

# O COMÉRCIO NAS RUAS E AS TEORIAS SOBRE A ECONOMIA INFORMAL BRASILEIRA

*Alexandre de Abreu Dallari Guerreiro \**

## Resumo

*Este artigo tem por objetivo apresentar considerações sobre algumas teorias elaboradas sobre o universo compreendido pela chamada Economia Informal, enfatizando as possibilidades dessas definições abrangerem ou não a atividade de comercializar nas ruas. Na Introdução, é feito um breve painel das alterações econômicas ocorridas em escala mundial e seus efeitos sobre a Economia Informal; depois, são apresentadas as referidas teorias e dados sobre ela; finalmente, apresentam-se considerações sobre todo o material.*

## Palavras-chave

*Economia Informal; comércio nas ruas, regulamentação legal, IBGE*

## 1. Um novo cenário para o emprego

A chamada *Economia Informal* tem sido assunto de grande interesse acadêmico e de destaque na imprensa. Reco-

---

\* Alexandre de Abreu Dallari Guerreiro é mestre em Serviço Social pela PUC-SP.

nhecida na atualidade como parte importante do universo econômico brasileiro, ela vem se destacando pelo aumento seguido no número de pessoas que hoje dela participam, resultado principalmente de mudanças econômicas em escala planetária. Representadas pela modernização produtiva e predominância do setor de serviços sobre a industrialização em nível mundial, a elas associaram-se as novas normas trabalhistas implantadas no país pela Constituição de 1988, para formar a base onde se assenta esta outra forma de economia.

As exigências externas e o aumento na regulação dos direitos empregatícios imposta pela revisão constitucional encontraram a maior parte da população brasileira trabalhadora despreparada para adequar-se rapidamente ao novo cenário. Os empregadores, ao defrontarem-se com mais encargos a assumir na admissão de funcionários, recorreram a uma gama variada de estratégias para confrontá-los, variando desde a terceirização de serviços até expedientes ilícitos, como o de descumprir a obrigatoriedade de registros legais. Àqueles que perderam seus empregos por causa das mudanças, restaram duas alternativas: buscar por uma melhor qualificação para tentar seu reingresso no mercado formal de trabalho, ou buscar opções de trabalho compatíveis com seu grau de formação. Porém, devido à crônica falta de atenção governamental a políticas educacionais e de formação de mão de obra qualificada, (quadro que começa a se reverter também pelas exigências econômicas mundiais), a grande maioria dos trabalhadores brasileiros se viu na contingência de recorrer a atividades que exigissem baixos níveis de escolaridade e/ou de preparação para exercê-las; várias delas fazem parte da Economia Informal, como o comércio de produtos e serviços nas ruas.

Tratada geralmente como *comércio ambulante* (denominação incorreta, já que a grande maioria dos comerciantes tem pontos fixos de venda), a atividade desperta interesse especial por muitos motivos. Pode ser pelo fato deste trabalho informal possuir, com toda certeza, a maior visibilidade de todos; ou pelo grande número de pessoas que hoje a ele se dedicam, fato facilmente comprovável em qualquer grande cidade brasileira. Ou, então, por localizar-se em uma zona que poderia ser chamada de intermediária entre a legalidade e a ilegalidade: ao se instalar no espaço público, mesmo que licenciados pelas autoridades responsáveis, na grande maioria dos casos, o que os comerciantes dispõem para compra são produtos cuja legalidade e origem são duvidosas. O interesse pode vir também da dubiedade que tal comércio provoca nos

habitantes da cidade: ao mesmo tempo que ele é visto como atividade que suja, obstrui e depreda o espaço público, é a ele que vários irão recorrer quando houver necessidade de comprar produto de preços mais baixos ou uso imediato (como baterias ou pilhas). E mais uma razão pode ser agregada às anteriores: pesquisa recentes, tais como a de André Souza (1998) apontam para um novo patamar da atividade de comercializar nas ruas: se anteriormente seus praticantes tinham em mente exercê-la enquanto aguardavam sua entrada ou reentrada no mercado formalizado, na atualidade já a compreendem como o seu emprego, com todas as implicações provenientes de tal entendimento.

Dentre as consequências dessa nova visão está a necessidade de se buscar qual seria o enquadramento do comércio ambulante, tanto no quadro teórico brasileiro sobre a economia informal, quanto no panorama econômico nacional. Como objetivo de tal percurso, incluir também os trabalhadores que a ele se dedicam nos planos e estratégias elaborados por governo e sociedade civil para atenuar efeitos negativos do novo cenário econômico. Dessa forma, com a intenção de colaborar neste processo, apresentamos a seguir esboços das principais teorias elaboradas para o tema *Economia Informal* no Brasil, dados coletados na primeira pesquisa de abrangência nacional sobre ela e, por fim, algumas considerações sobre todo o material.

## 2. Economia Informal Brasileira

### 2.1. Delimitações

Não há acordo sobre o significado da expressão *Economia Informal*, no sentido de se estabelecer quais seriam suas características exclusivas, e que tipo de atividade pode ser enquadrada neste universo.

A existência de atividades econômicas que estariam ou não inseridas no modo de produção capitalista, a capacidade de ocupação pela economia informal de espaços econômicos intermediários não preenchidos por organizações capitalistas maiores, ou ainda a presença obrigatória de vinculação pessoal (parentesco, amizade) entre os trabalhadores de um mesmo negócio para caracterizar a atividade econômica como informal são alguns aspectos discutidos por diversos autores.

A expressão *Economia Informal* foi utilizada pela primeira vez no relatório da Organização Internacional do Trabalho de 1972 em um

estudo sobre emprego e renda no Kenya: constatou-se naquele país a existência de ocupações participantes de sua estrutura produtiva que não eram organizadas com base no trabalho assalariado, e receberam tal denominação. Tratava-se de uma forma autônoma de ganhar a vida pela prestação de serviços através de relações diretas ou de comercialização de produtos. Seu significado foi sendo ampliado até passar a englobar um conjunto amplo de atividades econômicas caracterizadas de forma distinta, conforme o pensamento de cada autor que se detém sobre o tema.

Para entender a relação entre economia informal e formal, alguns lhe atribuíram o conceito de economia marginal. Nesse sentido, Lino<sup>1</sup> (1992:07) chega a afirmar que a *marginalidade* pode ser considerado o antecedente histórico da expressão *economia informal*. Cabe então uma breve digressão sobre a marginalidade na busca de validar ou não essa correlação conceitual.

Sua utilização para designar esta forma de atividade econômica tem raízes na formação de um outro conceito: o do *indivíduo marginal*. Este, por sua vez, formulado segundo teorias que consideravam aspectos de natureza psicológica superiores ao de natureza econômica, considerava como *marginal* o indivíduo sem a capacidade de se adaptar a nenhum sistema de valores, como define Park em sua “Teoria da Personalidade Marginal” (Kowarick apud Lino, 1992:08).

Outras perspectivas para explicar a existência do *marginal* e da *marginalidade* conduziram a linhas de análise diferentes, cujo foco se distancia do indivíduo para buscar as razões de sua presença na sociedade na observação de universos mais amplos. Sua existência ocorreria a partir de barreiras impostas por grupos sociais dominantes que impediriam a integração à sociedade de seus subordinados. Assim, a marginalidade seria definida a partir de uma situação de exclusão, independentemente da posição social ocupada pelo indivíduo (como no caso dos chamados “novos ricos”).

Outros trataram a marginalidade como sinônimo da *pobreza* enquanto criadora de um mundo à parte, geradora de indivíduos incapazes de se integrar ao resto da sociedade, mesmo se suas condições de vida fossem melhoradas. Nesta concepção, a alienação social era fator hereditário, assim explicada na “Teoria da Cultura da Pobreza” desenvolvida por Lewis.

Esta interrelação entre marginalidade e pobreza (ainda que desprezando a hereditariedade defendida por Lewis) apareceu também nas primeiras teorias elaboradas sobre a questão das favelas no Brasil. Consideradas como a verdadeira expressão da marginalidade brasileira por Oliven (apud Lino, 1992:13) pela localização periférica e utilização como moradia pela população mais pobre, transmitiriam a seus moradores a condição de marginais. Hoffmann chegou a afirmar que o termo *marginalidade* foi invenção latino-americana, criado para designar as condições de vida da população de baixa renda: a moradia em favelas, associada a outros indicadores sociais como más condições sanitárias, escassez de serviços urbanos e baixo nível de instrução, passaram a identificar os componentes dos grupos marginais.

A partir da utilização de indicadores sociais, o debate sobre a marginalidade foi conduzido para mais perto da esfera econômica, mas este direcionamento serviu, simultaneamente, para dificultar a determinação de suas verdadeiras causas. Ao seguir pelo caminho de defesa da idéia de subdesenvolvimento econômico como fator responsável pela baixa renda e conseqüente marginalidade, acreditava-se que somente com sua superação ela seria eliminada. De acordo com Lino (1992:16):

*Os defensores desta concepção teórica não percebiam que o conjunto desses processos, que eles atribuíam como típicos da marginalidade, não estavam alicerçados nas taxas de crescimento econômico e sim nas contradições que exprimem os interesses de uma sociedade capitalista, ou seja relacionados à extração de mais valia e, portanto, típicos de um sistema econômico baseado na exploração. Em outros termos, para esses autores, a solução para eliminar a marginalidade dependia mais das taxas de crescimento econômico do que de uma nova política econômica que tivesse como objetivo melhorar a distribuição de renda nacional.*

Uma das teorias baseadas na concepção de desenvolvimento econômico como “cura” da pobreza e marginalidade foi a teoria da funcionalidade ou teoria funcionalista. Ela defendia ser a marginalidade uma disfunção da estrutura econômica, representativa da presença de um pólo arcaico da economia em oposição a um pólo moderno, identificado com o processo de industrialização. Indivíduos que possuíssem pouca instrução, moradia precária, baixa remuneração e vida marcada pela anomia, seriam marginais por sua incapacidade de participarem da

estrutura social, fossem como mão de obra barata ou como consumidores. A marginalidade seria somente um foco de desequilíbrio, que impediria a sociedade de atingir sua tendência “natural” de desenvolvimento harmonioso.

De qualquer forma, a teoria funcionalista contribuiu para a superação definitiva das teorias partidárias de explicações psicológicas ou das que, baseadas em situações vividas, justificavam a marginalidade como atributo pessoal. Conforme Lino (1992:17):

*Não se trata mais de determinar quem são os marginais, e sim de responder porque alguns indivíduos exercem atividades marginais, ou seja atividades cuja lógica de reprodução se diferencia da lógica de reprodução do sistema econômico às quais estão subordinadas.*

No campo brasileiro de estudos sobre a Economia Informal, Kowarick<sup>1</sup> foi um dos primeiros autores a adotar este novo enfoque sobre a marginalidade. O autor procurou determinar quais tipos de atividades poderiam ser enquadradas como marginais, definidas como aquelas cuja *lógica de reprodução* não se organiza sob moldes tipicamente capitalistas<sup>2</sup> mas que se incluem no mesmo *modo de produção*. Relacionou três tipos de atividades: o artesanato e a indústria domiciliar; as atividades autônomas e as realizadas por trabalhadores intermitentes e desempregados crônicos.

Em oposição a este pensamento, Singer<sup>3</sup> defendeu a idéia da existência de *outros modos de produção* que conviveriam com aquelas atividades cuja *lógica de reprodução* e *modo de produção* são tipicamente capitalistas. Desses outros modos de produção fariam parte os produtores autônomos de mercadorias proprietários dos meios de produção, os produ-

---

1. KOWARICK, Lucio *Capitalismo e Marginalidade na América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975 apud LINO, op. cit. pp. 17.

2. Conforme Lino (1992), a expressão “atividades não tipicamente capitalistas” é utilizada para caracterizar uma gama variada e heterogênea de atividades econômicas que não possuem as características essenciais de reprodução do capital, cuja principal é a extração e expropriação do excedente gerado pela força de trabalho. O reconhecimento da existência dessas atividades não implica reconhecer dois modos de produção distintos, e sim que o capital, ao expandir-se, destrói e recria atividades que não possuem a mesma lógica de reprodução que a sua própria.

3. SINGER, Paul *Economia Política do Trabalho* São Paulo: Hucitec, 1977 apud LINO, op. cit. pp. 38.

tores domésticos (que realizariam sua produção no âmbito familiar com o objetivo de preencher necessidades internas da família) e os produtores estatais (que realizaram a produção de valores de uso para consumo coletivo — como educacionais, fiscais ou financeiras). Segundo sua teoria, o modo de produção capitalista terminaria por penetrar e subordinar estes outros modos, criando, recriando e destruindo-os, mas sem exterminá-los em definitivo. Todos estes processos ocorreriam dentro de um mesmo espaço econômico, formado volume total de sua produção de bens e serviços.

Porém, Souza<sup>4</sup> considerou que tal espaço não era uniforme: ele possuiria centro e periferia, onde estariam localizadas as atividades com lógica de reprodução diferente daquela do capital. A função das últimas seria a de absorver parcelas de mão-de-obra não alocada em organizações capitalistas. A extensão da periferia seria variável, dependente do ritmo de crescimento e desenvolvimento técnico de grandes corporações, impositoras dos coeficientes de mão-de-obra a ser aproveitada (quanto menores, maior a área periférica).

Souza dividiu as organizações não-capitalistas em dois grandes grupos: o das empresas de pequena produção mercantil, onde o assalariamento está permanentemente ausente (autônomos, empregadas domésticas, pequenos vendedores de serviços); e o grupo do que classificou como “quase-empresas capitalistas”, que apresentam traços capitalistas mas também uma dinâmica muito próxima de empresas familiares. As “quase-empresas” teriam uma variável chave para seu funcionamento, baseada não nas taxas de lucro, e sim no nível médio de rendimento total obtido pelo proprietário. Outras características suas seriam seu regime de assalariamento (com grande número de trabalhadores não-formalizados legalmente), e rendimento insuficiente para garantir o registro previdenciário de sua força de trabalho.

Uma abordagem muito semelhante à desenvolvida por Souza foi adotada por Cacciamali<sup>5</sup>. Esta também defendeu que a persistência do trabalho autônomo não significaria que este possuísse existência autônoma na parcela do espaço econômico que ocupasse: ela estaria sujeita

---

4. SOUZA, Paulo Renato *Emprego, Salário e Pobreza*. Campinas: Hucitec, 1980 apud LINO op. cit. pp. 46.

5. CACCIAMALI, M. Lucia. *Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção* São Paulo: Universidade de São Paulo/Instituto de Pesquisas Econômicas, 1983 apud LINO, Helio op. cit. pp. 53.

às penetrações e expansões das atividades capitalistas. Entretanto, esta autora se diferenciou por entender as atividades informais como o conjunto de formas de organização da produção que não se baseia em trabalho assalariado para funcionar, sem dividi-lo em grupos.

Ao invés de listar as características particulares de cada tipo de atividade informal, Cacciamali, baseada em sua própria definição para a expressão, mostrou somente as características gerais que definiriam a organização da produção informal:

- a posse dos meios de produção (ou do estoque de bens no caso do comércio) é do produtor, que participa diretamente na produção ou prestação de serviço. Ele pode utilizar o trabalho familiar ou de ajudantes, mas sem abandonar a participação direta;
- o dinheiro recebido pelo produtor é essencialmente utilizado para subsistência da família, pagamento de ajudantes ou manutenção dos meios de produção. Dificilmente a remuneração recebida serve para acumulação, já que a atividade é dependente das variações das formas de organização capitalista;
- existe vínculo pessoal, de parentesco ou amizade, entre os que trabalham na empresa, bem como ausência de total divisão parcelar do trabalho.

Cacciamali também criticou três tipos de afirmações que “*desde os anos oitenta entraram em voga*” (Lino, 1992:56) sobre a Economia Informal:

- 1) a economia informal teria o papel de grande receptáculo de excedente de mão-de-obra;
- 2) a persistência da economia informal se deveria à baixa remuneração de seus trabalhadores, atendendo assim à demanda dos mais pobres e/ou menos qualificados;
- 3) a economia informal se caracterizaria por um alto grau de competitividade.

Com relação à primeira afirmação, considerou que o chamado “excedente” sempre esteve presente nas várias fases da história econômica brasileira; portanto, não se trataria de “sobra”, e sim de presença contínua de população na Economia Informal. Sobre a segunda, Cacciamali lembrou que a maioria das atividades informais se orienta pelo nível de renda capaz de fornecer subsistência e não lucro, im-

possibilitando assim o investimento na melhoria na qualidade dos produtos ou serviços prestados. Não uma “demanda dos mais pobres”, mas o contrário: a pobreza provém da situação de baixa remuneração.

A terceira afirmação é rebatida pela autora recorrendo novamente às dificuldades para qualificação: não haveria competição tão acirrada em várias atividades da economia informal porque a falta de conhecimento impediria que a maior parte dos chamados “sobrantes” ingresasse nestas carreiras.

A primeira crítica de Cacciamali foi confirmada em parte pela pesquisa realizada sobre o setor informal nas décadas de 80 e 90 por Fuentes<sup>6</sup>. Utilizando os conceitos de Souza e Cacciamali para delimitar o setor informal da economia, a autora (Fuentes, 1997:370) considera que se este:

*(...) absorvesse os trabalhadores deslocados do setor formal, mantendo baixas as taxas de desemprego, deveríamos observar seu aumento crescente durante o período.*

*Entretanto, o que observou durante a década de 80 foi que o setor informal não apresentou um crescimento considerável.*

Já na década de 90 este cenário se alterou: o setor informal apresentou aumentos constantes, em paralelo ao aumento na taxa de desemprego.

A mudança, na opinião de Fuentes, pode vir a indicar como tendência a incapacidade do setor informal em absorver os desempregados do setor formal em virtude das características que o desemprego assume nas décadas de 90: não um desemprego cíclico, mas estrutural, devido a mudanças econômicas e produtivas.

A tendência de crescimento do setor informal parece se confirmar conforme os dados apresentados pelo IBGE em 1999. Eles mostraram um crescimento de mais de 100 mil pessoas aderindo ao trabalho informal como forma de sobrevivência no Estado de São Paulo. Segundo o instituto, o aumento no número de trabalhadores sem carteira e de autônomos vem ocorrendo de maneira generalizada no Brasil nos últi-

---

6. FUENTES, Maritzel R. Setor Informal e reestruturação produtiva: uma alternativa de emprego nos anos 90? in CARLEIAL, Liana; VALLE, Rogério (org.) *Reestruturação Produtiva e Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec — ABET, 1997. p. 357-375.

mos três anos e de junho de 1998 para julho de 1999, a curva de crescimento acentuou-se a ponto de os chamados trabalhadores informais já representarem quase metade da população ocupada, enquanto aqueles com carteira assinada não chegaram a 45%.

## *2.2. Ambulante: comerciante informal*

Em que medida este conjunto teórico inclui ou não o comércio nas ruas? Confrontando a atividade com cada uma delas, verificamos que há diferenças: ele pode ser parcial ou totalmente enquadrado, devido à variedade de tipos diversos das mercadorias disponíveis nas ruas e às suas formas variadas de organização.

As mercadorias das barracas, trailers, ou expostas sobre as calçadas podem ser provenientes do artesanato caseiro ou de oficinas, de compra para revenda (como cartões telefônicos, por exemplo) ou ainda de atividades ilícitas como roubo ou contrabando. A prática de vender nas ruas é exercida com ou sem licença das autoridades públicas, com ou sem empregados e familiares do proprietário (ou locatário) do ponto podem ou não participar dela. Dessa forma, o comércio nas ruas localiza-se melhor ou pior em uma ou outra teoria, conforme o grau de restrição de quem seriam os participantes da economia informal presente em cada uma delas.

Inserção parcial ocorre, por exemplo, na teoria de Souza, com a aplicação de seu conceito de “quase-empresas” com empregados não-formalizados legalmente. Alguns praticantes do comércio nas ruas, proprietários de mais de um local para venda utilizam-se desse expediente para mantê-los em funcionamento: para um ou mais deles contratam alguém ou designam um membro da família. O mesmo se dá no confronto dos tipos de atividade listadas por Kowarick como participantes do universo da economia informal<sup>7</sup>, com o comércio das ruas: este está perdendo o caráter de trabalho temporário enquanto se aguarda um emprego na economia formal. Ele deixa assim de ser praticado intermitentemente e, reconhecido como trabalho, não são desempregados crônicos que vão dele se ocupar.

---

7. Artesanato, indústria domiciliar, atividades autônomas e aquelas realizadas por trabalhadores intermitentes e desempregados crônicos.

Por outro lado, a conceituação elaborada por Cacciamali abrange completamente a atividade: o comerciante das ruas não abandona a participação direta em seu negócio, o dinheiro recebido serve para sustento e não acumulação, e o vínculo pessoal entre os que trabalham inclui a presença ou não de parentesco entre eles.

Já no campo de suas considerações sobre o acirramento da competição na Economia Informal, entendemos que a afirmativa não é válida, atualmente, para o comércio de rua. Retornando a Fuentes e à pesquisa sobre o aumento no número de trabalhadores do setor informal, lembre-se de que uma das causas de seu crescimento é o desemprego de causas estruturais. Muitos dos ex-empregados em setores que trocaram seu trabalho por automação e redução de pessoal vêm se dedicando à venda de produtos nas ruas por não conseguirem recolocação no mercado formal de trabalho. Unidos aos desempregados por outras razões (fechamento de empresas, por exemplo) que também passam a exercer a atividade, e aos ambulantes que já a praticavam, podemos afirmar que há forte competição nesse setor.

O fato pode ser comprovado por depoimentos a jornais e revistas de seus participantes mais antigos: o comércio nas ruas não rende mais o que já rendeu no passado, por causa da competição. Mas parte dessa queda no rendimento deve ser creditada também ao processo de perda gradual de poder aquisitivo da população consumidora de seus produtos. Ele vem ocorrendo desde 1996, como mostra a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios de 1998 do IBGE<sup>8</sup>: em linhas gerais, constataram-se ganhos nos rendimentos dos brasileiros mais pobres, mas não suficientes para compensar as perdas dos últimos três anos.

### *2.3. Economia Informal no Brasil*

O IBGE também apresenta um definição de participantes da Economia Informal que contempla totalmente os comerciantes das ruas. Ela foi elaborada para delimitação deste universo no Brasil, e utilizou os seguintes critérios, baseados nas recomendações da 15<sup>a</sup> Conferência de Estatísticos do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho — OIT:

---

8. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios — 1998*. Disponível em: [www.ibge.gov.br/default.asp](http://www.ibge.gov.br/default.asp)

- para delimitar o âmbito do setor informal o ponto de partida é a unidade econômica — entendida como unidade de produção — e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida;
- fazem parte do setor informal as unidades econômicas não-agrícolas que produzem bens e serviços com o principal objetivo de gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas;
- as unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção;
- a ausência de registros não serve de critério para a definição do informal, na medida em que o substrato da informalidade se refere ao modo de organização e funcionamento da unidade econômica e não a seu status legal ou às relações que mantêm com as autoridades públicas;
- a definição de uma unidade econômica como informal não depende do local onde é exercida a atividade produtiva, da utilização de ativos fixos, da duração da atividade das empresas e do fato de tratar-se da atividade principal ou secundária do proprietário da empresa.

Para a operacionalização estatística a partir destas definições, decidiu-se que pertencem ao setor informal todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até 5 empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários sejam elas atividades secundárias. Além do recorte urbano, também foram excluídos a chamada população de rua, o conjunto de pessoas ligadas a atividades ilegais e os trabalhadores domésticos.

Ainda que a pesquisa não trate especificamente do comércio de mercadorias nas ruas, algumas informações sobre a atividade podem ser retiradas dos dados apresentados para o Brasil e Região Sudeste.

As principais características levantadas foram a predominância de empresas pertencentes a trabalhadores por conta própria (86%), o domínio do comércio como atividade econômica, a presença de um único proprietário (94%) e de apenas uma pessoa ocupada (80%). A parcela do Produto Interno Bruto — PIB representada pela Economia Informal é de 8%, ocupando 25% da População Economicamente Ativa — PEA brasileira.

A atividade produtiva foi desenvolvida fora do domicílio em cerca de 67% dos casos, resultado influenciado pelo peso do comércio. As unidades produtivas que informaram o valor de sua receita mensal, na média, faturaram R\$ 1.405,00 em Outubro de 1997 e suas despesas, em média, foram R\$ 1.072,00; a atividade que apresentou a média de gastos mais elevada foi a do comércio (R\$ 1.872,00), onde o componente mais importante refere-se ao custo de mercadorias para revenda. A maior parte das empresas foi lucrativa (93%) e utilizou equipamentos ou instalações próprias para desenvolver sua atividade (73%). A forma de contabilidade, indicadora de quantas empresas registram suas transações diárias, mostrou que grande parte delas não possuía nenhum tipo de registro (46%), ou então que este controle era feito pelos próprios proprietários (39%).

Segundo o IBGE, justamente por isso a forma de determinação dos preços de seus produtos e serviços foi a negociação com os clientes: não havia elementos suficientes para fazê-la de outra forma. As exceções foram o comércio e serviços de alimentação, onde a fixação dos valores de venda levava em conta os preços praticados por concorrentes.

A grande maioria (97%) não recebeu qualquer tipo de assistência financeira, técnica ou jurídica desde 1992; das que receberam, a orientação veio principalmente de órgãos não ligados ao governo.

A distribuição das pessoas ocupadas nas empresas do setor informal mostrou que 67% eram trabalhadores por conta própria, 12% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 7% com carteira assinada e 4% não-remunerados. Eram em sua maioria do sexo masculino (64%), concentrados em dois grupos de idade: 34% entre 18 e 24 anos (destes, 37% homens) e 33% no grupo de 25 a 39 anos. Segundo o nível de instrução, 45% tinha o primeiro grau incompleto. Do total, 72% tinham vínculo de trabalho por tempo indeterminado e 59% não tinham relação de parentesco com o proprietário da empresa. Porém, uma significativa parcela (85%) foi trabalhar no empreendimento devido a relações pessoais que tinham com o proprietário ou com outros trabalhadores. Cerca de 81% trabalharam de 20 a 30 dias no mês e a maioria (46%) tinha uma jornada de trabalho maior que 40 horas semanais.

A maior parte dos trabalhadores (66%) está na informalidade há mais de três anos, com médias de rendimento de R\$ 240,00 para os empregados e de R\$ 565,00 para os empregadores (valores também

para Outubro de 1997). Cerca de 28% dos proprietários do sexo masculino apontaram o fato de não encontrarem emprego como o principal motivo para terem iniciado o empreendimento; já as mulheres indicaram a complementação de renda familiar como fator mais importante.

Com relação ao comércio, de um total de 9.477.973 empresas do setor informal no Brasil encontradas pela pesquisa, cerca de 26% (2.465.993) delas se dedicam a esta atividade; destas, 74% com uma única pessoa ocupada. No comércio, 598.718 funcionam em vias públicas; 1.874.031 (mais de 50%) não têm nenhum tipo de constituição jurídica e 2.198.176 (89%) não são filiadas a sindicatos ou órgãos de classe.

Especificamente na Região Sudeste estão localizadas 46% (4.388.084) das empresas brasileiras de economia informal; 23% (998.128) estão voltadas ao comércio de mercadorias. Das 998.128, 36% (243.572) exercem suas atividades em vias públicas. Com relação aos indicadores de formalização, o índice das que não têm nenhum tipo de constituição jurídica é de 70% (705.141).

### 3. Considerações finais

Pelo material apresentado é possível elaborar algumas conclusões. Primeiro, que já há uma tendência de reconhecimento da atividade de comercializar nas ruas como participante legítima da Economia Informal, como mostram as teorias mais recentes e a presença dessa categoria entre as pesquisadas pelo IBGE. O fato é importante por indicar uma correspondência entre o pensamento daqueles que o praticam e estudos acadêmicos e governamentais. Este alinhamento abre a possibilidade de tratamento do tema *comércio ambulante* sob outra perspectiva, mais completa que simplesmente avaliar a atividade como “provisória” ou “ilegal”. Mas, por outro lado, os dados aqui relatados mostram que, apesar da Economia Informal apresentar tendência de crescimento, e fornecer trabalho a quase metade da população ocupada, a maioria das empresas nela inseridas não tem formatação legal. Há descompasso entre um setor que existe e cresce, e o que se estabelece juridicamente como regulamentação. O aspecto também é importante na medida em que esta situação, se assim permanecer, levará à aplicabilidade de regras econômicas e legislativas (principalmente aquelas estabelecidas em nível federal) cada vez mais limitadas, já que todo um universo econômico ficará fora de seus alcances.

Nesse sentido, dois caminhos se apresentam, ambos condicionados ao reconhecimento efetivo — no sentido legal — do grupo econômico da informalidade, e o estabelecimento de formas diferenciadas de regulamentá-lo. Se ele não acontecer, é de se esperar que haja um agravamento das características negativas dessas formas de trabalho, tanto do ponto de vista dos trabalhadores quanto da própria dinâmica da massa de rendimentos e mercado de consumo. Conforme Coutinho, Baltar e Camargo (1999:77), seriam elas: (a) a perda da proteção social e dos diversos tipos de garantia previstos na lei trabalhista (assistência médica, transporte, refeição, férias remuneradas, décimo — terceiro salário, etc.); (b) a perda de receita para a seguridade social; (c) perda da arrecadação pública destinada a programas de custeio e investimentos; (d) a forte sensibilidade da massa informal de rendimentos às flutuações da atividade econômica e às condições gerais da economia e, por fim, (e) os limites ao crescimento da ocupação informal, determinados pelo desempenho do setor formal e pela tendência de aumento do grau de concentração dos mercados e centralização do controle nos diversos ramos da atividade econômica. Alguns desses efeitos começam a ser percebidos, como a já apontada queda de rendimento dos comerciantes nas ruas devido ao excesso de oferta de produtos e pessoas nesta forma de trabalho.

Por outro lado, se a Economia Informal for devidamente reconhecida e continuamente inserida em todas as esferas reguladoras (econômica, social, jurídica etc.), o risco de recair sobre ela os efeitos negativos do processo de mudanças ora em curso estará afastado. E seus participantes, livres de serem cada vez mais excluídos da vida econômica brasileira, apesar de nela influírem, e a ela pertencerem.

### Bibliografia

- COUTINHO, L.; BALTAR, P.; CAMARGO, F. Desempenho Industrial e do emprego sob a política de estabilização in: POSTHUMA, A. (org.) *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*. Brasília: OITe TEM; São Paulo: Ed. 34, 1999. pp. 61-86.
- DUPAS, G. A lógica da economia global e a exclusão social política. *Estudos Avançados*, São Paulo: Instituto de Estudos Avançados, v. 12; n. 34, pp. 121-159, Set/Dez 1998.

- FUENTES, M. R. Setor Informal e reestruturação produtiva: uma alternativa de emprego nos anos 90? in CARLEIAL, L.; VALLE, R. (org.) *Reestruturação Produtiva e Mercado de Trabalho no Brasil*. São Paulo: Hucitec — ABET, 1997. p. 357-375.
- GUERREIRO, A. A. D. *Pop Center do Brás: de comerciantes nas ruas a inseridos no comércio popular*. São Paulo: Programa de Pós-Graduação em Serviço Social da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2.000, 250 p. (Dissertação, Mestrado em Serviço Social).
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-1998*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/default.asp>>
- \_\_\_\_\_. *Economia Informal urbana 1997*. Rio de Janeiro: IBGE, 1999. 345 p.
- LINO, H. F. C. *Economia Informal: Uma Discussão Conceitual*. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1992. 79 p. (Dissertação, Mestrado em Economia)
- SINGER, P. *Globalização e Desemprego: diagnóstico e alternativas*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 1998. 139 p.
- SOUZA, A. R. *Do bico ao trabalho: a permanência do provisório*. Revista Vir a Ser, nº 2-2, 1998. pp. 177-184.

**e-mail do autor: [agarqut@uol.com.br](mailto:agarqut@uol.com.br)**