Souza (1980).

O principal marco teórico desta vertente defende que o excedente estrutural da mão-de-obra tem sua origem em fatores de oferta e de demanda. No que concerne à oferta, o elevado crescimento demográfico seria responsável por um processo de migração de indivíduos das zonas rurais para as cidades, num contexto de

urbanização acelerada e modernização. Por outro lado, no que diz respeito à demanda, a industrialização por meio da substituição de importações, seria responsável: (a) pelo alto nível de concentração econômica (estruturas oligopólicas); (b) pela adoção de técnicas intensivas em capital (incapaz de absorver satisfatoriamente a crescente força de trabalho); e (c) pela criação de uma estrutura produtiva heterogênea.

De outro modo, o setor informal é, para esta primeira vertente interpretativa: (a) uma forma de desemprego para aqueles que não puderam conquistar empregos no setor formal; (b) estratégias de auto-emprego ou atividades econômicas de natureza tradicional; e (c) atividades econômicas marcadas pela baixa produtividade. Enfim, tratar-se-ia de um contingente de excluídos no setor moderno, fruto de uma economia dual na tradição dos trabalhos de Lewis (1963, pp. 333-74) e Harris-Todaro (1970). A lógica de funcionamento deste seria, assim, a sobrevivência (Tokman, 1999).

Nessa linha de análise, algumas das principais conseqüências da heterogeneidade da estrutura produtiva do setor informal são: (a) baixa dotação de capital; (b) reduzida relação capital/trabalho; (c) atuação em atividades com reduzidas ou nulas barreiras de entrada em termos de qualificação, destreza, capital e organização; (d) unidades produtivas de tipo familiar, com participação direta do proprietário; (e) escala de produção pequena (tanto em volume, quanto em venda e número de trabalhadores); (f) ampla presença de atividades unipessoais; (g) uso de capital obsoleto ou simples com débil divisão do trabalho; (h) inserção em mercados competitivos ou não-regulados, com precário acesso aos mecanismos de apoio do Estado; (i) baixa produtividade; e (j) reduzida capacidade de acumulação.³

No que concerne à *heterogeneidade* do setor informal, esta não deixa de ser também apontada nos trabalhos do Prealc. Para Tokman (1987b, p. 98),

[...] é óbvio que as franjas dos mercados oligopolizados não apresentam iguais oportunidades de acesso e nem os membros do excedente de mão-de-obra possuem as mesmas dotações de capital. Sendo assim, geram-se desigualdades dentro do setor informal que definem seu caráter heterogêneo.

De acordo com Pamplona (2000), o conceito Prealc do setor informal surge, pelo menos aparentemente, operacionalizado em Souza (1981, pp. 57-82).⁴ Nele, o autor buscou aprimorar a definição de informal, o que representou um dos marcos na literatura brasileira sobre o assunto e nas interpretações que se desdobraram a partir das análises iniciais do Prealc. Neste trabalho, o informal é definido a partir da sua organização da produção, da relação do trabalhador com seus meios de produção, como um conjunto de “organizações não tipicamente capitalista”.

Assim, segundo Souza (1981, p. 51):

Em primeiro lugar, podemos classificar nesse grupo as empresas onde o trabalho assalariado permanentemente não existe; trata-se dos trabalhadores autônomos que contam, ou não, com ajuda familiar. Em segundo lugar, temos as pequenas empresas onde, existindo o trabalho assalariado permanente, o proprietário dos meios de produção não está totalmente desvinculado das tarefas diretamente produtivas.

Souza (1981) constrói, a partir desta definição de “pequena produção urbana” ou setor informal, uma “tipologia das organizações não-capitalistas” para países atrasados, em especial, os latino-americanos.

A tipologia elaborada pelo autor é composta pelos seguintes grupos: (1) *formas de organizações mercantis simples sem assalariamento permanente*. Este grupo inclui as “empresas familiares” (compostas por pequenas “empresas” ou trabalhadores autônomos – excluídos os profis-

sionais liberais, concentrados fundamentalmente no pequeno comércio, na pequena indústria – padarias, confecções, serralharias etc. – nas oficinas mecânicas etc.); (2) os “*trabalhadores por conta própria subordinados*” (são autônomos, mas prestam serviço a uma única empresa ou capital, como, por exemplo, costureiras que trabalham no domicílio para determinada fábrica ou vendedores ambulantes de produtos de uma determinada empresa – caso dos sorveteiros); (3) os “*pequenos vendedores de serviços*”. O grupo formado por autônomos que não dispõe de bons equipamentos, não possui reserva de mercado e não está submetido a um só capital é composto pelos biscateiros, vendedores ambulantes, engraxates etc. Sobre os últimos, Cacciomali (1991, p. 127) explica que:

Não são empresas plenamente capitalistas porque seus proprietários estão envolvidos diretamente no processo produtivo e a taxa de lucro não é a variável chave de seu funcionamento e sim o rendimento total do seu dono. O rendimento total dos proprietários é a prioridade, o que muitas vezes significa impossibilidade de remunerar os assalariados conforme a legislação vigente.

Soma-se à tipologia um quarto grupo, os dos “*serviços domésticos*”. Nesta classificação, este é um caso especial, já que, formalmente, se está diante de assalariamento, mas a subordinação não é a um capital e sim a uma família – unidade não-econômica.

Essa tipologia demonstra uma grande heterogeneidade das situações dentro da ocupação “não tipicamente capitalista”, principalmente “quanto ao grau de facilidade de entrada e, por conseguinte, quanto à renda obtida”. De acordo com Souza (1981):

As “empresas familiares” e as “quase empresas capitalistas” dispõem de equipamentos e instalações, são mais eficientes e produtivas, e possuem acesso a mercados mais

protegidos da competição, o que proporciona renda média mais elevada (inclusive maior que assalariados do setor informal em ocupações afins) e estável. As outras categorias – pequenos vendedores de serviços, trabalhadores por conta própria subordinados e dos serviços domésticos –, por sinal a maior parte do setor informal, estão em atividades onde há facilidade de entrada, a renda média tende a ser baixa (inclusive mais baixa que a média dos salários das ocupações afins) e há instabilidade.

O Enfoque do NEO-Prealc: Subordinação da Produção Informal à Produção Capitalista

Outra reflexão importante desenvolvida pela vertente interpretativa da NEO-Prealc diz respeito à subordinação⁵ das formas não tipicamente capitalistas (setor informal) ao núcleo capitalista (setor formal). Gerry (1978, p. 1.150) sintetiza a interdependência entre os setores formal e informal e a posição subordinada deste último ao primeiro:

Os pequenos produtores têm vínculos com a grande indústria e comércio – muito mais no contexto de compras do que de vendas – bem como com diversas instituições do Estado. O mundo do pequeno produtor e do trabalhador ocasional interpenetra aquele das corporações multinacionais, de grande comércio, dos bancos e das agências internacionais. No entanto, como em todas as relações caracterizadas pelo binômio dominação/subordinação, não existe igualdade na extensão e natureza desta interpenetração. Cada pólo da relação se beneficia e depende do outro, mas de maneira diversa. A dependência é complexa e fortemente favorável à hegemonia capitalista.

Reforçando esta linha da abordagem, a da subordinação, Souza (1981, p. 59) esclarece:

Estas formas não capitalistas não são fruto da ausência de capitalismo, como imaginava

o dualismo, mas fruto de sua presença. A penetração capitalista nos mercados é inexorável e pode estar ligada ou não a maior eficiência econômica. Mas isto não significa que os espaços da pequena produção tendam a desaparecer com o processo de desenvolvimento capitalista, significa que a pequena produção não tem capacidade de gerar seu próprio espaço numa economia em que o capital é dominante [...]. O núcleo verdadeiramente capitalista de uma economia, no seu movimento de expansão, *cria, destrói e recria* os espaços econômicos nos quais atua a pequena produção não tipicamente capitalista.

Neste enfoque, explica Cacciamali (1983, p. 27), o setor informal, é considerado: (1) “como esfera da produção subordinada ao padrão e ao processo de desenvolvimento capitalista, logo, à expansão da produção capitalista (em) nível nacional e internacional”; (2) “sua subordinação se dá em vista dos movimentos da dinâmica capitalista fluírem ao toque das grandes firmas e grupos oligopolistas, que em países economicamente atrasados encontram-se vinculados ao capital estrangeiro, em geral, ratificados pelos modelos de desenvolvimentos fomentados pelo Estado”; (3) “a subordinação reporta-se tanto na ocupação dos espaços econômicos, no acesso às matérias-primas e equipamentos, na implantação da tecnologia, no acesso ao crédito, nas relações de trocas, nos vínculos mais concretos de subcontratação”.

Uma análise importante ressaltada pela autora, no que concerne a abordagem subordinada, está no fato de que:

Esta conceituação teórica implica visualização do setor informal como forma dinâmica de produção, que não se atém à produção de mercadorias e serviços de má qualidade, não visa atender somente mercadorias de baixa renda e nem a utilização de técnicas tradicionais. É neste sentido que este setor se desenvolve e se moderniza continuamente no seio da produção capitalista. Há introdução de tecnologias nessas atividades

que, às vezes, existem em função de nova tecnologia. Também nesta interpretação, a discussão volta-se para a tendência à involução que determinadas atividades informais, num determinado momento, apresentam, em razão das desvantagens inerentes, quando comparadas ao setor formal e os vínculos de subordinação que lhes emperram a extensão e o crescimento (*idem, ibidem*).

Cacciamali dá continuidade às interpretações de Souza (1981, p. 142), elaborando o que ela chama de abordagem intersticial e subordinada do setor informal. Assim, a produção informal é entendida por Cacciamali (*idem, ibidem*) como

Conjunto de formas de organização da produção que não se baseia, para seu funcionamento, no trabalho assalariado. Ela ocupa os espaços econômicos intersticiais, não ocupados pelas formas de organização da produção capitalista, que estão, potencial e efetivamente, a sofrer contínuos deslocamentos pela ação dessas últimas.

Pamplona (2000) ressalta que: “um outro aspecto importante da análise da autora é a afirmação de que as atividades informais não estariam obrigatoriamente associadas a baixos níveis de renda e a trabalhadores excluídos do setor formal”. Trata-se de uma crítica da autora à definição de informal de Mezzera,⁶ um dos principais representantes do enfoque do Prealc. Assim, Cacciamali (1989, p. 28) defende:

As atividades informais estariam mais vinculadas a “estratégias de sobrevivência” e de “ascensão social” de uma parte da população com características específicas; ou seja, por um lado, trabalhadores que não têm qualificação, educação ou hábitos de trabalho apropriados às demandas do setor tipicamente capitalista; por outro lado, trabalhadores que não têm oportunidades ou não querem submeter-se às condições e os salários oferecidos pelo setor formal.

Para encerrar esta primeira parte da revisão da literatura sobre o setor informal, sem com isso pretendermos ter exposto a grande diversidade de matizes interpretativos representados pelo Prealc, lembramos a contribuição de Rakowski (1994, p. 503). O autor enfatiza a natureza heterogênea do informal e identifica três grupos de pessoas participando do informal. O primeiro, aqueles permanentemente pobres (capital técnico e humano inexistente ou praticamente inexistente), que usam o informal como estratégia de sobrevivência; o segundo, aqueles desempregados “conjunturais” (por ajustes conjunturais ou estruturais); e um terceiro grupo menor, formado de empreendedores (donos de micro e pequenas empresas) com potencial para crescer.

O Enfoque Marxista: Crítica à Noção Dualista da Marginalidade Urbana

Outra grande linha de abordagem do setor informal é a de matriz teórica marxista. Trata-se de destacados estudos clássicos de Sociologia e Economia brasileiras. Seus principais nomes são: Kowarick (1977), Singer (1979), Prandi (1977) e Oliveira (1981, 1988).

Algumas características que aproximam este grupo de autores são: (1) crítica à noção dualista da marginalidade urbana; (2) análise do excedente de mão-de-obra como “modalidades produtivas arcaicas”, “novas formas tradicionais na divisão social do trabalho”, “setor autônomo”, categoria dos “por conta própria”, “atividades não tipicamente capitalistas no interior do capitalismo”; (3) destaque para o caráter funcional do setor informal⁷ para o capital.

Nesse sentido, Oliveira (1981) defende que o setor informal é criado pela expansão capitalista, pela industrialização, em lugar de ser “resquício pré-industrial”. Insiste no fato de que o setor informal deve ser visto como um “conjunto não homogêneo” de “atividades não capitalistas” dentro do setor capitalista, que também constituiria a fronteira para a transformação em

novas atividades capitalistas”. O conceito de “informal” formulado por Oliveira é representativo do modo de pensar dos demais autores dessa linha de abordagem.

É importante frisar também que, em Oliveira (1988),⁸ o termo informal é criticamente substituído por “flanco aberto”, “largo exército de reserva”, “conjunto de trabalhadores-desempregados”.

Outra contribuição fundamental de Oliveira (pp. 85-95) para o debate reside em sua preocupação quanto à “questão da identidade dos autônomos”, ou seja, a sua definição dentro da estrutura social. Oliveira, baseado em dados empíricos de Prandi (1977), ressalta principalmente, o fato de que:

[...] 1) Os trabalhadores do informal estão colocados no último degrau do amplo proletariado, mas não são operários, pois, embora possuam meios de produção, estes não se mostram no produto, do que decorre que não é de capital que se trata; 2) a “externalidade do modo de produção capitalista” coloca tais trabalhadores numa posição social inferior;⁹ 3) o fato dos ditos informais enfrentarem problemas semelhantes àqueles colocados pela literatura clássica no que concerne ao *lumpen-proletariado*.

Prandi (*ibidem*, p. 31), grande expoente da abordagem marxista sobre o setor informal, destaca:

A identificação de seu caráter “subordinado e explorado” mas “secundário” e de certa forma tendendo ao definhamento. Assim, o trabalho autônomo, no nível formal e aparente, nem está subordinado ao capitalista nem às classes assalariadas, mas tem sua exploração determinada no todo dinâmico do modo capitalista de produção, que, por ser predominante, historicamente já colocou em plano secundário o trabalhador incapaz de gerar excedente, mesmo que ainda dele faça uso, na finalidade última de se realizar.

Figura não menos importante deste grupo é Paul Singer. Em trabalho publicado em 1979, o autor analisa o setor informal, designando-o de “setor autônomo”. Nesse sentido, define-o como sendo aquele que é composto por empreendimentos individuais cujo produto se destina ao mercado. O autor aponta como componentes predominantes desse setor: (a) explorações camponesas; (b) unidades do comércio de varejo; (c) unidades de prestação de serviço (bares, oficinas, táxis etc.); (d) artesãos e indústrias domésticas (costureiras, padarias etc.); (e) profissionais liberais; (f) *límpen* (prostitutas, mendigos, delinqüentes).

Singer estabelece como denominador comum dessas atividades, o “precário nível de produtividade” e o fato de só sobreviverem porque “sub-remuneram os fatores” (fatores de produção), “uma sobrevivência do passado” e que “tende a se reduzir com o desenvolvimento da economia”, que teria, na maior parte dos seus ocupados, uma “população de desempregados disfarçados”. Nesta classificação, o segmento de maior renda e qualificação dentro do setor autônomo seriam os profissionais liberais que tenderiam ao longo do tempo ao assalariamento.

Singer acredita também (análise que fez sentido nos anos 1970 e não faz mais hoje) que as “tendências à concentração vertical, que levam as indústrias a incorporar funções do terciário”, responderiam pela redução tendencial do “setor autônomo”, transformando-o em *locus* de pobreza. Segundo Lino (1992, p. 42), podemos concluir que:

A análise de Singer está entre aquelas que propuseram uma nova abordagem para o tema. O autor não só abre mão de utilizar o termo informal, mas também estuda o papel das atividades econômicas não tipicamente capitalistas, sob a ótica das relações sociais de produção. Neste sentido, “a oposição entre setores arcaicos e modernos da economia é substituída por uma nova visão onde o modo de produção capitalista penetra e subordina outros modos

de produção pré-existentes”. Sob esta perspectiva, o progresso e a miséria seriam decorrentes de um mesmo processo.

Já Kowarick (1977), apesar de suas aproximações com Singer, ao privilegiar as relações sociais de produção e ao reconhecer a existência de atividades econômicas não tipicamente capitalistas, nunca admitiu a existência de outros modos de produção convivendo com o capitalista, mesmo de forma subordinada a este último. Entretanto, Kowarick e Singer convergem ao reconhecerem que uma atividade para ser considerada tipicamente capitalista necessita apresentar todas as características que são próprias do movimento de reprodução do capital, tais como: a propriedade privada dos meios de produção, a não-participação direta do proprietário no processo de produção, o assalariamento da força de trabalho e a produção do excedente econômico, onde uma parcela obrigatoriamente deve ser destinada a acumulação através de sua incorporação como capital novo.

O Enfoque Neoliberal ou Institucional-legal: Atividades Econômicas Extralegais

De acordo com Trejos (2002, p. 19),

[...] este enfoque es popularizado durante la segunda mitad de los ochenta por el economista peruano Hernando De Soto (1986) a través de su análisis sobre las actividades económicas en torno a la vivienda, el comercio y los transportes en Lima.

Interpretando o caso peruano, esta abordagem coloca em relevo o papel positivo desempenhado pelo informal, desde que operando dentro de uma legalidade de Estado. Nesse sentido, De Soto (1987, p. 276), defende:

Supusimos que si el mundo informal era tan enorme como pensábamos, ese mundo

que trabaja a margen de la legalidad, entonces necesariamente tendría que haber un lugar, un punto de encuentro, con la legalidad. No era posible, por ejemplo, nos decíamos, que un 50 por ciento de la población peruana fuese informal.

O autor coloca em destaque a necessidade de uma economia de mercado como indispensável “ponto de encontro entre o setor informal e formal”. Assim, De Soto (1987, p. 283) afirma:

Nos dimos cuenta que crear una economía de mercado, no solamente era quitar los obstáculos que estaban en el camino del desarrollo, enormes obstáculos, sino que también era una cuestión de poner puentes donde había precipicios, y estos puentes eran buenos derechos de propiedad, buenos contratos, tribunales eficientes, buenas organizaciones empresariales, buen derecho extracontractual.

Ainda, segundo o autor, trata-se de: “Quitar todo lo que es la ley y reglamentos y llegar a una situación de libertad total para que el Perú pueda producir” (p. 279). De Soto estende sua análise aos demais países da América Latina, defendendo que a informalidade converteu um grande número de pessoas em empresários. O que garantiu aos indivíduos o direito de aproveitar oportunidades, de auferir mais eficiência a partir dos recursos disponíveis, incluindo o próprio trabalho.

De Soto argumenta que o Poder Executivo nos países de colonização hispânica sempre fez sombra sobre as clássicas atribuições do Poder Legislativo. Nesse sentido, planta a necessidade do reforço institucional do Poder Legislativo após concluir que:

Os principales interlocutores de los informales; aquellos que al final de cuentas los autorizaban, los ignoraban, o los perseguían. Las leyes y las instituciones legales afectan a los empresarios pobres en forma distinta a nosotros. [...] Suponemos que el resto de los lati-

noamericanos también, no se trataba de que hicieran las cosas ilegalmente porque tenían una vocación, sino porque la ley en sí era sumamente costosa para ellos (De Soto, 1987, p. 279).

Assim, fica clara sua defesa em relação à necessidade de mudanças das instituições legais para baratear os custos de produção e alavancar a prosperidade, visando uma economia de mercado moderna com base no empresário difuso.

De acordo com essa abordagem, denominada “legalista ou neoliberal”, o excesso da quantidade bem como a natureza das formas de regulação do Estado na economia (impostos, taxas, autorizações de funcionamento, regulação de salários, regulação de demissões) tende a estimular o crescimento da ilegalidade. De Soto julga que o setor informal seria uma resposta do mercado à desmedida regulação do Estado e a prova cabal da incapacidade do Estado de controlar a força competitiva do mercado.¹⁰

Trata-se de uma abordagem interpretativa, segundo muitos críticos, marcada por uma forte debilidade teórica e conceitual, pois De Soto toma a economia subterrânea como um conjunto de atividades econômicas não-registradas, não-declaradas ao Estado, extralegais, porém socialmente lícitas. Esse conceito, na forma como é empregado, desconsidera fatores de natureza tecnológica, bem como tamanho de unidades produtivas e interações com os mercados. Tal debilidade teórica é mais detalhadamente colocada pela crítica desenvolvida por Tokman (1987a, p. 529; 1987b, p. 99) quando ele ataca principalmente a noção de informal como economia subterrânea, extralegal ou ilegal. Segundo este autor:

O não-cumprimento das normas é, sem dúvida, resultado de funcionar informalmente e não uma causa. Assim, nem todos que não respeitam as normas podem ser considerados informais. Não seria correto considerar uma grande empresa moderna que não paga

corretamente seus tributos e nem cumpre a legislação trabalhista como unidade produtiva informal. A característica principal da atividade informal é sua incapacidade real de cumprir as normas vigentes, ainda que tivesse vontade de fazê-lo. Ela não geraria excedente suficiente para isso e o cumprimento da legislação colocaria em risco a sua sobrevivência (1987b, p. 99).¹¹

No mesmo sentido, Cacciamali (1991, p. 131) afirma que:

A economia informal (diferenciada a partir da “forma de organização da produção”) e a economia subterrânea (diferenciada a partir da “ilegalidade”) representam dois fenômenos diversos e suas denominações devem permanecer separadas. Economia informal é um conjunto de atividades que operam com base no trabalho do proprietário dos meios de produção com a ajuda da família e/ou de alguns auxiliares e economia subterrânea é um conjunto de atividades socialmente aceitas, mas ilegais.

Ao destacar a idéia de que cada indivíduo do setor informal pode se tornar um empresário emergente, principalmente a partir da consolidação progressiva de um modelo de democracia representativa burguesa e de uma economia de livre mercado, De Soto (1987) transfere à “iniciativa privada de origem popular” a responsabilidade de administrar com “relativa eficiência” seus negócios, ainda que em condições adversas, criadas, sobretudo, pela regulação estatal.¹² Enfim, o enfoque legalista ou neoliberal argumenta contra a intervenção estatal na economia e vê no informal a chave para a democracia e a prosperidade geral. Trata-se de uma interpretação do informal muito influente entre Organizações Não-governamentais (ONGs), em particular naquelas mais afinadas com o neoliberalismo econômico.

Para sermos mais precisos, podemos afirmar que há duas tendências, nem sempre

distintas, da abordagem liberal ou legalista sobre o informal. A primeira é a visão positiva e antiestatal de De Soto (1987) sobre a informalidade, visão esta representativa de um subgrupo da abordagem neoliberal, caracterizado por uma coloração política mais conservadora. Característica esta que salta aos olhos quando o autor defende a informalidade como alternativa para promover o desenvolvimento socioeconômico.

Nesta mesma linha, podemos lembrar a posição de Yamada (1996). Para ele, o setor informal urbano, especialmente o auto-emprego informal, é uma espécie de “berçário” que vai permitir o treinamento e a seleção de “futuros empreendedores de grande escala”. Outro autor representativo desse subgrupo é Coutrot (1991, p. 170), que vê na informalidade:

[...] um novo padrão de relações sociais, oriundo das peculiaridades de cada comunidade histórica, nacional ou regional, e mais respeitosa das tradições e das culturas locais do que o fordismo imposto de fora. Segundo essa abordagem, o fim do fordismo e da produção em massa representaria a revanche do indivíduo, do consumidor, das microcomunidades, sobre as instituições alienantes, o Estado burocrático, as multinacionais ou os sindicatos.

A segunda tendência é aquela representada por um subgrupo com coloração política mais progressista e com visão de esquerda “mais autogestionária”, “mais anarquista”, explica Pamplona (2000). Aqui o crescimento da informalidade tende a ser visto como uma resposta da sociedade a um mercado excludente diante de um Estado autoritário, burocrático e incapaz. Pamplona lembra, ainda, que o Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (Ibase, 1997, p. 13), ao pesquisar empreendedores e empreendimentos informais no Rio de Janeiro, argumenta claramente em defesa de uma visão de informal que:

Recobre uma ampla e heterogênea gama de atividades; dentre estas, destacam-se iniciativas que devem ser compreendidas como práticas econômicas legítimas, desenvolvidas pela população – apesar e independente do Estado – como afirmação cidadã do direito à vida e ao trabalho. Estes empreendimentos devem ser compreendidos em sua dupla dimensão: 1. como estratégia de sobrevivência para setores da população excluídos do mercado formal de trabalho; 2. como experiências criativas e inovadoras, laboratório para novas formas de geração de trabalho e renda, berço de lideranças e empreendedores.

Trata-se de um subgrupo que tem muitos representantes entre ONGs ligadas aos movimentos sociais e ao trabalho pastoral das igrejas, tendo crescido de forma mais intensa nos países em desenvolvimento a partir da década de 1980. Sua atuação é também fortemente caracterizada pelo desenvolvimento de programas de estímulo aos micronegócios (negócios informais). Este segundo subgrupo dos legalistas ou neoliberais defende a promoção de empreendimentos informais como forma de distribuição da renda e base para uma “democracia econômica”.

O Enfoque Neomarxista ou Estruturalista: Mercado de Trabalho Não-Regulado ou Economia Subterrânea

Também autodenominados estruturalistas, autores como Alejandro Portes, Manuel Castells e Bryan Roberts focalizam particularmente a estrutura das relações entre atividades reguladas e não-reguladas pelo Estado.¹³ Essas atividades não-reguladas, segundo esse enfoque, perseguem a redução dos custos pela via da exclusão dos direitos e benefícios e sua lógica de funcionamento é a descentralização.

Mas, afinal, o que é a economia informal para esses autores? Podemos dizer que, ao defenderem o fato de que economia informal é uma noção de sentido comum e de fronteiras

muito móveis, que não podem ser captadas por uma definição fruto de um debate prematuro e descolado de realidades históricas diversas e objetivos específicos de cada pesquisa, Castells e Portes (1995, pp. 233-67) tentam determinar o conceito de informal a partir do que ele não é. Assim, afirmam:

La economía informal no es un conjunto de actividades de sobrevivencia desempeñadas por gente desposeída ubicada en las márgenes de la sociedad. [...] La economía informal no es eufemismo de la pobreza¹⁴ (aunque la mayoría de los individuos involucrados en actividades de la economía informal son pobres, particularmente en el tercer mundo). [...] Los procesos económicos informales cortan transversalmente toda la estructura social. [...] existe evidencia sólida de la vinculación sistemática entre los sectores formal e informal. [...] La economía informal no es por tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un aspecto central: no está sujeto a la reglamentación de las instituciones de la sociedad (*idem, ibidem*, pp. 234-36).

Tais autores, a partir de pesquisas empíricas diversas e dando mais solidez a este conceito estrutural de informal, afirmam também que “cuanto más institucionaliza una sociedad sus actividades económicas de acuerdo a relaciones de poder colectivamente definidas, más actores individuales intentan escapar de esa lógica institucionalizada” (p. 236). Assim, reforçam a tese segundo a qual: “el sector informal crece, incluso en economías fuertemente institucionalizadas, a expensas de las relaciones de trabajo ya formalizadas” (Tanzi *apud* Tokman, 1987b, p. 102).

Ainda preocupados com uma melhor compreensão e definição do conceito de informal, Castells e Portes (p. 237) se esforçam em distinguir atividades informais de atividades criminais. Para esses autores, “las caracterizadas como ‘criminales’ se especializan en la producción de

bienes y servicios definida socialmente como ilícita”. Ressaltam também a necessidade de contextualizar historicamente o crescimento e o papel contemporâneo desempenhado pela informalidade no capitalismo. Desse modo, nos lembram de que:

[...] la expansión de actividades informales en un contexto ampliamente regulado da un nuevo significado histórico al proceso actual de crecimiento de la economía informal. [...] Pero es precisamente el desarrollo de talleres de ese tipo y de otras actividades no reguladas después de un largo periodo de control institucional o que permite que las viejas formas de producción se conviertan en formas nuevas (*Idem, ibidem*, p. 237).

O trabalho de conceituação também está marcado pela preocupação em tratar aspectos metodológicos do conceito de informal proposto. Assim, os autores chamam-nos a atenção para:

[...] 1) a necessidade de fugir da ilusão estatística – sobretudo para a América Latina – investindo em “una definición alternativa y más apropiada, basada en la fuerza de trabajo excluida de la cobertura de las prestaciones sociales”; 2) o cuidado em trabalhar com base de dados que tomam “trabajos ‘inventados’ em los intersticios de la economía moderna como típico reflejo del empleo de los países más pobres”; 3) uma posição mais crítica em relação a clássica idéia segundo a qual, “entre países del tercer mundo, donde el sector informal es grande y países avanzados, donde casi há desaparecido”; 4) maior esforço visando “superar las limitaciones del enfoque macroeconómico por su baja visibilidad (*Idem, ibidem*, pp. 245-7).¹⁵

Tal esforço de fundamentação do conceito procura colocar em primeiro plano também a necessidade de não tomar o crescimento do setor informal como mera e homogênea reação ao processo de reestruturação produtiva de base

neoliberal da década dos 1970. Isso seria demasiado genérico. Assim, Castells e Portes (1995) ressaltam a necessidade de combinar a percepção relativa às mudanças estruturais das últimas décadas com: (1) os contextos históricos específicos das lutas sociais¹⁶ dos países, regiões e locais distintamente considerados (pp. 251-4); (2) as relações sistemáticas com a economia formal,¹⁷ já que “el sector informal es um componente integral de las economías nacionales, más que um apéndice marginal a ellas” (p. 255); (3) o fato de que “los trabajadores de la economía informal tienden a poseer características muy específicas que pueden subsumirse en el rótulo general de trabajo degradado”, ressaltam, pois, a necessidade de caracterizar os limites da vulnerabilidade que historicamente são sempre específicos (p. 256); (4) a constatação empírica de que “el sector informal como um todo tiende a desarrollarse bajo los auspicios de la tolerancia del gobierno”.¹⁸

Ainda na mesma linha do intento de conceituação do informal, Castells e Portes procuram elencar as múltiplas faces e efeitos desse fenômeno: (1) emergência de um modelo descentralizado de organização econômica; (2) a relação entre informalidade e produtividade; (3) as articulações entre informalização e heterogeneidade do trabalho; e (4) a identificação dos limites móveis da informalidade. Partimos para esclarecer brevemente cada um desses itens.

Em primeiro lugar, os autores ressaltam que a informalização contribui para a emergência de um modelo descentralizado de organização econômica (p. 261). Assim, explicam que:

Redes de actividades económicas, redes de firmas y haces coordinados de trabajadores, parecen incluir un modelo emergente de producción y distribución exitosas. [...] hay una tendencia en la economía informal a descansar predominantemente en redes, y su conexión con la economía formal mediante la subcontratación también está basada en redes.

Em segundo lugar (p. 262), tratam da relação entre informalidade e produtividade, argumentando que o melhor efeito conhecido do processo de informalização é a redução substancial dos custos trabalhistas.

Destacam outro efeito contraditório da economia informal sobre a produtividade. Nesse sentido, uma parte importante do setor informal é composta de atividades de serviços, particularmente as relacionadas com serviços de consumo e os de baixa produtividade. Por outro lado, há evidências de que a produtividade do capital pode ser mais alta no setor informal. A razão para isso seria a redução dramática dos custos institucionais diante da estrutura burocrática das organizações em grande escala e a conseqüente concentração da maior parte do capital em inversão diretamente produtiva. Ao baixar o custo da força de trabalho e reduzir as restrições estatais à livre contratação, a economia informal contribui diretamente para a rentabilidade do capital.

Em terceiro lugar, os autores não descuidam de jogar luz sobre as relações entre informalização e heterogeneidade das situações de trabalho. Castells e Portes (pp. 264-5) fazem referência à existência de um proletariado industrial e de serviços que está desaparecendo como a condição social normativa da força de trabalho. Situação reforçada, em termos gerais, pelas características dos trabalhadores que tendem a mergulhar na economia informal: mulheres, imigrantes, minorias étnicas e jovens, bem como alguns agrupamentos sociais que diferem marcadamente dos que se associam com setores estáveis de classe.¹⁹

Em virtude desse processo, os autores concluem, entre outras coisas, que:

Las clases, viejas y nuevas, pueden llegar a ser definidas más por sus luchas que por su estructura, y los actores colectivos apelarán a sus proyectos y visiones sociales, más que a una posición compartida en el proceso de trabajo. Cuanto más se desarrolle la econo-

mía informal, la economía y la sociedad devienen en mayor medida, en esferas relativamente autónomas de acción social (Castells e Portes, 1995, p. 265).

Em quarto lugar, estes dois principais expoentes da discussão conceitual e metodológica neomarxista sobre o informal procuram trabalhar na identificação dos limites móveis da informalidade. Chamam também a atenção para o fato de que o esforço de conceituação crítica da informalidade, embora conhecendo a não-regulação estatal destas atividades como elemento central do conceito proposto, não pode fazer vistas grossas ao fato de que “los límites de la economía informal variarán sustancialmente en diferentes contextos y circunstancias históricas” (pp. 265-6).

Diante disso, nos perguntamos: será que se manterá a tendência de crescimento da informalidade em oposição ao que as teorias convencionais do desenvolvimento esperavam como padrão considerado secular da absorção formal da mão-de-obra? Os autores assinalam forças poderosas que devem ser consideradas no cenário de crescimento da mão de obra informal. Lembrem que, do lado técnico, há muitos processos de produção e distribuição que requerem inversões planejadas para o longo prazo e previsibilidade, que não podem ser deixadas à improvisação de organização *ad hoc* e ao recrutamento laboral ocasional.

Também atentam para obstáculos sociais fundamentais à generalização das relações informais. Citam como exemplo o caso de grupos sociais poderosos como os sindicatos e as burocracias oficiais. Ademais, ressaltam que novas gerações de trabalhadores estão dispostas a se mobilizarem para impor alguma forma de controle sobre a economia. E não deixam de evidenciar o fato de que o Estado mesmo pode ter de intervir contra a lógica corrente do capital carente de restrições. Por fim, esclarecem que as fronteiras móveis da economia informal serão determinadas: (1) pela dinâmica das lutas sociais e (2)

pelas negociações políticas próprias dos conflitos entre capital e trabalho, o que não significa que estão reduzidas a estas. Os autores prosseguem para concluir que:

Aunque el resultado de esta lucha es incierto, resulta claro que un regreso al modelo de producción industrial vertical, centralizado, al estilo de la línea de montaje, es poco probable en el mediano plazo. La crisis estructural de la década de los setenta persuadió a las corporaciones y a las agencias estatales que “negocios como siempre” ya no era una opción viable e que debían buscarse alternativas al modelo normativo vigente. La informalización es una de esas alternativas; otras incluyen la transferencia de plantas a áreas de salarios bajos y la reorganización experimental de la producción dentro de las plantas, dando a los trabajadores más autonomía (Castells e Portes, 1995, p. 266).

Trejos (2002, p. 21) explica que as características da abordagem neomarxista do informal permitiu a ela ultrapassar e separar-se das anteriores, principalmente da abordagem do Prealc e da neoliberal ou legalista. Nesse sentido, o autor assinala que a origem do setor informal está ligada ao excesso estrutural de mão-de-obra (Prealc), ou como De Soto o define, enfatizando suas relações com o Estado.

Entretanto, contrário à proposta do Prealc, explica que o setor não se define como um conjunto de atividades marginais excluídas da economia moderna, mas sim como uma parte integral destas. E, contrário à abordagem legalista-institucional de De Soto, esclarece que a informalidade não pode ser vista como a irrupção das forças verdadeiras do mercado, mas sim como parte do funcionamento normal do capitalismo. Por fim, contrariamente a essas duas perspectivas, afirma que a informalidade não se percebe como um fenômeno limitado às economias periféricas, uma vez que também está presente em economias desenvolvidas.

A partir de Trejos (2002), frisamos também que, para a abordagem neomarxista: (1) a informalidade era muito mais norma do que exceção durante o século XIX e início do XX nas economias industrializadas, marcadas por empresas pequenas e regulações escassas; (2) o excesso de mão-de-obra na América Latina, e seu uso irrestrito combinado com a crescente regulação da mesma (por imitação ou por populismo), têm estimulado empresas pequenas a fugirem das formas de regulação estatais, além de praticarem mais e mais a subcontratação de produtos e serviços de empresas não-reguladas.

Sem deixar de reconhecer a riqueza analítica dos autores neomarxistas com os quais trabalhamos, vale ressaltar, como o fazem Cartaya (1987) e Tokman (1987), a necessidade de não transferirmos “acriticamente” tal enfoque para o contexto latino-americano. É nesse sentido que Tokman (1987, p. 100) esclarece: “En esencia, lo informal se define no sólo por la organización de la producción a nivel (microeconómico), sino también por el contexto estructural en que se presenta”.

O Enfoque da Nova Informalidade: uma Nova e mais Complexa Heterogeneidade Ocupacional

Esta nova abordagem do informal está marcada por um contexto histórico específico, que se caracteriza pela evolução da economia mundial juntamente com as reformas econômicas generalizadas que ocorreram na América Latina, particularmente no decênio dos noventa. A introdução desses elementos transformaram as características do setor informal e, em consequência, a demanda por reelaborações conceituais.

Alguns autores têm contribuído para essa abordagem (aqui lembramos alguns, embora não ignoremos outras contribuições). Em especial, o economista e sociólogo espanhol Juan Pablo Pérez-Sainz (1996, 1999), uma das

principais lideranças no esforço de reconceitualização do tema, agora denominado “neo-informalidade”.

Para ele, as transformações ocorridas no interior da informalidade (nos seus processos de geração, dinâmica e articulação) obrigam-nos a repensar a heterogeneidade do setor. São elas:

[...] 1) os saltos tecnológicos em curso que têm contribuído fortemente para tornar difusa a relação entre tamanho do estabelecimento e tecnologia, relação que se sustentava no modelo fordista baseado nas economias de escala para produção em massa. Assim, manter a assimilação entre produção em pequena escala e informalidade é cada vez mais problemático; 2) a emergência de um setor de bens móveis com técnicas não necessariamente intensivas de capital, mas sim com menores graus de proteção de sua força de trabalho somada à tendência à desregulação nas relações trabalhistas gera dificuldades em manter uma equiparação entre não regulação e informalidade; 3) Este processo, promoveria também a expansão de formas de produção subordinada ou deslocalização produtiva que não persegue só a redução de custos salariais como no passado, mas sim também o aumento da flexibilidade laboral. Esta produção não se remete necessariamente a unidades de escala reduzida de produção, colocando também a necessidade de considerá-la no âmbito informal de unidades produtivas de maior tamanho (Trejos, 2002, p. 22).

Fundamentados em Sassen (2000), Broad (2000) e Tabak (2000), os autores dessa linha reforçam, por conseguinte, o conceito de “nova informalidade” de Pérez-Sainz (1996; 1999) como processo que incorpora novos contingentes de trabalhadores antes no mercado formal e protegido. Juntam-se aos trabalhadores do “velho informal” autônomos de todos os tipos e atividades. Em comum, agora, a falta da perspectiva de inserção na formalidade, antes vista como o futuro desejado. Enfim, muda a

perspectiva, a informalidade deixa de representar algo transitório, para constituir-se em definitivo.²⁰

Uma melhor compreensão dos processos que são qualificados nesta abordagem como responsáveis pela denominada “nova informalidade” (em nível internacional, regional e nacional), nos é oferecida por Cacciamali (1999, pp. 2.059-74).

No nível internacional, a autora destaca que o processo de globalização e reestruturação tem resultado em: (1) altas taxas de desemprego nos países centrais e periféricos; (2) aumento da precarização e do desemprego; (3) crescimento das atividades não-regulamentadas/ “economia subterrânea” e do trabalho por conta própria.²¹

No nível regional – da América Latina – ela aponta as seguintes características: (1) diminuição relativa do emprego industrial; (2) maior expansão do terciário; (3) ampliação do informal; (4) ampliação do emprego não-regulamentado; (5) crescimento das taxas de desemprego, atingindo taxas inéditas.

E, no nível nacional – no caso brasileiro –, Cacciamali relata que já no alvorecer dos anos 1980 temos o início do processo de desestruturação do mercado de trabalho, caracterizado pela precarização do emprego, crescimento do trabalho assalariado precário (clandestino, ilegal, não-registrado, por conta própria, sem contribuição previdenciária). Sublinhando que esses movimentos se reproduziram em condições históricas e conjunturais específicas, a autora conclui:

Na década de 1990, constatam-se as maiores taxas de crescimento do desemprego na história do país, uma grande expansão do setor terciário (micro e pequenas empresas). No período 1989-1998, o emprego industrial caiu em 8%; decresceu o emprego com carteira assinada em 12%; aumentou o emprego sem carteira em 7% e os por conta própria em 6%. No período 1989-1995, houve um acréscimo do número de desempregados de 16% em média a cada ano” (Cacciamali, 1999, p. 2.063).

O rápido apanhado dos movimentos que marcaram a relação capital-trabalho nos decênios de 1980 e 1990 nos permite maior entendimento do processo de reconfiguração da “velha informalidade”. Dois outros autores, Dedecca e Baltar (1997, p. 69) engrossam a fileira dessa nova abordagem sobre o setor informal, afirmando que:

Houve uma ampliação da informalidade, como conseqüência da transferência dos trabalhadores inseridos nas atividades formais (capitalistas ou legais) para atividades informais (não tipicamente capitalistas e/ou legais) – dando origem ao que se tem denominado de “nova informalidade” nos países periféricos, tal como a economia subterrânea ou não registrada nos países centrais, decorre do processo de reestruturação produtiva em curso desde os anos oitenta, nesses últimos, e a partir dos anos noventa nos primeiros.

Eles afirmam que, no Brasil, essa “nova informalidade” – que resulta do processo de reestruturação produtiva – tem se caracterizado por: (1) crescimento do número de autônomos que trabalham para empresas, isto é, uma informalidade que se articula com o processo produtivo desenvolvido nas atividades formais; (2) crescimento da entrada de novas pessoas na informalidade, detentoras de trajetórias profissionais constituídas nas atividades formais; (3) criação de novos produtos e de novas atividades econômicas, bem como a redefinição de outras anteriormente já existentes – mudanças refletidas na qualidade dos produtos e dos serviços oferecidos diretamente ao público em geral. E acrescentam que:

A “nova informalidade” se caracteriza pela presença de novos trabalhadores informais, em velhas e novas atividades, articuladas ou não com os processos produtivos formais, ou em atividades tradicionais da “velha informalidade” que são por eles redefinidas (*Idem, ibidem*).

É a partir dessa análise sobre as principais transformações que têm contribuído para transformar marcadamente o setor informal que Pérez-Sainz (1996; 1999) sugere o conceito de “nova informalidade”. Fundamentado nos principais marcos apresentados de seu trabalho de conceituação, esse autor identifica três tipos de atividades informais para melhor entendimento da *nova heterogeneidade do setor informal*.

A primeira corresponderia às atividades de subsistência, que aglutina as tradicionais atividades desse tipo alimentadas pelos “novos pobres” que surgem dos processos de redução do emprego estatal e do setor formal tradicional afetado pela abertura comercial. A segunda corresponderia às atividades subordinadas ao setor de bens móveis, ou seja, provisão de insumos ou para a subcontratação e reduzidas possibilidades de acumulação pelo tipo de subordinação dominante. O terceiro conjunto de atividades informais diz respeito ao setor dinâmico e com possibilidades de acumulação, isto é, ao conglomerado de microempresas que se situam entre a periferia urbana, onde o contexto sociocultural e o capital social desse entorno comunitário existente é básico em opções de expansão, conforme aborda Trejos (2002, p. 25).

Em recente artigo, Lima e Soares (2002, p. 167) sublinham que uma das grandes contribuições dos autores acima mencionados foi a de problematizar:

A questão da informalidade como processo de casualização do trabalho, através do trabalho *part-time*, temporário, por tarefa, trabalho industrial doméstico, todos em tese, da economia formal, mas nos quais os trabalhadores e suas famílias são forçados a misturar empregos no setor formal e informal, para atender às necessidades da família. Seria o retorno do ônus da reprodução da força de trabalho na própria família e o enfraquecimento da regulação sobre o mercado de trabalho.

Notas

- 1 Trata-se de um conceito que passou a ser usado recentemente. “A Hart (1970) se atribuye haber acuñado el término ‘sector informal urbano’ que popularizó la OIT a partir de su informe sobre Kenia (OIT, 1972) y que el desaparecido Programa Regional del Empleo para América Latina y Caribe de la OIT (Prealc) introdujo en la América Latina en el estudio sobre Paraguay (Prealc, 1973)” (Trejos, 2002, pp. 17-8).
- 2 O Prealc é um programa já extinto da OIT.
- 3 Ver *El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano* (Trejos, 2002, p. 19).
- 4 Ver também Souza (1980), que traz um resumo dos aspectos mais relevantes da discussão sobre o setor informal, sendo um dos trabalhos mais citados na literatura brasileira sobre o setor informal.
- 5 De acordo com Nunara Chully (1992, p. 213): “A subordinação não é vista aqui como exploração. O setor informal estaria subordinado, mas não necessariamente explorado pela produção capitalista. Há situações nas quais os informais simplesmente ocupam espaços deixados pelo capital, e há situações, como na subcontratação, nas quais o capital efetivamente extrai excedente.
- 6 “la mejor definición conceptual del sector (sector informal urbano) parece ser el conjunto de unidades productivas – incluyendo las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia – que son el refugio económico de quienes, al ser *excluidos* del sector moderno, capital y otros recursos complementarios al trabajo” (Mezzera, 1987, p. 106) (*grifo nosso*).
- 7 Ao garantir sua sobrevivência auto-empregando-se, o excedente de mão-de-obra estaria ao mesmo tempo garantindo a manutenção de um “exército industrial de reserva”, que deprimiria os salários e, ao impedir o desemprego (aberto) em massa, diminuiria os riscos de um conflito social, como uma espécie de “colchão amortecedor” das contradições do capitalismo. As ocupações “não-capitalistas” também forneceriam mercadorias mais baratas que, por sua vez, diminuiriam o custo de reprodução da força de trabalho. As atividades por conta própria poderiam ser realizadas de forma complementar ao assalariamento, de tal sorte que a renda por ela gerada garantisse a sobrevivência do trabalhador e de sua família mesmo que este recebesse um salário suficiente.
- 8 Oliveira acredita que a designação “setor informal” é pouco precisa e reflete a “linguagem asséptica da Organização Internacional do Trabalho”.
- 9 Para o autor, as conseqüências de uma ocupação no informal são as piores possíveis. “As pessoas ocupadas no informal têm rendimentos sempre abaixo daquelas com emprego formal”. “A distribuição de renda é diretamente afetada por essa grave dicotomia no mercado de força de trabalho”. Ressalta também, principalmente nas metrópoles, a falta de identidade social desses trabalhadores e a “ausência de meios institucionais para representar, reivindicar e obter” (Oliveira, 1988, p. 11).

- 10 Rakowski (1994, p. 505) destaca algumas diferenças fundamentais entre os enfoques do Prealc e dos neomarxistas com relação ao neoliberal. Enquanto os primeiros acreditam que a ação estatal pode ajudar a equalizar as diferenças de clivagem entre a composição social e econômica das economias formal e informal; os neoliberais, ou legalistas, argumentam que a clivagem não é estrutural, mas legal, burocrática, feita pelo Estado.
- 11 Tokman cita como exemplo o caso dos mercados “persas” de Santiago do Chile, onde a margem de comercialização é tão estreita que o pagamento do imposto agregado a faria desaparecer.
- 12 Contrariamente ao enfoque neoliberal de De Soto (1987), o enfoque do Prealc e o enfoque neomarxista defendem a necessidade de intervenção do Estado para alcançar o desenvolvimento, a democracia e corrigir os problemas gerados pela informalidade.
- 13 A investigação neomarxista ou estruturalista tem desenvolvido esforços visando refutar as críticas segundo as quais se trataria de mais uma abordagem dualista. Assim, a perspectiva estruturalista tem assinalado que concebe um mercado de trabalho segmentado e, ademais, uma série de inter-relações entre o setor formal e o informal. A vertente neomarxista nega igualmente a existência de um mercado de trabalho dual e sugere a existência de outro com diversos segmentos. Um dos elos seria o setor informal. Ver Carbajal (2006).
- 14 Castells e Portes (1995, p. 237) se preocupam em não confundir *informalidade* com *pobreza*. Demonstram que em muitos países (desenvolvidos ou em desenvolvimento), pesquisas têm detectado no setor informal um forte dinamismo econômico gerador de renda. Afirmam, pois, que a economia informal é uma forma específica de relação de produção, enquanto a pobreza é um atributo ligado ao processo de distribuição.
- 15 Atentam ainda para o fato de que: “las estimaciones económicas varían de manera considerable y plantean serias dudas acerca de su validez. [...] Para superar las limitaciones del enfoque macroeconómico, otros científicos sociales han comenzado a involucrarse en la investigación de terreno de primera mano” (Castells e Portes, 1995, p. 247).
- 16 Entretanto, eles ressaltam que: “la economía informal también evoluciona a lo largo de las fronteras de las luchas sociales, incorporando a quienes son demasiado débiles para defenderse a sí mismos, rechazando a los que resultan demasiado conflictivos y promoviendo a aquéllos con energía y recursos hacia un empresariado subordinado” (Castells e Portes, 1995, p. 256).
- 17 Os autores nos lembram de que “las redes especializadas formadas por las empresas no reguladas liberan a las firmas grandes de las restricciones impuestas por el control social y las formas institucionales. [...] La economía de la mayoría de los países tiende a funcionar en un sistema de dos niveles cuyos límites e interacciones adoptan una geometría variable de acuerdo al ritmo de la inquietud social y de las orientaciones políticas del gobierno. Estos dos niveles de la economía tienen poco que ver con la distinción tradicional entre ‘capital monopolista’ y ‘capital competitivo’, porque las grandes corporaciones también pueden involucrarse en una fiera competencia, y los pequeños negocios actúan a menudo en mercados cautivos, como extensión de las firmas grandes. [...] Este proceso equivale a la formación de redes descentralizadas de producción y distribución que desplazan rápidamente a las jerarquías más rígidas sobre las que reposaban las grandes corporaciones” (Castells e Portes, 1995, p. 255)

- 18 Castells e Portes (1995, p. 257) destacam que “los gobiernos toleran e incluso estimulan las actividades económicas informales como forma de resolver conflictos sociales potenciales o promover el patronazgo político. Ésta es la experiencia de la mayoría de las poblaciones precarias en las ciudades del tercer mundo. [...] La informalización no es un proceso que se desenvuelve siempre fuera de la mirada del Estado; es más bien la expresión de una nueva forma de control, caracterizada por la desvinculación de un gran sector de la clase obrera, a menudo con la aquiescencia del Estado. Para este, la pérdida de control formal sobre esas actividades se compensa en el corto plazo con el potencial de legitimación y de reactivación del crecimiento económico que ofrecen”.
- 19 Assim temos que: “Las comunidades de inmigrantes, por ejemplo, tienden a confinarse en mercados específicos, combinando a menudo funciones residenciales y laborales en un espacio segregado; las trabajadoras no calificadas tienden a desarrollar una cultura laboral particular, distinta de la de los sindicatos dominados por hombres; y con frecuencia, los jóvenes ingresan al mercado de trabajo informal con una ideología de autonomía individual respecto de las instituciones de la generación de su padres” (Castells e Portes, 1995, p. 265).
- 20 Lima e Soares (2002, p. 168) fazem uma inteligente e sugestiva análise a partir dessa discussão bibliográfica ao analisarem uma situação na qual a nova e a velha informalidade se entrelaçam de forma dinâmica e contraditória. Trata-se, segundo eles: “de uma pesquisa conduzida pelos mesmos relativa a um *cluster* do vestuário enclavado no interior de Pernambuco, formado pelas cidades de Caruaru, Santa Cruz do Capibaribe e Toritama, que, juntas, são responsáveis por 60% da produção do vestuário no estado. Analisam o modo como a informalidade marcou a formação do *cluster* e o modo como suas mudanças decorrem da progressiva integração da economia regional e nacional na chamada globalização. Analisam deste modo: 1) as mudanças que vêm ocorrendo; 2) seus impactos sobre as relações de trabalho; e 3) as especificidades que a ‘velha informalidade’ tem assumido neste novo contexto da globalização, marcado pela incorporação de regiões e países a uma economia internacionalizada e longe de qualquer homogeneização”.
- 21 “No caso dos EUA, os estudos têm constatado um rebaixamento do nível salarial e uma maior desigualdade dos salários, menores taxas de desemprego, porém um crescimento maior do emprego precário (parcial, tempo determinado, não registrado etc.). Na Europa, verificam-se maiores taxas de desemprego e menor desigualdade salarial, mas também cresce o emprego precário”. Ver Cacciamali (1999, pp. 2.059-74).

Bibliografia

- BALTAR, Paulo Eduardo Andrade; DEDECCA, Cláudio Salvador (1997), “Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90”. *Estudos Econômicos*, 27 (número especial): 65-84, São Paulo, IPE-USP.
- BROAD, D. “The periodic casualization of work: the informal economy: the informal economy, casual labor, and the *longue durée*”, in F. Tabak; M. Crichlow, *Informalization. Process and structure*. Baltimore/London: The Johns Hopkins University Press, 2000. pp. 23-46.
- CACCIAMALI, M. C. (1983), *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. Tese de doutorado. São Paulo, Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE-USP).

- _____. (1989), “Expansão do mercado de trabalho não regulamentado e setor informal”. *Estudos Econômicos*, 19 (número especial): 25-48, São Paulo, IPE.
- _____. (1991), “As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda”, in J. M. CAMARGO; F. GIAMBIAGI (orgs.), *Distribuição de renda no Brasil*, São Paulo, Paz e Terra.
- _____. (1999), “Globalização e processo de informalidade”, *Anais do Encontro Nacional de Economia – Anpec*, Belém, vol. 3, pp. 2.059-74.
- CARBAJAL, J. Javier Contreras (2006), *Enfoque crítico de las teorías del sector informal urbano en Latinoamérica*. Morella, Michoacán, México, Facultad de Economía “Vasco de Quiroga”. Universidad Michoacana de San Nicholas de Hidalgo. pp. 1-23. Disponível em: <http://www.economia.umich.mx/publicaciones/EconYSoc/ES13_06.htm>. Acesso em: 23 dez. 2006.
- CARTAYA, Vanessa F. (1987), “El confuso mundo del sector informal”. *Nueva Sociedad*, 90: 76-88, jul.-ago.
- CASTELLS, Manuel; PORTES, Alejandro (1995), “El mundo debajo: orígenes, dinámica y efectos de la economía informal”, in V. E. Tokman (comp.), *El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis*. México-Ciudad del México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, pp. 233-67.
- COUTROT, T. (1991), “Um balanço da Teoria da Dependência”. *Novos Estudos CEBRAP*, São Paulo, 29: 156-71, mar.
- DE SOTO, H. (1987), *Economía subterránea: una análise da realidade peruana*. Rio de Janeiro: Globo.
- FILGUEIRAS, L. A. M.; DRUCK, G.; AMARAL, M. F. (2002), “O conceito de informalidade: problema ou solução – um exercício de aplicação empírica dos conceitos”. *Caderno CRH* (Dossiê: trabalho, flexibilidade e precarização, coord. G. Druck), 37: 163-81, jul.-dez., Salvador, BA, UFBA.
- GERRY, C. (1978), “Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the self-employed”. *World Development*, 6, 9/10: 1147-1160, out.
- HARRIS, J.; TODARO, M. (1970), “Migration, unemployment and development: a two-sector analysis”. *American Economic Review*, 1, 60: 126-42, mar.
- IBASE. Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas. (1997), *Informalidade e cidadania: empreendimentos informais no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Ibase.
- KOWARICK, Lúcio (1977), *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- LEWIS, M. (1963), “El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo”, in A. N. Agawala; S. Singh (orgs.), *La economía del subdesarrollo*, Madrid, Tecnos.
- LIMA, Jacob C.; SOARES, Maria José B. (2002), “Trabalho flexível e o novo informal”. *Caderno CRH* (Dossiê: trabalho, flexibilidade e precarização, coord. G. Druck), 37: 163-81, jul.-dez., Salvador, BA, UFBA.
- LINO, H. (1992), *Economía informal: una discusión conceitual*. Dissertação de mestrado em Economia. São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

- MEZZERA, Jaime (1987), "Abundancia como efecto de la escasez: oferta y demanda en el mercado laboral urbano". *Nueva Sociedad*, 90: 106-17, jul.-ago.
- NUNARA CHULLY, J. B. (1982), *Ajustamento e informalidade no mercado de trabalho peruano: 1950-1989*. Tese de doutorado em Economia. São Paulo, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- OLIVEIRA, Francisco de. (1981), *A economia brasileira: crítica à razão dualista*. 4. ed. Petrópolis, RJ, Vozes.
- _____. (1987), *O elo perdido: classe e identidade de classe*. São Paulo, Brasiliense.
- _____. (1988), "O flanco aberto". *São Paulo em Perspectiva*, 2, 3: 10-12, jul./set.
- PAMPLONA, J. B. (2000), *Erguendo-se pelos próprios cabelos: auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil*. Tese de doutorado em Ciências Sociais. São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).
- PÉREZ-SAINZ, Juan P. (1996), *Neoinformalidad en Centroamérica*. San José, Costa Rica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso).
- _____. (1999), *Mejor cercanos que lejanos: globalización, autogeneración de empleo y territorialidad en Centroamérica*. San José, Costa Rica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso).
- PRANDI, José R. (1977), *O trabalhador por conta própria sob o capital*. São Paulo, Edições Símbolo.
- PORTES, A.; CASTELLS, M.; BENTON, L. A. (1989), *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- PORTES, A.; SCHAUFFLER, R. (1993), "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector". *Population and Development Review*, 19, 1: 33-60, mar.
- RAKOWSKI, Cathy A. (1994), "Convergence and divergence in the informal sector debate: a focus on Latin America, 1984-92". *World Development*, 22, 4: 501-16.
- SASSEN, Saskia (2000), "The demise of Pax Americana and the emergence of informalization as a systemic trend", in F. Tabak; M. Crichlow, *Informalization, process and structure*. Baltimore/ London: The Johns Hopkins University Press. pp. 91-118.
- SINGER, P. (1979), *Economia política do trabalho*. 2. ed. São Paulo, Hucitec.
- SOUZA, P. R. (1981), "Emprego e renda na 'pequena produção' urbana no Brasil". *Estudos Econômicos*, 1, 1: 57-82, mar.
- _____. (1980), *Emprego, salário e pobreza*. São Paulo, Hucitec.
- TABAK, Faruk (2000), "The rise and demise of Pax Americana and changing geography and structure of production", in F. Tabak; M. Crichlow, *Informalization. Process and structure*, Baltimore/ London, The Johns Hopkins University Press. pp. 119-35.
- TABAK, Faruk; CRICHLLOW, Michaeline (2000), *Informalization. Process and structure*. Baltimore/ London, The Johns Hopkins University Press.
- TOKMAN, Victor E. (1987a), "El imperativo de actuar: el sector informal hoy". *Nueva Sociedad*, 90: 93-105, jul.-ago.

- _____. (1987b), “El sector informal: quince años después”. *El Trimestre Económico*, 215: 513-36, México, FCE, jul.-sept.
- _____. (1999), “La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas”, in J. Carpio; I. Novacovsky (comp.), *De igual a igual: el desafío del Estado ante los nuevos cambios sociales*, Buenos Aires, Argentina, Fondo de Cultura Económica, Siempre y Flacso.
- _____. (1995), *El sector informal en América Latina: dos décadas de análisis*. Ciudad del México, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- TREJOS, Juan Diego (2002), *El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano*. Costa Rica, OIT (Oficina para Centroamérica, Panamá y República Dominicana).
- YAMADA, Gustavo (1996), “Urban informal employment and self-employment in developing countries: theory and evidence”. *Economic Development and Cultural Change*, 44, 2: 289-314, Jan.

Artigo recebido em julho/2008

Aprovado em agosto/2008

Resumo

Informalidade: um Debate sobre seus Distintos Usos e Significados

Este artigo confronta as principais abordagens dos estudos a respeito do setor informal. Dividido em duas partes, analisa, na primeira, cinco vertentes tradicionais da informalidade: (1) baseada no excedente da força de trabalho e que se remete principalmente aos ensinamentos da Prealc/OIT; (2) que subordina a produção informal à produção capitalista, e se associa ao viés interpretativo da NEO-Prealc; (3) a de matriz teórica marxista, advinda de estudos clássicos de sociólogos e economistas brasileiros, como Kowarick, Singer, Prandi e Oliveira, que criticam a noção dualista da marginalidade urbana e referem-se ao excedente de mão-de-obra como “modalidades produtivas arcaicas” “novas formas tradicionais na divisão social do trabalho”, “setor autônomo”, categoria dos “por conta própria”, “atividades não tipicamente capitalistas no interior do capitalismo”; além de destacar o caráter funcional do setor informal para o capital; (4) aquela denominada neoliberal ou legalista, que trata da extralegalidade das atividades informais, conforme as teses de De Soto; e (5) a que é sistematizada por autores como Portes, Castells, Benton e Schaufli, autodenominados neo-marxistas ou estruturalistas, que associam o surgimento de novas formas de trabalho, que buscam a flexibilização, à chamada “economia subterrânea”. Na segunda parte, faz-se uma breve reflexão sobre a mais recente categoria interpretativa do setor informal: a “neo-informalidade” ou “nova informalidade”. Essa abordagem – defendida por autores como Pérez-Sainz, Druck e Filgueiras, Baltar e Dedecca, Broad, Sassen, e Tabak, entre outros – se distingue das demais por defender a tese de que as transformações estruturais pós-década de 1980, particularmente nos países em desenvolvimento, tornaram mais complexa e heterogênea a informalidade.

Palavras-chave: Informalidade; Trabalho.

Abstract

Informal Sector: a Conceptual Debate, a New Approach

The present article has as objective to display and to collate the main approaching about the informal sector present in the base of the majority of the studies about this in the last decades. In this way, the text is divided into two parts. At a first moment, five traditional approaches on informality are analyzed. The first one bases itself on the excess of the force-of-work and refers principally to the teachings of the Prealc/OIT. The second emphasizes the informal production's subordination to the capitalist production, associated to the interpretative point of view of the NEO-Prealc. The third relates to the theses defended by DeSoto (1986), its emphasis falling against the extra-legality of the informal activities; it is called Neoliberal or Legalist. The fourth is represented by systematizations of authors such as Portes, Castells, Benton (1989) and Portes y Schaufler (1993), characterized by the emphasis given to the sprouting of new forms of work that search the flexible way and its association to the so-called "subterranean economy". They are auto-nominated Neo-Marxists or "Structuralists." In a posterior moment, a brief reflection about a new and more recent interpretative category on the informal sector is developed: the so-called "neo-informality" or "new-informality." This approach distinguishes itself from the others for defending the thesis that the structural transformations after the 80s, particularly in developing countries, have been responding to a new and more complex occupational heterogeneity of the informality.

Keywords: Informality; Work.

Résumé

Secteur informel: un débat conceptuel, un nouvel abordage

Cet article confronte les principaux abordages à propos des études sur le secteur informel. Il est divisé en deux parties. La première analyse cinq volets traditionnels de l'informalité: (1) celui fondé sur l'excédent de la force de travail et qui remet principalement aux enseignements de la Prealc/OIT; (2) celui qui subordonne la production informelle à la production capitaliste, et s'associe au volet interprétatif de la NEO-Prealc; (3) celui, de matrice théorique marxiste, issu des études classiques de sociologues et d'économistes brésiliens, tels Kowarick, Singer, Prandi et Oliveira, qui critiquent la notion dualiste de la marginalité urbaine et se réfèrent à l'excédent de main d'œuvre comme des "modalités productives archaïques", des "nouvelles formes traditionnelles dans la division sociale du travail", le "secteur autonome", la catégorie des "à leur compte", les "activités qui ne sont pas typiquement capitalistes à l'intérieur du capitalisme"; outre le fait de souligner le caractère fonctionnel du secteur informel pour le capital; (4) celui dénommé néo-libéral ou légaliste, qui aborde l'extralégalité des activités informelles, suivant les thèses de De Soto; et (5) celui qui est systématisé par des auteurs comme Portes, Castells, Benton et Schaufler, qui se dénomment néo-marxistes ou structuralistes, associent l'apparition des nouvelles formes de travail et cherchent la flexibilisation à la dénommée "économie souterraine". La seconde partie présente une brève réflexion à propos de la plus récente catégorie interprétative du secteur informel: la "néo-informalité" ou la "nouvelle informalité". Cet abordage – défendu par des auteurs tels Pérez-Sainz, Druck et Filgueiras, Baltar et Dedecca, Broad,

Sassen, et Tabak, parmi d'autres – se distingue par le fait de défendre la thèse suivant laquelle les transformations structurelles de l'après 1980, particulièrement dans les pays en développement, ont rendu l'informalité plus complexe et hétérogène.

Mots-clés: Informalité; Travail.