

INFORMALIDADE NO MERCADO DE TRABALHO: ABORDAGENS CONCEITUAIS E EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Autores

Danyelle Mestre Souza possui graduação em Administração pela Universidade Estadual da Paraíba (2010). Especialista em Finanças Empresariais pela Faculdade Vale do Ipojuca (2013). Mestranda em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. **Cassiano José Bezerra Marques Trovão** é Professor do Departamento de Economia e do Programa de Pós-graduação em Economia (Mestrado) da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Graduado em Ciências Econômicas pelo Instituto de Economia da UNICAMP, Mestre e Doutor em Desenvolvimento Econômico pelo IE/UNICAMP na área de Economia Social e do Trabalho. **Matheus Rodrigues Silva** é doutorando em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco (PIMES/UFPE). Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Campina Grande (UFCG). **Joelson Oliveira Santos** é bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (2017). Atualmente é mestrando em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Resumo

O presente artigo tem por objetivo apresentar as principais visões presentes na literatura econômica sobre informalidade. Adota-se uma perspectiva conceitual acerca das diferentes abordagens sobre informalidade e sua trajetória histórica, desde a origem do termo “setor informal” nos anos 1970 até as novas expressões que o fenômeno assume na atualidade. Mesmo com a pluralidade dos conceitos para informalidade, bem como a multiplicidade de suas características e fatores determinantes, a maioria dos estudiosos convergem em associá-la às condições mais desfavoráveis existentes no mercado de trabalho. Defende-se o aprofundamento do debate sobre o tema, principalmente, no atual contexto de mudanças no trabalho.

Palavras-chaves Informalidade, Mercado de Trabalho, Setor Informal, Economia Informal, Flexibilização das Relações de Trabalho.

ABSTRACT

This article aims to examine the main views on informality present in the economic literature. We adopt a conceptual perspective on the different approaches to informality and its historical trajectory, from the origin of the term “informal sector” in the seventies to the new expressions that the phenomenon takes on today. Even with the plurality of concepts for informality, as well as the multiplicity of its characteristics and determining factors, most scholars converge in associating it with the most unfavorable conditions in the labor market. We defend the deepening of the debate on the theme, mainly, in the current context of changes in work.

Keywords Informality, Labor Market, Informal Sector, Informal Economy, Flexibility of Labor Relations.

JEL-CODE: E26, J01, J21, J46

Introdução

A discussão sobre a melhor definição da informalidade, suas causas e efeitos para a sociedade é bastante diversificada. Desde a origem do termo “setor informal” nos anos 1970 até a atualidade, o tratamento do fenômeno da informalidade apresenta diferentes abordagens e mensurações, que tentam interpretar e associar o fenômeno à realidade e às mudanças do mundo do trabalho, concentrando esforços em torno da busca pela compreensão dos efeitos da informalidade nas condições de vida dos trabalhadores.

A partir disso, o conceito de informalidade, em sua concepção, é associado às atividades de baixa produtividade e tecnologia, utilizadas como estratégia de sobrevivência da população mais pobre nos países em desenvolvimento. Essa população era assim conceituada por apresentar dificuldades de inserção no mercado de trabalho, ou mesmo, por se utilizar dessas estratégias de forma a complementar a renda, devido à baixa remuneração recebida. Esses são os termos em que se apresentam o conceito “setor informal” em Hart (1973) e OIT (1972). Para esses autores, era fundamental entender o funcionamento do setor informal para que, dessa forma, fossem compreendidos os problemas referentes à pobreza e às desigualdades no mercado de trabalho.

Essas ideias iniciais foram aprofundadas por diversos autores que passaram a definir informalidade, seja como consequência do excedente estrutural de mão-de-obra nos países latino-americanos oriundos da sua formação histórica colonial, como apontam os autores cepalinos ou, ainda, a partir da perspectiva da subordinação da informalidade à dinâmica do capitalismo, como defendem autores como Souza (1980) e Cacciamali (1982). Posteriormente, outro enfoque interpreta a informalidade enquanto atividade produtiva realizada ilegalmente, como visto nos estudos de De Soto (1987).

Alguns autores passam a investigar o fenômeno como um produto impulsionado pelo processo de transformação do capitalismo mundial ao longo de todo o século XX, em um contexto de globalização, reestruturação produtiva, políticas liberais e inovações tecnológicas, como por exemplo os trabalhos de Cacciamali (2000), Lima e Soares (2002), Noronha (2003) e Krein e Proni (2010).

Para esses últimos autores, a informalidade não estaria apenas associada ao subdesenvolvimento, à pobreza e às estratégias de sobrevivência mas, sim, a novas e atípicas formas de contratação baseadas na flexibilização e desregulamentação do trabalho, presentes também nos países mais avançados e, em certa medida, incentivadas como necessárias para garantir maior competitividade frente às novas exigências do mercado internacional, de crescimento econômico e do aumento do emprego.

Diversos estudos como Tavares (2004), apontam que tais mudanças nos padrões de regulação e relações do trabalho devem ser entendidas, não como uma solução para a melhoria do mercado de trabalho, pois não visariam o aumento dos direitos e melhores condições laborais para os trabalhadores,

mas, ao invés disso, implicariam um retrocesso social, que favoreceria o capital em detrimento do desenvolvimento social. Isso porque estariam associadas a condições de trabalho mais vulneráveis, à insegurança, à redução de direitos e à desproteção do emprego, fatores que contribuiriam para o agravamento dos problemas socioeconômicos decorrentes da instabilidade, da precariedade e da heterogeneidade do mercado de trabalho, características marcantes do fenômeno da informalidade.

O presente artigo tem como objetivo principal apresentar as principais visões da literatura econômica sobre a informalidade. É um tema que tem se constituído como uma das temáticas centrais do debate contemporâneo, uma vez que o fenômeno se estabelece como uma das características marcantes do padrão de contratação e das condições trabalho, principalmente em um contexto de promoção e defesa da flexibilização das relações trabalhistas.

Com essa pesquisa procura-se subsidiar, ainda mais, a discussão sobre esse fenômeno, por meio das principais contribuições na literatura especializada, buscando interligar as diferentes abordagens e apresentar a concepção desses estudos sobre a informalidade no que concerne às suas características, à sua vinculação com a economia formal, ao propósito das políticas de emprego e de mercado de trabalho, à autonomia e ao papel que o fenômeno assume na sociedade.

O estudo da informalidade torna-se extremamente relevante para a sociedade, considerando que parte significativa da força de trabalho do mundo é afetada por ela, enfrentando problemas expressivos associados às condições de trabalho e aos riscos elevados no ambiente em que desenvolve suas atividades. Do mesmo modo, uma atenção especial deve ser dada às consequências da informalidade e às desigualdades do mercado de trabalho que induzem os trabalhadores a se incorporarem a essas atividades. A promoção de políticas públicas para equacionar esses desafios deve partir do reconhecimento da heterogeneidade dos atributos das atividades e dos próprios trabalhadores que se inserem nessa condição, principalmente no atual contexto de disseminação de reformas que buscam ampliar a flexibilização e desregulamentação do mercado de trabalho.

O artigo está sequencialmente estruturado em seis seções, além desta introdução. Cada seção apresenta uma breve síntese das abordagens conceituais e a evolução histórica da informalidade, objetivando compreender os diferentes marcos teóricos do fenômeno, desde o surgimento do conceito setor informal até as discussões atuais. E, por fim, são apresentadas algumas considerações sobre o trabalho como um todo.

O Surgimento do termo Setor Informal

A origem da expressão setor informal é atribuída ao antropólogo britânico Keith Hart (1973), que utilizou o termo em seu estudo sobre as atividades econômicas de um grupo étnico do norte de Gana, denominado Frafras, que migrou para as áreas urbanas do sul desse país. O autor atribui à elevada

participação do setor informal nessa região a inflação de preços, salários inadequados e as crescentes exigências do mercado de trabalho urbano.

É importante ressaltar que nas décadas anteriores, os estudos econômicos dividiam as atividades produtivas em “setor moderno”, caracterizado por atividades urbanas e industriais, e o “setor tradicional”, relacionado às atividades rurais com características arcaicas. Essa abordagem, denominada modelo de Lewis, assume que o desenvolvimento econômico é promovido pelo setor moderno e ocasiona o desaparecimento do setor tradicional. Assim, os dois setores são vistos de forma separada, com apenas um vínculo, no qual o setor tradicional, de forma secundária, proveria ao setor moderno a oferta de mão de obra barata¹. Outras relações, como o fluxo de bens e serviços, seriam inexistentes, uma vez que o setor tradicional era visto como inferior ao moderno (RAMOS, 2007). Concernente a isso, a abordagem trazida por Hart fornece o reexame das concepções propostas por Lewis (1954).

Nessa pesquisa, Hart observa que muitos trabalhadores classificados como desempregados exerciam atividades que, embora não regulamentadas, garantiam renda e ocupação. Em um estudo mais recente, o autor expõe esse cenário afirmando que, em Gana, “their streets were teeming with life, a constantly shifting crowd of hawkers, porters, taxi-drivers, beggars, pimps, pickpockets, hustlers – all of them getting by without the benefit of a ‘real job’” (HART, 2007).

Além disso, também era comum esse tipo de atividade como uma segunda fonte de renda entre os trabalhadores empregados, já que a baixa remuneração recebida não garantia o padrão de vida esperado. Ou seja, não se tratava apenas de ocupações como uma maneira de evadir-se do desemprego mas, também, uma complementação à renda.

A distinção entre rendimento formal e informal estava associada à regulação da atividade econômica. Baseava-se, para o autor, na renda obtida por meio do trabalho assalariado (formal) e naquela originada do trabalho por conta própria (informal), ou seja, autônomo. Tornar-se autônomo era uma maneira que os trabalhadores encontravam para escapar do desemprego e dos baixos salários, “the ‘way out’ of this persistent dilemma for urban workers is seen by many to lie in emulating the role of the small-scale entrepreneur [...]” (HART, 1973, p. 67).

Mais precisamente, as oportunidades de renda formal são definidas como aquelas que envolvem salários do setor público ou privado e transferências (pensões e seguro desemprego). Já a renda informal é proveniente do setor primário, secundário e terciário como o comércio em pequena escala e serviços gerais, além de transferências privadas originadas de empréstimos, doações ou mendicância. Em suas palavras, “‘formal’ incomes come from regulated economic activities and ‘informal’ incomes, both legal and illegal, lay beyond the scope of regulation” (HART, 2007). O Quadro 1 apresenta a classificação proposta por Hart para a definição das oportunidades de renda formal e informal.

¹ Para uma revisão sobre o modelo dualista de Lewis, ver Lewis (1954).

Quadro 1 – Classificação das oportunidades de renda formal e informal segundo Hart (1973)

Oportunidades de renda formal	a) Salários do setor público. b) Salários do setor privado. c) Transferências - pensões, subsídios de desemprego.
Oportunidades de renda informais: legais	a) Atividades primárias e secundárias - agricultura, horticultura, empreiteiros e atividades associadas, artesãos autônomos, sapateiros, alfaiates, fabricantes de cervejas e destilados. b) Empresas terciárias com insumos de capital relativamente grandes - habitação, transportes, serviços públicos, especulação de mercadorias, atividades rentistas. c) Distribuição em pequena escala - operadores de mercado, pequenos comerciantes, vendedores de rua, fornecedores de comida e bebida, atendentes de bar, transportadores, agentes de comissão e revendedores. d) Outros serviços - músicos, lavadores, sapateiros, barbeiros, fotógrafos, reparadores de veículos e outros trabalhadores de manutenção; serviços rituais, magia e medicina. e) Pagamentos de transferências privadas - presentes e fluxos semelhantes de dinheiro e bens entre pessoas; empréstimo; mendicância.
Oportunidades de renda informais: ilegais	a) Serviços – trapaceiros e negociistas em geral, receptores de bens roubados; usura e penhorista (a taxas de juros ilegais); tráfico de drogas, prostituição, contrabando, suborno, esquemas de proteção. b) Transferências - pequenos furtos (por exemplo, batedores de carteiras), roubo (por exemplo roubo e roubo à mão armada), peculato e desfalque, trapaceiros de confiança (por exemplo, dobradores de dinheiro), jogos de azar.

Fonte: Adaptado de Hart (1973, p. 69, tradução nossa)

A partir da análise das condições de vida dos migrantes ganenses, Hart (1973) verificou que as atividades informais contribuíam para o aumento das rendas das populações urbana e rural em situação de pobreza, o que se mostraria como uma atenuante para o problema do desemprego. Para além disso, forneciam serviços essenciais para a sociedade e, em certos casos, a renda proporcionada por essas atividades mostrava-se superior à das atividades formais.

Quanto à autonomia do crescimento da produção do setor informal e da produtividade, o autor afirma que só é possível determinar essa questão através de uma análise empírica mais precisa, instigando assim o debate sobre o assunto, que será um dos principais objetos de estudos sobre a informalidade de autores posteriores.

Para Barbosa (2011, p. 112), a intenção de Hart não era exaltar o informal ao estudar a classe mais pobre de Gana mas, sim, “encará-lo como elemento de uma realidade concreta, como dado inelutável de uma problemática mais ampla”. Dessa forma, segundo Barbosa (2011), seria possível compreender de maneira mais aprofundada a pobreza. Santiago e Vasconcelos (2017) seguem na mesma linha e expõem que Hart não defendia as atividades informais como uma forma de promover o desenvolvimento ou ainda a proliferação irrestrita delas. Na realidade, Hart (1973) estaria chamando a atenção para as limitações do estudo e evidenciando a necessidade de pesquisas empíricas mais aprofundadas.

É importante ressaltar que, antes do estudo de Hart, outras terminologias foram utilizadas para descrever a dicotomia formal e informal. Exemplo disso são os estudos de Geertz (1963), com seus conceitos “economia de empresa e de bazar”, Santos (1960) com “circuitos superior e inferior” e Machado da Silva (1971) com o termo “mercado formal e não formalizado”. Porém, na época, esses estudos não ganharam o mesmo destaque e circulação, tornando assim, o termo proposto por Hart mais disseminado (SANTIAGO; VASCONCELOS, 2017).

De forma correlata à pesquisa de Hart (1973), a Organização Internacional do Trabalho – OIT (1972) utilizou o termo setor informal em sua pesquisa sobre as atividades exercidas dos trabalhadores pobres no Quênia. Nessa pesquisa, a OIT investigou o emprego no país e seus principais problemas como a baixa produtividade e a falta de qualificação dos trabalhadores, o que os impediam de conseguir melhores oportunidades. Também analisa com maior ênfase os baixos salários obtidos, tanto no emprego por conta própria quanto no assalariado, problemas esses causados pelos desequilíbrios em termos de crescimento da economia, da população, dos rendimentos, além da questão educacional.

De forma sucinta, o diagnóstico apresentado pela OIT para o país em análise expõe que o padrão de crescimento econômico rápido, intensivo e baseado no modelo de industrialização por substituição de importação não gerava empregos suficientes para atender à oferta de trabalho. Dessa forma, criava um significativo excedente de mão-de-obra que não se manifestava em aumento do desemprego mas, sim, em formas de trabalho não regulamentadas, que compunham o denominado setor informal (CACCIAMALI, 2000).

Desse modo, o setor informal passou a ser defendido como economicamente eficiente e rentável, visto que conseguia gerar lucros através do uso de tecnologias simples e com pouco capital. Apesar da visão do trabalho informal como estagnado, não dinâmico, ser difundida enquanto uma alternativa para desempregados e idosos que não conseguiam trabalho assalariado formal, o relatório alega que as atividades informais poderiam mostrar-se economicamente prósperas, apresentando-se como fonte alternativa de riqueza para o país em análise. No entanto, seu funcionamento seria precário justamente por conta da propagação de uma visão pejorativa e pela falta de apoio do governo. Dessa forma, por considerar o fenômeno por uma ótica positiva, o relatório propõe que a promoção do setor informal seja incentivada por políticas públicas.

O setor informal é conceituado pela OIT (1972) como uma “maneira de fazer as coisas”, cujas características seriam: facilidade de acesso, devido ao baixo nível exigido de capital e tecnologia; existência de pequenas firmas de propriedade familiar que utilizam recursos locais e tecnologias trabalho-intensivas, com qualificações adquiridas fora do sistema escolar que possuíam baixa produtividade e atuavam em mercados concorrenciais não regulamentados. Já o setor formal é definido por atributos contrários aos mencionados².

2 A saber: “(a) difficult entry; (b) frequent reliance on overseas resources; (c) corporate ownership; (d) large scale of operation; (e) capital-intensive and often imported technology; (f) formally acquired skills, often expatriate; and (g) protected markets (through tariffs, quotas and trade licenses)” (OIT, 1972, p. 6).

Alguns autores expõem que, apesar das críticas ao modelo dualista de Lewis, a interpretação da OIT não consegue se desassociar dessa dualidade. Porém, segundo Cacciamali (2007), a visão defendida pela OIT seria contrária à de Lewis, uma vez que para a instituição o setor informal não representava um setor arcaico que desapareceria com o avanço do setor formal ou moderno, como denominado por Lewis. Pelo contrário, como visto, a OIT defende o setor informal como economicamente eficiente e lucrativo, apesar das suas limitações tecnológicas e produtivas.

Entre as demais críticas enfrentadas pela OIT, segundo Moser (1978), está a ideia de que os relatórios apresentavam recomendações que propunham mudanças estruturais e institucionais, como reforma agrária e políticas fiscais redistributivas, consideradas politicamente utópicas. Apesar disso, propiciaram uma abordagem abrangente sobre o emprego, definindo diferentes dimensões sobre os problemas existentes no mercado de trabalho e os desequilíbrios estruturais que os agravavam. Ademais, defendiam que as estratégias para a resolução do problema do emprego não deveriam ser isoladas mas, sim, realizadas por meio de ações globais de desenvolvimento.

Devido à limitação, nesse primeiro momento da definição de informalização, outras abordagens foram propostas por demais estudiosos ao longo do tempo. Principalmente porque a interpretação dada, tanto por Hart (1973) quanto pela OIT (1972), descreve e delimita um conjunto de características de maneira imprecisa, uma vez que expõe diversas atividades e situações diferentes entre si. Como demonstra Barbosa (2011, p. 115), “eram vários os ‘setores informais’”. Mesmo com todas essas dificuldades, os estudos sobre mercado de trabalho não conseguem se desprender dessa terminologia, reconhecida como um avanço nos estudos no campo da economia do trabalho (GALIZA; GONZALEZ; SILVA, 2011).

A partir dela, a OIT e a literatura especializada passaram a estudar a informalidade de forma mais profunda e precisa conceitualmente, com o objetivo de entender as características do mercado de trabalho, os problemas da geração de emprego e a melhor maneira de tentar resolvê-los por meio de políticas públicas e estratégias mais adequadas.

A abordagem da informalidade com enfoque no excedente estrutural de mão de obra

Com o Programa Regional de Emprego para América Latina e Caribe (PREALC), integrante do Programa Mundial de Emprego desenvolvido pela OIT em 1970, sucederam-se diversos debates e pesquisas empíricas sobre o mercado de trabalho nos países latino americanos, que apresentam a informalidade como consequência do excedente estrutural de mão de obra. Os estudos do PREALC têm como referência a teoria do subdesenvolvimento estruturalista defendida pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

Para os autores cepalinos, o problema do subdesenvolvimento desses países devia-se a certas características, incluindo suas estruturas e processos históricos, que os tornavam cada vez mais

dependentes dos países desenvolvidos. Como apontam Souza e Tokman (1980, p. 128-129), “grande parte da indústria da região surgiu num período de expansão das grandes empresas a nível mundial e, portanto, se estabeleceu como suas filiais, afetando o bem produzido e a tecnologia utilizada”.

Outro ponto defendido é que a estratégia de desenvolvimento dos países latino-americanos através da industrialização, seguindo o modelo dos países desenvolvidos, produziu crescimento econômico e modernização significativos, mas restritos a alguns setores econômicos, favorecendo assim apenas algumas camadas populacionais, seja em relação à renda, emprego ou padrão de consumo (TOMAZINI, 1995).

Ou seja, diferente dos países desenvolvidos, a homogeneização das economias nos países em desenvolvimento ficou incompleta, gerando, assim, uma desigualdade distributiva, objeto de estudo da CEPAL e presença marcante em sua teoria da heterogeneidade estrutural (SANCHES, 2008). A partir disso, o PREALC assume a hipótese da heterogeneidade da estrutura produtiva e do mercado de trabalho como uma particularidade da heterogeneidade estrutural (RAMOS, 2007).

As pesquisas realizadas pelo Programa nos países latino-americanos apontaram que, como consequência da heterogeneidade estrutural, o crescimento econômico e o aumento do emprego industrial da época não foram suficientes para garantir um nível de emprego capaz de absorver a população economicamente ativa (PEA), como também uma melhoria da distribuição de renda. Ao invés disso, notaram-se fenômenos como o subemprego agrícola e os fluxos migratórios entre o campo e a cidade, que aumentavam mais ainda a heterogeneidade estrutural (TOMAZINI, 1995).

Cacciamali (1982) aponta que, assim como as conceituações anteriores, o PREALC associa o setor informal à pobreza e à migração. No entanto, traz como diferenciação o enfoque na produção como um todo, segmentada pela expansão do capitalismo, além de enfatizar a relação entre os setores formal e informal. Segundo Krein e Proni (2010, p. 9), o PREALC “considerava o setor informal urbano como manifestação do excedente estrutural de mão de obra nos países latino-americanos”.

Assim, o setor informal era entendido como algo complementar ao setor formal, uma vez que o mesmo absorvia o excedente de trabalhadores desse último. De forma adicional, para Souza e Tokman (1980), considerando o rápido crescimento da força de trabalho, a escassez de oportunidades no campo e o elevado ritmo de incorporação do progresso técnico nas atividades modernas, o excedente de mão de obra “cria” o setor informal.

O PREALC também iria separar a economia em setor formal e informal. Porém, atenta-se que isso não significa a existência de um mercado dualista no sentido de que não haveria relações de dependência entre os setores, mas, o contrário (KREIN; PRONI, 2010). Essa inter-relação entre os dois setores é concretizada por meio dos fluxos de trabalho e renda e que, diferente do modelo dualista de Lewis, não seria uma relação unilateral e reduzida à mão de obra. Além disso, o setor informal seria desnecessário para o processo de acumulação do setor formal, contrariando outra hipótese defendida por Lewis (RAMOS, 2007).

Assim, o setor formal é definido como um mercado estruturado, com atividades econômicas organizadas, com trabalhadores mais bem preparados ou mais experientes. Em contraste, o setor informal é caracterizado como um mercado não estruturado, com atividades de baixa produtividade, trabalhadores independentes, empresas muito pequenas ou não organizadas institucionalmente (PREALC, 1975).

Através das pesquisas em países como Bolívia, Chile, Equador, El Salvador, Honduras e Panamá, verificou-se que o setor informal era constituído da população pobre urbana desses países, com participação predominante de mulheres, trabalhadores mais jovens e/ou mais velhos, ou ainda com baixa qualificação escolar, e grupos de migrantes provenientes da zona rural e de cidades do interior. Além disso, embora tenham sido verificados salários mais altos em algumas ocupações, em sua maioria, os ocupados do setor informal recebiam menores rendimentos, quando comparados à mesma categoria de atividade no setor formal (SOUZA; TOKMAN, 1980).

Um detalhe importante é que o diferencial de salários entre os setores não está relacionado com as características pessoais dos trabalhadores - como, por exemplo, nível educacional, idade ou sexo - uma vez que o estudo comparou pessoas com os mesmos atributos. No entanto, isso não significa que as características pessoais não exercem influência na diferenciação dos salários recebidos, mas, que estar, ou não, no setor informal é um condicionante de extrema significância para explicação das desigualdades salariais nesses países (SOUZA; TOKMAN, 1980).

No que se refere à sobrevivência do setor informal, argumenta que existem atividades no setor informal que são complementares ou competitivas ao setor formal. Assim, defende que não necessariamente a tendência do setor informal seja desaparecer à medida que o setor formal se expanda (PREALC, 1975); mas, é importante ressaltar que, apesar da possibilidade de permanência do setor informal, devido a suas características, esse tem sua capacidade de acumulação e de expansão restringidas (SOUZA; TOKMAN, 1980).

Concernente a esse último ponto, outra distinção em relação à visão do PREALC é a possibilidade de o crescimento do setor informal se dar de forma autônoma e se mostrar favorável à dinâmica produtiva. Porém, isso implicaria ir além de políticas públicas que evitem a discriminação contra o mesmo ou ainda o apoio às atividades informais, sem que se investigassem as causas reais do subdesenvolvimento (TOKMAN, 1978).

Dessa forma, essa abordagem defende o planejamento de políticas públicas para o setor informal. No entanto, para isso, é necessário estudar as relações existentes entre os setores, para identificar quais atividades informais devem ser incentivadas, desde que colaborem positivamente para a economia, e quais não são, para que essas últimas sejam objeto de políticas que transfiram os trabalhadores informais para o setor formal, e, assim, deixem de existir (PREALC, 1975).

Feita essa breve apresentação do debate teórico sobre a informalidade defendida como uma consequência do excedente estrutural de mão de obra, o próximo tópico expõe a visão dos principais autores que discutem a informalidade enquanto um fenômeno imanente e subordinado à dinâmica do

capitalismo. Entre esses autores, está Paulo Renato de Souza que reinterpreta alguns dos conceitos defendidos no âmbito do PREALC.

A abordagem com enfoque na subordinação do setor informal à dinâmica do capital

A discussão sobre a informalidade das décadas 1970/80 iria contestar alguns argumentos defendidos pelos estudos anteriores. Segundo Silva (2002, p. 86), “insistia na contradição inerente ao desenvolvimento da acumulação capitalista que gera seu próprio excedente de trabalho e, ao mesmo tempo, nele se baseia”, além de buscar se contrapor à perspectiva dualista e à defesa do setor informal como um fenômeno provisório e conjuntural. Dessa forma, passa a entender que a própria natureza do processo de crescimento econômico torna o setor informal subordinado à dinâmica do capitalismo.

Como visto, os demais estudos irão defender o setor informal como um mecanismo de sobrevivência dos pobres urbanos e que, se estimulado da maneira adequada, contribuiria com o crescimento econômico. Porém, na perspectiva da subordinação da informalidade ao capitalismo, a pobreza encontrada no setor informal é ocasionada por suas relações com a produção e distribuição capitalista e com um Estado que proporcionava condições favoráveis à acumulação de capital (GERRY, 1987).

Assim, os autores que têm essa interpretação sobre a informalidade irão defender que a própria natureza do processo de crescimento econômico propicia uma relação de exploração da força de trabalho, na qual o setor informal torna-se subordinado ao setor formal. Podendo até, segundo Gerry (1987), a promoção do setor informal e de sua relação com o capital facilitar uma maior transferência de excedente de valor dos trabalhadores pobres para os capitalistas nacionais e internacionais.

Conforme Gerry (1978), os pequenos produtores, considerados no seu estudo como representantes do setor informal, têm vínculos relevantes com grandes fábricas e instituições públicas. No entanto, cada parte se beneficia e depende do outro de maneiras diferentes, não existindo, assim, igualdade nessa relação, uma vez que essa é marcada pela dominação e subordinação, favorecendo a hegemonia capitalista. Vistas como importantes, por oferecerem produtos e serviços necessários, como também fonte de rendimentos, essas atividades acabam mascarando a realidade da população que faz parte desse setor.

Dessa forma, os autores dessa abordagem são contrários às políticas governamentais que defendem a propagação e instigação do setor informal, afirmando que serviam apenas para atender aos interesses do crescimento capitalista e à perpetuação da pobreza. Ao invés disso, defendem uma aproximação maior entre os trabalhadores dos dois setores para que, assim, se possa alcançar uma transformação revolucionária na sociedade (GERRY, 1987). Conforme aponta Cacciamali (1982, p. 24), alegam que a intervenção governamental deve ocorrer por “medidas globais de política econômica, ao

padrão de crescimento econômico posto em movimento, à massa de salários gerados e sua distribuição”, ao invés de ações específicas para o setor informal.

Para Moser (1978), não é que essa abordagem condene as medidas para a promoção do setor informal, mas reforçam a necessidade de se ter uma noção correta de que elas não solucionam os problemas referentes ao desemprego e à pobreza, uma vez que, soluções para promover o informal, acabam por aumentar o vínculo de subordinação com o setor formal, devido a dependência existente entre eles.

A interpretação do setor informal como subordinado é também reconhecida por Souza (1980, p. 79), que afirma que “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”. Dessa forma, o autor é contrário à interpretação da autonomia da informalidade, ou como tal ele coloca, da pequena produção, visto que a mesma não possui capacidade de gerar seu próprio espaço. Da mesma forma, essa tem seu crescimento e dinâmica econômica dependentes do núcleo capitalista (formal) da economia. No seu entendimento, “não se trata de uma esfera produtiva autocríada nem independente da produção capitalista: está a ela subordinada” (SOUZA, 1980, p. 132).

De acordo com essa hipótese, há uma integração do processo de acumulação capitalista, e não uma dualidade. Assim, não existem vários “modos de produção”, mas sim, o modo de produção capitalista que admite a existência de várias “formas de organização da produção”, com suas relações articuladas atendendo às exigências da dinâmica da acumulação capitalista. Ou seja, a informalidade, ou a forma de organização não tipicamente capitalista, não seria mais um modo de produção do capitalismo mas, sim, uma forma de organização inserida e subordinada aos movimentos do capital.

Contrariando outras interpretações, Souza (1980) também não defende a existência de relações de super exploração do trabalho informal por parte do capitalismo, ou seja, não defende que o núcleo capitalista obtém (exceto no caso de subcontratação ou subordinação) uma taxa de mais valia superior, devido aos baixos salários verificados nas atividades informais a partir da produção de bens e serviços a custos menores, como também não realiza uma acumulação mais rápida, à custa de ter seus esforços poupados³. Para ele, “tanto o dinamismo como a distribuição de renda do núcleo capitalista dependem somente de suas [do núcleo capitalista] condições próprias de funcionamento” (SOUZA, 1980, p. 5).

O setor informal, denominado pelo autor como “formas não tipicamente capitalistas de organização”, é categorizado em: a) empresas familiares: pequenas empresas ou trabalhadores autônomos, concentrados no pequeno comércio ou na pequena indústria; b) trabalhadores por conta própria subordinados: trabalhadores que produzem ou prestam serviços a uma única empresa; c) pequenos vendedores de serviços: trabalhadores autônomos que estão submetidos a várias empresas; d) serviço doméstico: envolvem a prestação de serviço para uma família, e não uma empresa; e) quase-

³ Souza (1980) cita Kowarick (1975) como um dos autores que postulam o aumento da taxa de mais valia a partir da produção de bens e serviços informais, e Oliveira (1976) que defende uma taxa mais rápida de acumulação do capital devido aos esforços poupados a partir das atividades informais.

empresas capitalistas: refere-se às pequenas empresas nas quais o proprietário também participa do processo produtivo, visa ao nível de rendimento total do proprietário e não ao lucro. Destaca-se que o autor assume a possibilidade da existência de barreiras à entrada de novos produtores nas atividades informais, mais especificamente, no caso das atividades associadas às empresas familiares, definidas anteriormente.

Em consonância com essa visão, Cacciamali (1982) defende que o setor informal se insere na economia de forma intersticial e subordinada. A autora analisa a informalidade sob a ótica da produção, considerando como produção informal o conjunto de formas de organização da produção que funcionam a partir do trabalho não assalariado.

Entre as características da produção informal está a não existência de divisão entre patrão e empregado, sendo que o patrão/trabalhador possui os instrumentos de trabalho e/ou estoque de bens, participa de múltiplas funções dentro da atividade, contando, ou não, com o auxílio do trabalho familiar ou de ajudantes. O rendimento recebido pela venda do produto ou serviço é utilizado para manutenção e continuação da atividade, pagamento dos possíveis ajudantes e empregados, e consumo individual e familiar. Dessa forma, não haveria propriamente acumulação.

A subordinação dessas atividades às formas de organização de produção capitalista reflete-se nas desvantagens referentes ao espaço econômico, produtividade, relações de mercado, rentabilidade, entre outros. A partir disso, o setor informal é representado por determinadas composições de atividades, que podem ser criadas, deslocadas para o setor formal, ou mesmo destruídas, mas não necessariamente extintas à medida que o capitalismo se expande e altera as relações sociais e econômicas, concepção também defendida por Souza (1980). Assim, o setor informal seria determinado pela dinâmica produtiva do capital, e não necessariamente pelo excedente de mão de obra. A partir disso, Cacciamali (1991, p. 128) atenta que “o espaço informal é limitado, [...], assim, numa sociedade capitalista, mesmo que em fase de consolidação, não é um dos atributos desse setor constituir-se no principal agente criador de empregos e renda”.

Em um segundo momento, Cacciamali (2000) complementa os argumentos nos quais o setor informal é tido como intersticial e subordinado à economia, desenvolvendo o conceito de processo de informalidade. Nesse contexto, a autora define o processo de informalidade como “processo de mudanças estruturais em andamento na sociedade e na economia que incide na redefinição das relações de produção, das formas de inserção dos trabalhadores na produção, dos processos de trabalho e de instituições”, associando dois fenômenos principais: 1) a reorganização do trabalho assalariado e 2) o autoemprego (CACCIAMALI, 2000, p. 163).

De forma complementar, “o processo de informalidade se revela por meio da destruição, adaptação e redefinição de um conjunto de instituições, normas e regras”, transformações essas ocasionadas devido aos desgastes de determinadas práticas ou instituições, ou mesmo, pela necessidade de adaptação às exigências e interesses da sociedade (CACCIAMALI; SILVA, 2003, p. 11 – 12).

Por todos os aspectos mencionados, a referida abordagem e seus autores apresentam significativas contribuições para o entendimento da informalidade, evidentemente considerando suas limitações conceituais e metodológicas. Dessa forma, são de fundamental importância para as reflexões e estudos posteriores sobre o mercado de trabalho e, mais especificamente, a informalidade.

Informalidade e ilegalidade

A partir da década de 80, surge uma nova abordagem denominada legalista ou neoliberal, que irá associar a informalidade a atividades produtivas realizadas ilegalmente, conceituada nesse enfoque de economia subterrânea. Essa nova análise da informalidade aparta-se das formas de organização da produção, distinguindo-se das interpretações dos autores mencionados anteriormente, para ter como ênfase a ilegalidade. Segundo Ramos (2007), a origem dessa caracterização estaria no “excesso” de intervenção estatal e seus demais aspectos, como a burocracia, corrupção, ineficiente alocação de recursos públicos, etc.

Como representante expressivo dessa visão, tem-se De Soto (1987), que associa a informalidade ao não cumprimento da legislação tributária, definindo o fenômeno como consequência da excessiva interferência do Estado na economia e sua desconsideração em relação às condições sociais e econômicas dos agentes, principalmente dos menos favorecidos. Dessa forma, na visão do autor, a alta carga tributária e a morosidade da burocracia tornam-se um estímulo para a ocupação dos indivíduos em atividades informais.

Em consonância com as discussões expostas anteriormente, a informalidade é analisada inicialmente a partir da inserção dos migrantes rurais no mercado de trabalho urbano, mais precisamente no caso de De Soto, a migração ocorrida no Peru. A diferença é que a discussão proposta por esse autor tem a ilegalidade como principal determinante da informalidade. A migração, como também o desemprego e a distribuição de renda, por si só não explicam a escolha pela informalização. Para De Soto (1987, p. 45), ao chegar às cidades, os migrantes encontravam dificuldades e barreiras impostas principalmente pelo Estado, e, por esse motivo, “a única garantia para sua liberdade e prosperidade estava, finalmente em suas próprias mãos”; dessa forma, recorriam a atividades não legalizadas, sem a devida preocupação, ou ainda, a possibilidade financeira de cumprir as regulamentações tributárias.

Concernente ao exposto, de acordo com o autor, deve-se considerar como informais as atividades realizadas e não os próprios indivíduos. A partir disso, assume informalidade como “[...] uma zona de penumbra que tem uma extensa fronteira com o mundo legal e onde os indivíduos se refugiam quando os tributos para cumprir as leis excedem seus benefícios”. O autor atenta que, só em alguns casos, não há o cumprimento de todas as leis; na maioria dos casos, apenas disposições legais precisas são desobedecidas por parte do indivíduo ou empresa (DE SOTO, 1987, p. 46).

Nesse contexto, a informalidade é defendida como uma escolha racional do agente, que pondera principalmente sobre os custos e benefícios associados ao cumprimento das obrigações legais, mesmo

que essa análise seja realizada vagamente. Isso não significa que a informalidade não implique em custos, como exemplo estão os custos associados às práticas e artifícios utilizados para evitar a sanção das autoridades; àqueles que provocam baixa produtividade, ao considerar que as empresas informais têm maiores dificuldades ao crédito fiscal e são mais propensas a empregar mão de obra não qualificada; ou mesmo à falta de direitos que garantam e facilitem a eficiência das atividades. No entanto, subentende-se que os custos e as exigências da formalidade são maiores, o que justificaria a escolha pela informalidade.

Como consequência dos custos associados tanto à formalidade quanto à informalidade, o autor alega que eles acarretam baixa produtividade, diminuição do investimento, ineficiência do sistema tributário, limitações ao progresso tecnológico, aumento das tarifas de serviços públicos e dificuldades para formulação de políticas públicas. Por esse motivo, o autor conclui que as leis regulamentares são “más”⁴, uma vez que não consideram os custos causados e pela maneira com que impedem o funcionamento eficiente da economia como um todo. Para ele, uma lei adequada deve “em primeiro lugar, incentivar a tomada de decisões que permitam aproveitar as oportunidades econômicas e sociais do país, em segundo lugar, facilitar a especialização e interdependência de homens e recursos” (DE SOTO, 1987, p. 254).

A economia subterrânea também é objeto de estudo para Vito Tanzi, que, assim como De Soto, considera como causas principais desse fenômeno a carga tributária, as regulamentações, as proibições e a corrupção, defendendo que quanto maior a incidência desses fatores, maior será a propensão dos agentes em se evadirem da formalidade para a economia subterrânea. No entanto, cabe ressaltar que para Tanzi, a economia subterrânea e a economia informal devem ser tratadas como fenômenos distintos, uma vez que não possuem as mesmas origens e causas, mas se relacionam entre si (TANZI, 2009). Para o autor, a economia subterrânea é definida como “*it is gross national product that, because of unreporting and/or underreporting is not measured by oficial statistics*” (TANZI, 1980, p. 428), já a informalidade é entendida como as atividades exercidas por pessoas pobres, com baixa instrução, residentes em áreas rurais ou remotas (MACIEL, 2009).

Como consequência da economia subterrânea, o autor aponta a concorrência desigual gerada entre as empresas que cumprem suas obrigações tributárias e aquelas que não, uma vez que essas últimas obtêm vantagens como menores custos e demais benefícios. Também há implicações para o sistema tributário, como a evasão fiscal, o que, por sua vez, pode ocasionar o aumento das alíquotas de impostos, como uma maneira do governo compensar a arrecadação reduzida pela sonegação fiscal, e conseguir cumprir com suas atividades. Ainda, a economia subterrânea reduz a credibilidade das estatísticas macroeconômicas. Como aponta Cacciamali (1991, p. 122), “essas atividades, por atuar parcial ou totalmente fora da legislação vigente, têm que sonegar informações sobre o número de empregos

4 O autor define como “boas” leis aquelas que garantem e facilitam a eficiência econômica, e como “más” leis as que perturbam e impedem totalmente o funcionamento da economia (DE SOTO, 1987).

gerados, o nível de produção, o volume comercializado e as receitas percebidas [...]”. Visto que há dados que não são reportados, os resultados obtidos podem não demonstrar de forma precisa a realidade econômica, e, por conseguinte, podem “[...]encorajar os governos a promover políticas que podem não ser aquelas de que o país mais necessita” (TANZI, 2009, p. 48).

Para Shneider (2009), a economia informal inclui toda produção e serviços que são deliberadamente ocultados das autoridades públicas, pelos seguintes motivos: evasão fiscal; não pagamento de contribuições à previdência social; não cumprimento das normas trabalhistas, como por exemplo, salário mínimo, máximo de horas de trabalho, etc; ou ainda para evitar procedimentos burocráticos. Em seus estudos, o autor exclui da economia informal as atividades ilegais e as que não se baseiam no mercado, como por exemplo, o trabalho doméstico. E ressalta que os efeitos, positivos ou negativos, da economia subterrânea irão depender do seu tamanho, do grau de interação entre os setores formal e informal e da situação econômica específica de um país.

No que concerne à mensuração, existem diversas metodologias utilizadas para a estimação da economia subterrânea⁵. Em particular, o Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO)⁶ em parceria com o Instituto Brasileiro da Fundação Getúlio Vargas (FGV/ IBRE) calculam o tamanho da economia subterrânea a partir da média de dois indicadores: 1) método monetário: elevação da moeda como consequência do aumento da tributação; isso porque entende-se que as atividades informais utilizam mais dinheiro em espécie, ao invés de instrumentos bancários, como uma forma de não serem identificadas pelas autoridades, assim aumentam a demanda por moeda; 2) trabalho informal: percentual dos trabalhadores sem carteira de trabalho e da renda do trabalho informal. A partir disso, estimam os resultados da economia subterrânea no Brasil (Ver Gráfico 1).

Os resultados demonstram que a participação da economia subterrânea no PIB brasileiro diminuiu até 2014, ampliando-se nos anos de crise (2015 e 2016) e de lenta recuperação (pós 2017). Quando se analisa a massa de recursos movimentada por essa economia, verifica-se um crescimento significativo até 2010, com ligeira estabilidade até 2014, queda nos anos de 2015 e 2016, com posterior elevação (período da lenta recuperação da economia brasileira), chegando em 2019 a movimentar aproximadamente R\$ 1,2 trilhão. Esse valor corresponde a 17,3% do PIB brasileiro, valor superior ao PIB de regiões como o Norte, o Nordeste e o Centro-Oeste somados, de acordo com os dados divulgados pelo ETCO.

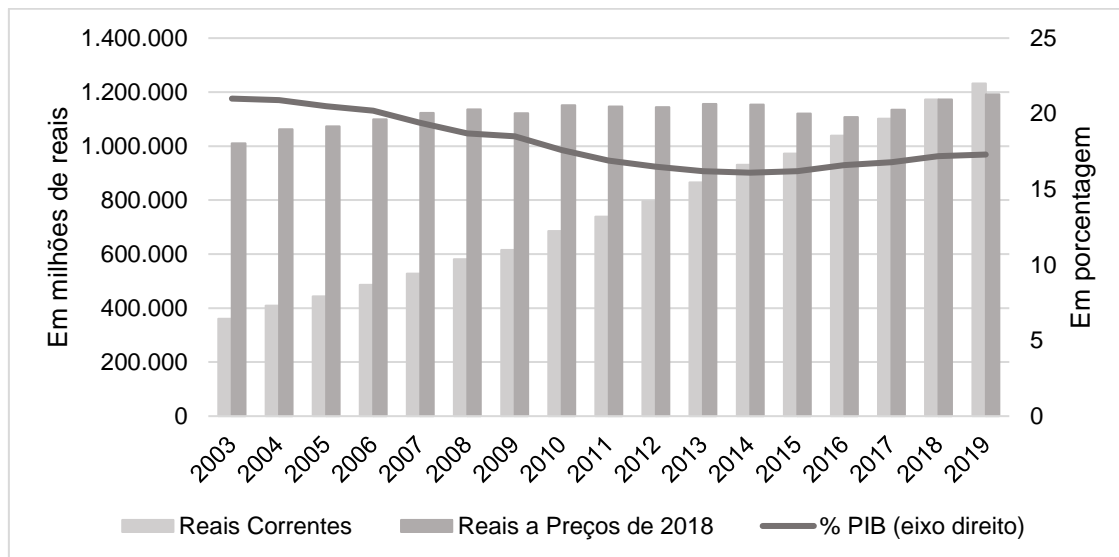
O que se pode depreender do exposto é que existe uma relação entre a economia subterrânea e a dinâmica econômica. Em outras palavras, a economia subterrânea se reduz nos períodos de expansão

5 Para mais detalhes sobre as principais metodologias de estimação, ver Barbosa Filho (2009).

6 Para definição da economia subterrânea, o ETCO tem a mesma interpretação de Shneider (2009), a saber “a economia subterrânea é a produção de bens e serviços não reportada ao governo, deliberadamente, para: sonegar impostos, evadir contribuições para a seguridade social, driblar o cumprimento das leis e regulamentações trabalhistas, evitar custos decorrentes das normas aplicáveis a cada atividade”.

e aumenta nos períodos de recessão econômica. Assim, evidencia-se que, nesse caso⁷, o crescimento econômico é um fator importante para a dimensão da economia subterrânea.

Gráfico 1: Índice da economia subterrânea no Brasil entre 2003 a 2019



Fonte: Adaptado de ETCO (2019)

É importante ressaltar as principais críticas direcionadas ao método monetário para estimação da economia subterrânea. Dentre elas, OECD (2002) destaca a falta de precisão na definição das atividades consideradas para a medição. Os pressupostos do modelo são simplistas e existiriam muitos modelos que produziram resultados diferentes, mesmo quando analisado um mesmo cenário. Cabe enfatizar, também, que a facilidade de acesso, as praticidades e a preferência dos consumidores pelas transações bancárias como, por exemplo, o uso do cartão de crédito, fazem com que os agentes da economia subterrânea também utilizem cada vez mais os instrumentos bancários. Dessa forma, a hipótese de uso do dinheiro em espécie como modalidade mais intensiva para pagamento das atividades informais pode ser arriscada.

O ETCO considera a economia subterrânea como negativa para o país, defendendo que a mesma traz prejuízos diretos para a sociedade. Segundo o ETCO, a informalidade “cria um ambiente de transgressão, estimula o comportamento econômico oportunista, com queda na qualidade do investimento e redução do potencial de crescimento da economia brasileira”. Assim, entre as recomendações para reduzir a informalidade, o ETCO defende a desoneração tributária, a desburocratização dos processos tributários e a melhora do nível educacional da população.

⁷ Barbosa Filho (2009, p. 126), ressalta que: “o crescimento do produto real é uma variável indicadora importante, apesar de não se saber ao certo sua relação com a economia formal. A literatura não chegou a um consenso sobre o impacto da economia formal na economia subterrânea ou informal. Isso ocorre porque a economia subterrânea pode crescer estimulada por forte crescimento da economia formal, que passa a demandar bens e serviços da economia subterrânea ou a economia subterrânea pode crescer mais em períodos em que a economia formal está em recessão devido à migração de trabalhadores entre as duas”.

Entre as críticas a essa abordagem, destaca-se a posição de Galiza, Gonzales e Silva (2011, p. 239), para quem, delimitar a definição da informalidade apenas à ilegalidade amplia mais ainda o conceito de informal, uma vez que podem estar associados ao informal “desde as pequenas firmas de fundo de quintal que empregam exclusivamente mão de obra familiar até trabalhadores sem carteira de grandes empresas, passando pela produção e comercialização de ilícitos”, cujo único critério seria o de não cumprimento da legislação social e trabalhista. Particularmente em relação ao estudo de De Soto, segundo Cardoso (1989), o autor não considera as perdas de receita para o governo devido à falta de arrecadação tributária. A autora ainda afirma que o texto de De Soto é uma “ficção”, na qual se tem o Estado como o bandido da história e o setor informal como herói.

A esse respeito, a discussão da informalidade associada à ilegalidade é retomada por outros autores, que além da esfera regulatória, agregam ao conceito outros fatores determinantes para a existência e manifestação do fenômeno, como será apresentado nas próximas seções.

Economia informal

A noção de informalidade associada à flexibilidade é discutida por Castells e Portes (1989). O termo “economia informal”, assim como nos autores apresentados anteriormente, é definido a partir do caráter heterogêneo da informalidade. Defendem que a mesma não se caracteriza apenas por estratégias de sobrevivência e muito menos seria um eufemismo para a pobreza. Ademais, trazem uma nova interpretação sobre o fenômeno que passa a ser debatido como um produto da reestruturação econômica mundial, resultante da crise dos anos 1970 e, por esse motivo, um fenômeno que passa a apresentar um caráter universal, uma vez que é verificado tanto em países em desenvolvimento quanto nos desenvolvidos.

Segundo os autores, a economia informal é um processo de geração de renda através de atividades não regulamentadas segundo as normas institucionais. A ausência de regulação traz como consequência a perda dos benefícios sociais por parte do trabalhador, além de colocá-lo em condições de trabalho inseguras e precárias. Ademais, os autores atentam para o fato de muitas empresas terem como prática o não pagamento de diversos tributos e, não apenas, os associados à regulação trabalhista, devendo essas, dessa forma, ser incluídas como integrantes da economia informal.

Nesse contexto, analisam a economia informal apontando para a existência de uma interrelação entre a economia formal e informal, como também a alternância de um mesmo trabalhador entre atividades formais e informais. Expõem que, não necessariamente, as atividades informais refletem em menores rendimentos quando comparados aos obtidos formalmente. Ainda demonstram que a informalidade não diminuiu com a industrialização, contrariando assim, as teorias vigentes da época⁸.

⁸ Segundo os autores, a partir dos dados do PREALC, em 1950, 30% da população economicamente ativa exercia atividades consideradas informais (trabalhadores familiares não remunerados, empregados domésticos e autônomos, menos

Da mesma forma, como já exposto, a análise da informalidade perde sua relação com o subdesenvolvimento e passa a ser discutida como um fenômeno presente também nos países mais avançados. A expansão da economia informal nesses países deve-se a “um novo contexto político, social e econômico” que, por conta do impacto da concorrência internacional, da redução do poder dos sindicatos e do papel do Estado na economia e dos efeitos da crise econômica da década de 1970, tem como resultado novas formas de organização do trabalho baseadas na flexibilização e desregulamentação dos contratos de trabalho e que visavam uma maior lucratividade por parte das empresas (BARBOSA, 2011, p. 143).

A partir de 2002, na 90ª Conferência Internacional do Trabalho, influenciada pelos estudos de Castells e Portes e outros autores, a OIT passa a reconhecer o termo economia informal, considerando-o mais adequado para refletir as características gerais da informalidade, uma vez que a palavra “setor”, utilizada anteriormente, poderia trazer uma perda do significado amplo e heterogêneo do fenômeno por restringir a definição a um grupo de mercado específico. Assim, a OIT (2002) considera a economia informal como todas as atividades econômicas que envolvem trabalhadores não reconhecidos pelas normas legais e regulatórias e expostos a um alto grau de vulnerabilidade, instabilidade, carência de proteção legal e social, e a demais fatores que trazem uma nova preocupação ao debate: o trabalho decente (Ver Quadro 2).

Quadro 2 – Definição das atividades informais segundo a OIT (2002)

Unidades de produção	Posição na ocupação
Empresas do setor formal	<p>a) Trabalhadores familiares: nenhum contrato de trabalho e nenhuma proteção legal ou social decorrente do trabalho em empresas formais. Obs.: Contribuir para os trabalhadores familiares com um contrato de trabalho, salário, proteção social, etc. seria considerado empregado no emprego formal;</p> <p>b) Empregados: empregados informais que trabalham em empresas formais.</p>
Empresas do setor informal^a	<p>a) Trabalhadores por conta própria: trabalhadores por conta própria que possuem suas próprias empresas informais. A natureza informal de seus trabalhos segue diretamente das características do empreendimento que eles possuem;</p> <p>b) Empregadores: empregadores que possuem suas próprias empresas informais. A natureza informal de seus trabalhos segue diretamente das características do empreendimento que eles possuem;</p> <p>c) Trabalhadores Familiares: nenhum contrato de trabalho e nenhuma proteção legal ou social decorrente do trabalho em empresas informais. Obs.: Contribuir para os trabalhadores familiares com um contrato de trabalho, salário, proteção social, etc. seria considerado empregado no emprego formal;</p> <p>d) Empregados: empregados informais que trabalham em empresas informais;</p> <p>e) Membros das cooperativas de produtores: membros de cooperativas de produtores informais.</p>

profissionais e técnicos). Em 1980, com uma planta industrial quatro vezes maior, esse percentual ainda se manteve (CASTELLS; PORTES, 1989).

Famílias^b	<p>a) Trabalhadores por conta própria: produtores de bens para seu próprio consumo (por exemplo, agricultura de subsistência);</p> <p>b) Empregados: empregados que informais que trabalham em empresas de domicílios (empregados domésticos informais).</p>
-----------------------------	--

Notas: ^a Conforme definido pela Décima Quinta Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho em 1993. ^b Domicílios que produzem bens para uso final próprio e domicílios que empregam.

Fonte: Adaptado de OIT (2002, p. 123, tradução nossa).

Segundo a OIT (2006, p. 5), o trabalho decente é caracterizado como aquele “[...] adequadamente remunerado, exercido em condições de liberdade, equidade e segurança, capaz de garantir uma vida digna”. Dessa forma, torna-se um compromisso fundamental para a promoção de melhorias nas relações e condições do mercado de trabalho, assumido pela OIT, que procura conscientizar governos e sociedade como um todo sobre a importância do trabalho decente, defendendo que todos que trabalham têm direitos a empregos de qualidade, mesmo quando inseridos na economia informal.

Diferente das demais abordagens, a classificação das atividades formais e informais proposta pela OIT não separa a organização da produção e a posição na ocupação. Considera, como já mencionado, apenas a presença ou não de regulação, como exposto no Quadro 2. Conforme a caracterização exposta, cabe destacar que a OIT defende a existência de uma relação articulada entre o formal e o informal, uma vez que pressupõe a existência de emprego informal em empresas consideradas formais.

No que concerne às causas que originam a informalidade, o relatório expõe que a expansão e características do fenômeno dependem da “interação de múltiplos fatores econômicos, políticos, institucionais e sociológicos”, e não apenas às determinadas unicamente como consequência da legislação (MALDONADO, 1995, apud OIT, 2002, p. 27). Dessa forma, a OIT entende que as regras e regulamentos exercem influência nas atividades econômicas, podendo aumentar a informalidade, uma vez que, “informality is often the response of operators who are unable to comply with difficult, irrelevant or prohibitive rules and regulations or who do not have access to market institutions”. Portanto, para estimular e facilitar a formalização é necessário simplificar as regras e procedimentos como, também, reduzir os custos existentes que dificultam o processo das empresas tornarem-se ou permanecerem formais (OIT, 2002, p. 27).

No entanto, como já mencionado, a organização considera que a informalidade é influenciada também por outros condicionantes, entre eles: crescimento econômico; crises financeiras; aumento da pobreza; características da força de trabalho quanto ao seu tamanho, educação e qualificação; migração rural-urbana; globalização e redefinição das formas de contratação no mercado de trabalho.

A OIT atenta que é na economia informal que se encontram os maiores problemas concernentes aos direitos associados ao trabalho, isso porque, como já mencionado, as atividades informais não estão regulamentadas por lei, fazendo com que os trabalhadores informais não desfrutem de seus direitos, até mesmo aqueles considerados básicos. Cabe salientar, também, que não há inspeção ou qualquer forma de vigilância das atividades realizadas na economia informal por parte das entidades responsáveis, tornando assim, os trabalhadores desprotegidos. E como consequência, são os trabalhadores informais

que mais estão vulneráveis a condições de trabalho precárias e inseguras, menor proteção social, baixos salários, como também é na economia informal que se verifica maiores índices de trabalho escravo e infantil.

Dessa forma, ressalta-se que os princípios e direitos fundamentais do trabalho são garantidos a todos os trabalhadores, independentemente de exercerem atividades formais ou informais. A OIT (2002) atenta para a necessidade de diferentes abordagens quanto aos procedimentos utilizados para os trabalhadores formais e informais, no que concerne, por exemplo, aos registros de negócio ou tributação enquanto uma forma de se adequar à capacidade real de cumprimento por parte do trabalhador de determinado procedimento, e não, em qualquer hipótese, como algo que viole ou prejudique a garantia dos direitos básicos do trabalho.

Quanto à necessidade de uma revisão da legislação trabalhista, para incluir, por exemplo, as novas formas de organização e relações do trabalho, a OIT (2002) orienta que os princípios e direitos laborais fundamentais devem ser amplamente considerados. Mesmo que seja preciso uma simplificação das normas laborais para melhor adequá-las às mudanças econômicas, esse processo não deve envolver qualquer redução na qualidade do trabalho.

Entre as críticas a essa abordagem, encontra-se a interpretação de Barbosa (2011). Para o autor, essa conceituação aumenta o nível de inespecificidade e traz um novo dualismo, agora categorizado em protegidos e desprotegidos. Além disso, para ele, não há uma análise mais detalhada dos “vários tipos de trabalhadores e de relações de trabalho que se encontram por detrás dessas categorias [protegidos e desprotegidos], e tampouco as interações entre os mesmos, também marcadas pela diversidade” (BARBOSA, 2011, p. 146).

O autor ainda alega que o conceito é “[...] incapaz de captar a dinâmica do informal tradicional, onde os direitos não são desrespeitados por qualquer artimanha do capital, mas pelas próprias características destas atividades fundadas no não-assalariamento” (BARBOSA, 2011, p. 149 – 150). Isso não significa que para ele essa nova definição deve ser desprezada. Barbosa (2011) lança luz sobre as limitações da referida interpretação ao mesmo tempo em que reconhece a importância da abordagem, principalmente por incorporar as redefinições das relações de trabalho.

A esse respeito, outros autores também irão abordar a informalidade a partir das mudanças no capitalismo globalizado e no mercado de trabalho, trazendo novos conceitos e interpretações na tentativa de construir uma caracterização mais precisa para melhor compreensão do fenômeno, como será exposto nos próximos tópicos.

Nova informalidade

A nova informalidade refere-se à definição proposta por Pérez-Sáinz (1995, 1998), que incorpora ao fenômeno características promovidas pelas mudanças do capitalismo globalizado e do mercado de trabalho. Segundo o autor, tais mudanças transformaram o fenômeno quanto à sua gênese, dinâmica e

articulação com a economia nacional e internacional. Dessa forma, o prefixo “nova”, ou originalmente “neo”, procura expressar fenômenos inéditos, não considerados pelas abordagens anteriores devido ao fato de pertencerem ao contexto histórico atual. Concomitantemente, o prosseguimento do uso do termo informalidade alude que as atividades identificadas nos estudos anteriores como informais ainda permanecem, porém, com outras características.

Sob o mesmo ponto de vista, Noronha (2003) descreve a nova informalidade, ou ainda informalidade pós-fordista, como um fenômeno resultante das mudanças ocorridas nos processos de trabalho, das novas concepções gerenciais e organizacionais e das formas de trabalho que não exigem tempo e/ou espaços fixos determinados. O autor ressalta que há um aspecto positivo, referente à ideia de que o contrato de trabalho tradicional não se adequa às novas exigências do mercado. E outro negativo, associado ao fenômeno da informalidade enquanto causa de problemas sociais no curto prazo, como o desemprego e o trabalho precário e instável.

Para Lima e Soares (2002), a nova informalidade é definida como a incorporação de trabalhadores considerados formais em atividades caracterizadas como informais, ou seja, junto com os trabalhadores do “velho informal”, em um mercado de trabalho enfraquecido do ponto de vista da regulação e da proteção social. Por estar associada às novas relações de trabalho, marcadas pelas práticas de flexibilidade, “a ‘nova’ informalidade pode ser considerada como sinônimo da flexibilidade dos novos tempos”, deixando de representar um fenômeno transitório para tornar-se definitivo (LIMA; SOARES, 2002, p. 167).

Concernente às novas expressões da informalidade originadas pelo processo de flexibilização das relações trabalhistas, Krein e Proni (2010) destacam as seguintes formas de contratação atípicas: terceirização, subcontratação, a contratação de pessoa jurídica para atividades regulares ou exclusivas, autônomos proletarizados, contratação por prazo determinado, trabalho estágio, contrato em tempo parcial, contrato de experiência, contrato temporário, moto-boy, trabalhador avulso, free lance, entre outras⁹. De forma complementar, Leite (2011) afirma que essas formas de contratação estão presentes nos vários setores da economia, seja no trabalho industrial, no comércio, no serviço ou mesmo no setor público.

A relação entre a flexibilidade e a informalidade também é objeto do estudo de Tavares (2004), que define a nova informalidade como um fenômeno integrado à dinâmica capitalista. Em suas palavras, “o que ocorre é que, sob a égide da acumulação flexível¹⁰, formas particulares de inserção à produção, que já foram representativas de uma economia atrasada, tornam-se bastante funcionais à acumulação

⁹ Para definição de algumas das formas de contratação citadas, ver Krein e Proni (2010).

¹⁰ A acumulação flexível é uma expressão utilizada por Harvey (1989, p. 140), que se caracteriza “[...] por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apoia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional. A acumulação flexível envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado “setor de serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas [...]”.

capitalista” (TAVARES, 2004, p. 43). Ou seja, o trabalho executado em relações que antes eram consideradas informais, passa a atender aos propósitos de expansão e acumulação do capital, desempenhando o mesmo papel do trabalho formal. Como a autora aponta, “[...] o trabalho informal cumpre a mesma função do formalmente assalariado, que desenvolve a sua ocupação na indústria, nos ramos comerciais e/ou financeiros, sob uma explícita relação empregado-empregador” (TAVARES, 2004, p. 19-20).

Para a autora, a flexibilização garante mecanismos que permitem ao capital maximizar a exploração e a mais valia, por meio das relações informais presentes na pequena empresa, no trabalho autônomo, no trabalho domiciliar, nas cooperativas etc. Na interpretação de Tavares (2004, p. 116), a disseminação das relações informais citadas, “além de, objetivamente, maximizar a exploração, ainda cumpre a função ideológica de alterar a realidade em prol das políticas que respondem aos interesses dominantes”. Isso porque “a informalidade que está sendo difundida se pauta principalmente no discurso da autonomia, da independência, da transformação de trabalhador em empresário”, ou ainda de explorado a explorador, criando a ilusão de uma igualdade entre o trabalhador e o capitalista (TAVARES, 2004, p. 43).

No entanto, a autora atenta que o trabalhador, citando o caso do pequeno empresário, apenas por ser proprietário dos meios de produção não o faz necessariamente um capitalista. Não há uma relação entre iguais, mas sim, uma forma implícita de exploração e subordinação do trabalho, promovida por meio de um discurso capitalista que mistifica a pequena empresa como uma oportunidade de maior proteção social e renda. Ademais, afirma que “mesmo aqueles produtores donos do meio de produção, que trabalham por conta própria, exploram a si mesmos para garantir sua reprodução” (ALVES e TAVARES, 2006, p. 432).

Isso porque “convém ao capital que o trabalhador promova os meios para a realização do fim capitalista, se possível, sob uma relação em que o trabalhador tenha a ilusão de não estar sendo explorado” (TAVARES, 2015, p. 43). No entanto, “não há nem de longe, a intenção capitalista de compartilhar poder, e muito menos de superação ao sistema” (TAVARES, 2015, p. 105). Diante dessa perspectiva, a autora denuncia a flexibilidade como uma das mais eficientes modalidades já utilizadas pelo capital para conseguir explorar os trabalhadores. Expõe que as mudanças nas relações trabalhistas pela flexibilidade promovem mais facilmente a informalidade sob um aparato jurídico que desconsidera os interesses do trabalhador, para atender apenas aos do capital.

Tavares (2004, p. 138) ressalta que o discurso difundido em favor da informalização responsabiliza o trabalhador por sua inserção produtiva no mercado de trabalho. No entanto, a autora defende que tal responsabilidade cabe apenas ao Estado e ao mercado. O “governo, por meio de suas representações, desobriga-se da preocupação com o emprego, sugerindo que a auto-sustentação do trabalhador pode ser garantida pelo estímulo à sua capacidade empreendedora”. Assim, o empreendedorismo é visto como solução, atribuindo a responsabilidade de sucesso ou fracasso ao próprio indivíduo e de seu conjunto de atributos pessoais – como inteligência, sagacidade, conhecimento

sobre a atividade, entre outros. Desconsidera, dessa forma, todos os obstáculos que o próprio sistema econômico lhe impõe.

Para Silva (2002), o termo informalidade tem sido substituído pelo binômio “empregabilidade/empreendedorismo”. Esse último é utilizado com o objetivo de incentivar determinadas atividades, consideradas necessárias para a política de flexibilização do trabalho, o que induz o trabalhador a acreditar que, por meio dessas, obterá autonomia, independência e melhores condições laborais. No entanto, a dificuldade desse argumento é que essas atividades, em essência, estão associadas a modos informais de trabalho, com proteção social reduzida, menor nível de renda e maior instabilidade. Em outras palavras, esse argumento é um modo de convencimento ideológico para garantir a aceitação dos trabalhadores a novas práticas de exploração do trabalho no capitalismo.¹¹

É importante enfatizar que a flexibilização nas relações de trabalho, ao mesmo tempo que é defendida como um modelo de trabalho que traz prejuízos para os trabalhadores, pois baseia-se em formas de contratação relativamente mais inseguras e sem proteção da legislação social e trabalhista, é tida, também, como algo favorável para o capitalismo mundial por proporcionar um aumento da produtividade e da competitividade externa. Assim, como Costa (2010, p. 179 - 180), “perdia força o embate político em torno das reformas estruturais efetivamente voltadas para o interesse das massas trabalhadoras; em contrapartida, ganhava força o discurso da desregulamentação”. Isso se deu porque as regulamentações do mercado de trabalho foram consideradas empecilhos para o funcionamento adequado do mercado de trabalho.

A partir do debate em torno da conciliação da flexibilização e das garantias dos direitos dos trabalhadores, surge na Europa o conceito da “flexiseguridade”. Como expõe Freussinnet (2010, p. 42), “a mobilidade e a adaptabilidade da mão de obra continuam a ser favorecidas, mas busca-se torná-las compatíveis com o reconhecimento de direitos que coloquem os trabalhadores a salvo da precariedade”. Isso quer dizer, uma maneira de favorecer a eficiência do mercado como um todo, por meio da combinação entre flexibilidade das relações trabalhistas, proteção e segurança da classe trabalhadora.

Para Burrioni e Keune (2011), essa preocupação com a “flexiseguridade” decorre, em parte, da preocupação com a exclusão social, porém, é devido também ao entendimento por parte das empresas que necessitam de uma força de trabalho altamente qualificada e motivada para aumento da produtividade e da competitividade. Os autores ainda apresentam quatro problemas que limitam a proposta de flexiseguridade: ambiguidade conceitual; falhas em problematizar discussões referentes à necessidade de criação e manutenção de complementariedades institucionais; dificuldades de conseguir soluções consensuais; visão restrita da flexibilidade e da seguridade.

11 Nas palavras de Silva (2002, p. 100-101), “ao contrário do investimento crítico que representou o desenvolvimento da noção de informalidade como elemento significativo da compreensão do mundo social durante sua longa vigência, o par ‘empregabilidade/empreendedorismo’ adquire um sentido oposto, de mecanismo de convencimento ideológico [...] que se encaminha no sentido de reconstruir uma cultura do trabalho adaptada ao desemprego, ao risco e à insegurança”.

A partir do exposto, a abordagem da nova informalidade traz a discussão sobre a realidade do mundo do trabalho a partir das transformações da economia capitalista. Aborda questões que vão desde a flexibilização e suas consequências para o trabalhador, o aumento da exploração e precarização do trabalho, até a defesa de necessidade para acompanhar as exigências da competitividade internacional. Desse modo, abre-se o espaço para uma reflexão sobre até que ponto a desregulamentação do mercado de trabalho, e com isso, o aumento da informalidade, seria benéfica, ou tornar-se-ia prejudicial aos trabalhadores devido à deterioração das condições de trabalho.

Considerações finais

O presente artigo apresentou as principais visões presentes na literatura econômica a respeito do conceito de informalidade, desde sua concepção, no início dos anos 1970, até a atualidade. Resgataram-se as principais definições por parte desses estudos, destacando as características, os vínculos com a economia formal, o propósito das políticas de emprego, a autonomia e o papel que esse fenômeno assume na sociedade.

É evidente que as diferentes formas de conceituação impõem obstáculos a uma definição metodológica única e acabada para a sua mensuração. Como um fenômeno altamente dinâmico, essas múltiplas definições metodológicas acabam por impactar o tratamento científico do fenômeno. No entanto, há relativa convergência entre a maioria dos estudiosos quanto à ideia de que a informalidade está relacionada às desigualdades existentes no mercado de trabalho e que atinge um expressivo contingente de trabalhadores.

Assim, ainda que se considere as divergências e ambiguidades sobre o melhor conceito para a informalidade, em termos de características e fatores determinantes, o que se tem de mais relevante é que devem ser observadas as condições relativamente mais desfavoráveis ao trabalho daqueles que nela encontram seu sustento. Essas condições se expressam na vulnerabilidade, na insegurança, na ausência de regulamentação laboral ou proteção social.

O desafio atual é conhecer e analisar a dimensão dos impactos infligidos aos trabalhadores em uma conjuntura econômica marcada por mudanças estruturais, associadas a novas formas de relações no mercado de trabalho, na qual o discurso de flexibilização e a desregulamentação trabalhistas ganham força enquanto medidas econômicas “necessárias” para a promoção do crescimento econômico. Vários tem sido os alertas dos especialistas sobre o tema quanto ao aumento do grau de precariedade das condições de trabalho associado aos processos de flexibilização, pois esses permitem a contratação de trabalhadores em modalidades de trabalhos atípicos e reduzem direitos adquiridos.

Assim, o enfrentamento desse fenômeno passa pela garantia e ampliação dos direitos laborais, para que dessa forma seja possível atenuar as desigualdades da relação capital e trabalho, reduzindo a vulnerabilidade a que os trabalhadores estão submetidos. Combinado a isso, tem-se a necessidade da promoção de políticas públicas que visem a melhoria do mercado de trabalho e promovam o trabalho

decente. Por fim, a continuidade de estudos sobre informalidade, é condição fundamental para uma maior compreensão do fenômeno em tempos de mudanças estruturais no capitalismo contemporâneo.

REFERÊNCIAS

ALVES, M. A.; TAVARES, M. A. A dupla face da informalidade do trabalho: “autonomia” ou precarização. In: ANTUNES, R. (Org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006.

BARBOSA, A. F. O conceito de trabalho informal, sua evolução histórica e o potencial analítico atual: para não jogar a criança fora junto com a água do banho. In: OLIVEIRA, R. V.; GOMES, D.; TARGINO, I. (Orgs.). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho: das origens às novas abordagens**. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011.

BARBOSA FILHO, F. H. Uma avaliação do caso brasileiro. In: ETCO, Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial. **Economia subterrânea: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

BURRONI, L.; KEUNE, M. Flexicutiry: a conceptual critique. **European Journal of Industrial Relations**, [S.l.], v. 17, n. 1, p. 75 – 91, 2011.

CACCIAMALI, M. C. **Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção**. Tese (Doutorado em Economia). Universidade de São Paulo, São Paulo, 1982.

_____. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J. M.; GIAMBIAGI, F. (Orgs.). **Distribuição de Renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

_____. Globalização e processo de informalidade. **Economia e sociedade**, v. 9, n. 1, p. 153-174, 2000. Disponível em: <<https://bit.ly/2WAK8am>>. Acesso em: 02 fev. 2020.

_____. (Pré-) Conceitos sobre o setor informal, reflexões parciais, embora instigantes. Comentários ao artigo. **Econômica**, v. 9, p. 145-168, 2007. Disponível em: <<https://bit.ly/3cn5fE9>>. Acesso em: 02 fev. 2020.

CARDOSO, E. A economia subterrânea. **Pesquisa e planejamento econômico**, v. 19, n. 2, p. 419-424, 1989. Disponível em: <<https://bit.ly/2zfxiXm>>. Acesso em: 10 jan. 2020.

CASTELLS, M.; PORTES, A. World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. In: PORTES A.; Castells, M.; BENTON, L. (Orgs.). **The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989.

COSTA, M. S. Trabalho informal: um problema estrutural básico no entendimento das desigualdades na sociedade brasileira. **Caderno Crh**, v. 23, n. 58, 2010. Disponível em: <<https://bit.ly/3cbs0Q5>>. Acesso em: 10 jan. 2020.

DE SOTO, H. **Economia subterrânea: uma análise da realidade peruana**. Rio de Janeiro: Globo, 1987.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL (ETCO). **Índice da Economia Subterrânea**. [S.l.]: 2019. Disponível em: <<https://bit.ly/2YRBd7B>>. Acesso em 29 jan. 2020.

FREYSSINET, J. As trajetórias nacionais rumo à flexibilidade da relação salarial: a experiência europeia. In: GUIMARÃES, N.; HIRATA, H.; SUGITA, K. (Orgs.). **Trabalho flexível, empregos precários? Uma comparação Brasil, França, Japão**. São Paulo: EDUSP, 2009.

GALIZA, M.; GONZALEZ, R.; SILVA, S. Debatendo a dicotomia formal/informal: em busca de uma interpretação sistêmica do mercado de trabalho brasileiro. In: OLIVEIRA, R. V.; GOMES, D.; TARGINO, I. (Orgs.). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho**: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011.

GERRY, C. Developing economies and the informal sector in historical perspective. **The Annals of the American Academy of Political and Social Science**, v. 493, 1987.

HART, K. Informal Income Opportunities and Urban Development in Ghana. **The Journal of Modern African Studies**, v. II, n. 1, 1973.

_____. Bureaucratic form and the informal economy, In: GUHA-KHASNOBIS, B; KANBUR, R.; OSTROM, E. (orgs.) **Linking the formal and informal economy**: concepts and policies. Oxford: Oxford University Press, 2007.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 17. ed. São Paulo, SP: Edições Loyola, 2008.

KREIN, J. D.; PRONI, M. W. **Economia informal**: aspectos conceituais e teóricos. Brasília: OIT, v. 1, 2010.

LEITE, M. P. O trabalho no Brasil dos anos 2000: duas faces de um mesmo processo. In: OLIVEIRA, R. V.; GOMES, D.; TARGINO, I. (Orgs.). **Marchas e contramarchas da informalidade do trabalho**: das origens às novas abordagens. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB, 2011.

LEWIS, W. A Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. **Manchester School of Economic and Social Studies**, v. 22, 1954.

LIMA, J. C.; SOARES, M. J. B. Trabalho flexível e o novo informal. **Caderno CRH**, v. 15, n. 37, 2002. Disponível em: <<https://bit.ly/2A3pMPz>>. Acesso em 29 jan. 2020.

MACIEL, E. In: ETCO, Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial. **Economia subterrânea**: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MOSER, C. O. N. Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development. **World Development**, v. 6, n. 9/10, out., 1978.

NORONHA, E. G. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, out. 2003, vol.18, no. 53, p.111-129. Disponível em: <<https://bit.ly/2L6UTMu>>. Acesso em: 14 dez. 2019.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Measuring the Non-observed Economy - a Handbook**. Paris: OECD, 2002. Disponível em: <<https://bit.ly/35O3Yn7>>. Acesso em: 14 dez. 2019.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). **Employment, incomes and equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya**. Geneva: OIT, 1972.

_____. **Decent work and the informal economy**. Geneva: OIT, 2002.

PÉREZ-SÁINZ, J. P. Globalización y neoinformalidad em América Latina. **Nueva Sociedad**, n. 135, jan./fev. 1995.

_____. ¿Es necesario aún el concepto de informalidade? **Perfiles Latino americanos**, n. 13, dez. 1998, p.55-71.

PROGRAMA REGIONAL DE EMPREGO PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (PREALC). El Sector Informal Urbano. **Cuadernos de Economía**, ano 12, n. 35, p. 117-129, 1975.

RAMOS, C. A. Setor Informal: do excedente estrutural à escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de política. **Revista Econômica**. Rio de Janeiro: 7 Letras, v. 9, n. 1, 2007. Disponível em: <<https://bit.ly/2SHdhQ5>>. Acesso em: 27 mar. 2020.

SANCHES, O. Os determinantes da economia informal nas principais escolas do pensamento econômico. Sociedad Lationamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, Santiago. **Anais...** Chile: SEPLA, 2008.

SANTIAGO, C. E. P.; VASCONCELOS, A. M. N. Do catador ao doutor: um retrato da informalidade do trabalhador por conta própria no Brasil. **Nova Economia**, v. 27, n. 2, p. 213-246, 2017. Disponível em: <<https://bit.ly/2W9QzSX>>. Acesso em: 27 mar. 2020.

SCHNEIDER, F. Economia informal na América Latina. In: ETCO, Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial. **Economia subterrânea: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

SILVA, L. A. M. Da informalidade à empregabilidade (reorganizando a dominação no mundo do trabalho). **Caderno CRH**, v. 15, n. 37, 2002. Disponível em: <https://bit.ly/2War0RK>. Acesso em: 11 jul. 2019.

SOUZA, Paulo Renato; TOKMAN, V. Distribución del ingreso, pobreza y empleo em áreas urbanas. **El Trimestre Económico**, v. 45, n. 17, 1978.

_____. **A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas**. Tese. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1980.

TANZI, V. The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. **Quarterly Review**, v. 33, n. 135, 1980.

_____. A economia subterrânea, suas causas e consequências. In: ETCO, Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial. **Economia subterrânea: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

TAVARES, M. A. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho**. São Paulo: Cortez, 2004.

TOKMAN, V. Las relaciones entre los sectores formal e informal. **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, 1978.

TOMAZINI, S. T. **Emprego informal e trabalho por conta própria: um estudo da diversidade de manifestação do problema da falta de emprego no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Economia). Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1995.