



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA APLICADA**

ANTÔNIO RENATO OLIVEIRA JUNIOR

**INFORMALIDADE: CAUSAS E EVIDÊNCIAS NA REGIÃO METROPOLITANA
DE SALVADOR NA DÉCADA DE 1990.**

SALVADOR

2008

ANTONIO RENATO OLIVEIRA JUNIOR

**INFORMALIDADE: CAUSAS E EVIDÊNCIAS NA REGIÃO METROPOLITANA
DE SALVADOR NA DÉCADA DE 1990.**

Trabalho de conclusão de curso apresentada ao
Curso de Ciências Econômicas da Universidade
Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção
do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Antônio de Pádua Melo Neto

**SALVADOR
2008**

ANTÔNIO RENATO OLIVEIRA JUNIOR

INFORMALIDADE: CAUSAS E EVIDÊNCIAS NA REGIÃO METROPOLITANA
DE SALVADOR NA DÉCADA DE 1990.

Aprovada em julho de 2008.

Orientador: _____
Prof. Antônio de Pádua Melo Neto
Faculdade de Economia UFBA

Prof. Antônio Plínio Pires de Moura
Faculdade de Economia UFBA

Prof. Roberto Conceição dos Santos
Faculdade de Economia UFBA

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Antônio de Pádua, pela paciência, colaboração e ensinamentos como professor e orientador.

Aos professores que marcaram minha passagem na Universidade, em especial ao Professor Antônio Plínio, ensinando-me muito além dos conteúdos formais.

A todos os colegas e amigos que fizeram parte da minha passagem pela faculdade de economia contribuindo para meu crescimento acadêmico e também como pessoa.

Aos meus pais, principalmente a minha mãe, por ter me dado a vida e assim posso proporcionar a realização de mais um sonho em sua vida. A minha irmã-mãe, por todo apoio e minha afilhada-filha por toda torcida.

Mas, em especial, a minha esposa, amiga, companheira. Pessoa que mais me incentivou, com sua garra, determinação e paciência, em todas as vezes que pensei em recuar. A ela, compartilho aqui esta realização, que com certeza também foi com méritos dela.

“As vezes não se conseguir o que quer é um golpe de sorte”.

Dalai Lama

RESUMO

Este estudo buscou analisar, conceituar, caracterizar e evidenciar o mercado informal na RMS, discorrendo sobre os níveis de emprego e renda dos setores e dos indivíduos que compõem tal mercado. Observando também as flutuações destas ocupações face às oscilações da atividade econômica, na referida metrópole, representadas pelo movimento da taxa de desemprego, enfocando também os Planos de Estabilização de Collor e FHC que regeram o cenário político e econômico na década de 1990 e o que trouxe de consequência para a informalidade, evidenciando se o seu crescimento é uma alternativa ou opção dos contingentes desprovidos de oportunidade.

Palavras-chave: Mercado informal. Mercado regional. Região Metropolitana do Salvador. Nível de emprego e renda. Precarização do trabalho.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	08
2	PRINCIPAIS CONCEITOS DE INFORMALIDADE	11
2.1	SURGIMENTO DA EXPRESSÃO: SETOR INFORMAL	11
2.2	CONCEITUAÇÃO DE INFORMALIDADE: UM PROCESSO DE DIFÍCIL CONCLUSÃO	13
2.3	A EMERGÊNCIA DE UM NOVO SIGNIFICADO PARA A INFORMALIDADE: O FENÔMENO DA OCUPAÇÃO NÃO REGISTRADA	17
3	PRINCIPAIS CAUSAS DO SURGIMENTO EXPRESSIVO DA INFORMALIDADE	24
3.1	A ESTRUTURA DO MERCADO DE TRABALHO REGIONAL	24
3.2	EFEITOS DOS PLANOS DE ESTABILIZAÇÃO COLLOR E REAL SOBRE O MERCADO DE TRABALHO REGIONAL	28
3.3	AS BAIXAS TAXAS DE CRESCIMENTO E RENDA DA ECONOMIA BRASILEIRA	33
3.3.1	Implicações das diferenças metodológicas na medição do desemprego	36
4	EVIDÊNCIAS E CARACTERÍSTICAS QUE NORTEIAM A INFORMALIDADE	39
4.1	PARTICIPAÇÃO, DESEMPREGO, INATIVIDADE E INFORMALIDADE NA RMS	39
4.2	COMPORTAMENTO DO MERCADO DE TRABALHO DO PERÍODO DE 1990-95. (MERCADO FORMAL X MERCADO INFORMAL).	42
4.3	PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO OU MAIOR AUTONOMIA NAS RELAÇÕES DE TRABALHO?	48
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	52
	REFERÊNCIAS	55

1 INTRODUÇÃO

A escolha do tema "mercado informal" fundamentou-se no fato de ser um assunto bastante atual, pois seu surgimento tem relação com as crescentes taxas do desemprego, problema que assola o país e a Região Metropolitana de Salvador (RMS). Percebe-se facilmente a importância da ocupação informal no mercado de trabalho regional, como forma alternativa de sobrevivência ou mesmo opção definitiva, dada as dificuldades crescentes de inserção da força de trabalho no mercado mais institucionalizado.

Nos últimos 18 anos várias mudanças importantes ocorreram no ambiente macro e microeconômico. Entre os dois planos de estabilização por quais passou o país. A economia da RMS sofreu o impacto destas mudanças e dos desdobramentos locais das políticas gerais, das decisões de investimento do capital privado em adaptação às novas formas de inserção na economia internacional, e do papel diferenciado que os diversos centros regionais passaram a desempenhar nesta nova conjuntura.

Uma das tendências mais generalizadas destes novos processos de ajuste tem sido a redução da demanda por trabalho direto, o que aumenta o problema do desemprego e modifica substancialmente as relações de trabalho dos que permanecem ocupados. Há uma redução geral dos postos de trabalho e aumentam as relações mais precarizadas com expansão dos vínculos trabalhistas sem regulamentação formal e diminuição dos níveis de rendimentos dos trabalhadores.

Considerada como um fenômeno econômico que atravessa as fronteiras nacionais, o espaço da informalidade já é de dimensões consideráveis no Brasil. O que se verifica também na Região Metropolitana de Salvador – RMS, ou seja, evidencia-se que a inserção em ocupações informais tem sido um importante recurso frente à situação de desemprego, principalmente para trabalhadores com níveis de qualificação/capacitação incompatíveis com as exigências de uma economia cada vez mais tecnológica e concorrencial.

A respeito do crescimento do mercado de trabalho informal, há explicações contraditórias: dever-se-ia ao aumento do desemprego - sendo uma chance de inserção no mercado de trabalho - ou seus integrantes prefeririam auferir maior renda trabalhando por conta própria com maior autonomia na execução e controle total da sua hora trabalhada. Neste caso tal

atividade deixaria de ter a característica de um mercado formado pela precarização do emprego, passando a se caracterizar por um maior índice de qualificação e maiores níveis de renda.

Ainda assim, embora integre ao lado das ocupações formais de trabalho estruturalmente a ocupação urbana no Brasil, o mercado informal parece fluir conforme as oscilações da atividade econômica. As variações da renda, o desemprego, a ausência de perspectivas em conseguir emprego formal, e a busca de redução de custos trabalhistas por parte dos empregadores, no caso dos assalariados sem carteira assinada, são fatores relevantes para o seu comportamento.

O presente trabalho visa conceituar, caracterizar e evidenciar o mercado informal, discorrendo sobre os níveis de emprego e renda, dos setores e dos indivíduos que o compõem. Examinar-se-á as flutuações destas ocupações relacionadas com as oscilações da atividade econômica na RMS no período dos Planos de Estabilização de Collor e FHC que regeram o cenário político e econômico na década de 1990.

Pretende-se desta forma, realizar uma análise de dados de informalidade, denotando se o desemprego configurou-se realmente como fator determinante deste, enquanto espaço de luta pela sobrevivência, ou a opção, por trabalhar por conta própria e não para terceiros almejou uma maior autonomia, visando uma maior renda.

Para consecução dos objetivos propostos acima, este Trabalho, além desta introdução e das considerações finais, encontra-se organizado em mais três capítulos: O capítulo 2, que é destinado a conceituação de informalidade; o capítulo 3, que é destinado as principais causas do surgimento expressivo da informalidade (Estruturação Regional e Planos de Estabilização) e o capítulo 4, destinado as evidências e características que norteiam a informalidade.

2 PRINCIPAIS CONCEITOS DE INFORMALIDADE

2.1 O SURGIMENTO DA EXPRESSÃO: SETOR INFORMAL.

Uma das primeiras explicações fornecidas sobre a origem da segmentação do mercado de trabalho nos países do Terceiro Mundo, de cunho marcadamente neoclássico, atribui a dicotomia existente a uma pretensa inadequação das tecnologias empregadas frente à disponibilidade dos fatores produtivos. Segundo esta concepção, a presença de fatores institucionais - barreiras salariais, recurso ao capital externo e subsídio direto ao capital e ao crédito - provocaria uma distorção nos preços relativos dos fatores, induzindo a opções tecnológicas em desacordo com a dotação abundante de trabalho e escassa de capital. Daí resultaria a insuficiente geração de emprego no “setor protegido” da economia, sendo o excedente de mão-de-obra ocupado no “setor não protegido”.

A explicação sobre a origem da heterogeneidade do emprego fornecida pela OIT (Organização Internacional do Trabalho) constitui-se de início numa extensão do pensamento cepalino relativo à heterogeneidade estrutural da América Latina. O padrão de desenvolvimento dependente, concentrador e excludente, de fraca capacidade de geração de emprego, associado ao crescimento demográfico das cidades, resultou em excedentes de mão-de-obra, que devido a migração rural-urbana foram forçados a encontrar ocupações de produtividade baixa e rendimentos irregulares nos setores tradicionais, conformando-se “bolsões” onde eram acolhidos os trabalhadores marginalizados no processo de expansão industrial (CACCIAMALI, 1983).

Já em 1972, todavia, no célebre “Relatório sobre o Quênia” (OIT, 1972), são propostos os conceitos de setor formal e informal como categorias alternativas à dicotomia moderno/tradicional. A rejeição ao termo tradicional prende-se, de um lado, à sua identificação com o uso de tecnologias atrasadas; e de outro, deve-se à conotação pejorativa que se lhe atribuía pela designação de um papel irrelevante na produção de bens e serviços.

Ao mesmo tempo, é ressaltada a importância do setor informal como fonte de uma nova estratégia de desenvolvimento, capaz de combinar o crescimento com uma melhor distribuição de renda, haja vista a proporção de fatores socialmente mais adequada.

Neste documento, são apresentados sete critérios definidores da informalidade: facilidade de entrada, utilização de recursos locais, mercados concorrenciais, propriedade familiar das empresas, pequena escala das atividades, emprego de tecnologias trabalho-intensivas, formação adquirida fora do sistema escolar formal. A expressão setor informal foi

rapidamente divulgada, porém a maioria dos estudos, preocupados com a aplicabilidade empírica do conceito com vistas a formulação de políticas dirigidas às populações-meta, tendeu a definir o informal a partir do próprio universo de análise.

Posteriormente, foi sendo firmada a compreensão de que a articulação subordinada do setor informal às formas capitalistas de produção não pressupõe uma harmonia entre os segmentos ou uma necessária funcionalidade daquele a essas. Consolida-se a concepção de que o setor informal não é capaz de gerar o seu próprio espaço produtivo, atuando em mercados intersticiais na estrutura econômica, sendo criados, destruídos e recriados segundo uma dinâmica que transcende suas próprias determinações. A sua permanência decorre de sua capacidade de adequação à evolução do sistema hegemônico, o que explica a multiplicidade de formas em que se manifesta em cada momento. Trata-se, pois, de ressaltar a aderência do setor informal ao movimento do capital, sem ressaltar para o mecanismo do atrelamento funcional.

A década de 1990 provocou uma mudança na distribuição dos trabalhadores entre os grupos ocupacionais, aumentando relativamente os inseridos em posições hierárquicas superiores e os empresários, além das ocupações técnicas e científicas, ao mesmo tempo em que se reduziam relativamente os postos dos diretamente ligados à produção, especialmente ligados a indústria de transformação. Os trabalhadores de níveis intermediários no comércio e nos serviços conseguiram manter a sua posição relativa no mercado de trabalho, tanto no que se refere à proporção das ocupações como nos seus níveis de rendimentos médios.

Todos os trabalhadores perderam rendimentos na passagem de uma situação de descontrole inflacionário para a estabilidade pós Plano Real. Esta queda foi maior para os grupos ocupacionais que ganhavam mais e que tinham suas formas de rendimento mais estabilizadas, enquanto os que estavam na base da pirâmide da distribuição de ganhos e os que tinham formas mais flexíveis de remuneração perderam menos no período.

Por outro lado, constata-se o aumento da precariedade nas relações de trabalho em geral, com a expansão dos postos ocupados por assalariados sem carteira assinada e por conta própria, ao tempo em que declina a participação dos assalariados com carteira assinada, ou seja, cresceu sobremaneira a informalidade no mercado de trabalho da RMS.

2.2 CONCEITUAÇÃO DE INFORMALIDADE: UM PROCESSO DE DIFÍCIL CONCLUSÃO.

O tema economia informal vem tendo um destaque expressivo na mídia e na literatura especializada neste início de século. Essa denominação, entretanto, pode representar fenômenos muito distintos, como por exemplo, evasão e sonegação fiscais; terceirização; micro-empresas, comércio de migrantes; trabalho temporário; trabalho a domicílio, etc. Essa compreensão díspar, contudo, representa um denominador comum no imaginário e na comunicação entre as pessoas: são atividades, trabalhos e rendas realizadas desconsiderando regras expressas em lei ou em procedimentos usuais. Assim, as recorrentes menções a este tema no momento presente refletem as dificuldades que as organizações, os indivíduos e o coletivo social vêm enfrentando para superar, com as regras legais vigentes ou os procedimentos padrão, as mudanças estruturais econômicas, políticas e sociais em andamento. Dessa maneira, as diferentes situações criadas pela economia informal, se por um lado respondem a demandas legítimas e encaminham possíveis soluções no âmbito da nova ordem econômica e social, por outro constituem focos de tensões e de desigualdades sociais, pois o vácuo de regras legais ou consensuais, num ambiente intensivo em competitividade, causa maior grau de incerteza (BRAGA, 2003).

O termo setor informal, embora sugira maior rigor, desde a sua origem, também como no caso anterior, vem sendo aplicado na literatura especializada, especialmente latino-americana, de uma maneira abrangente. É empregado, frequentemente, para representar proprietários e trabalhadores que participam da produção em unidades produtivas micro ou pequenas, onde as relações capital-trabalho não se encontram bem estabelecidas, seja no âmbito da organização do trabalho, como no cumprimento das regras legais. Essa descrição permite múltiplas abordagens e diferentes objetos de estudos (micro-empresas, ocupações por conta-própria, trabalhadores do mercado de trabalho secundário, etc.), embora partes expressivas dos estudos venham enfocando primordialmente as características e a organização de pequenas e micro-empresas de bens e serviços.

Uma parte dos estudos sobre o setor informal, por outro lado, enfoca exclusivamente o fenômeno do assalariamento ilegal, ou seja, empregados que foram contratados à margem

das regras laborais vigentes, no caso brasileiro, por exemplo, sem registro na carteira de trabalho, conforme rege a legislação.

O setor informal, de forma equivocada, passa a ser equivalente a um conceito associado ao mercado de trabalho. A literatura neste campo focaliza então o funcionamento e as características da oferta de trabalho num mercado de compra e venda de serviços de mão-de-obra onde os contratos, além de não serem registrados junto à seguridade social, muitas vezes são mal definidos quanto ao tempo de duração e outros itens constitutivos básicos (funções, horas trabalhadas, remuneração, férias, descanso semanal remunerado etc.).

Nos últimos vinte e cinco anos, muitas mudanças aconteceram na base técnica do capitalismo. Essas mudanças provocaram naturalmente uma maior heterogeneidade das relações de trabalho, rompendo de certa forma com o sistema padronizado de emprego. As situações de emprego e desemprego, tal como descrito pelo sistema padrão, passou então a representar cada vez menos a crescente heterogeneidade dos mercados de trabalho dos países.

Desde a crise do petróleo de 1973, as economias ocidentais, impulsionadas pelo crescente processo de competitividade internacional, vêm procedendo a uma modernização e racionalização dos seus processos produtivos. Numa tentativa de recompor suas condições de lucratividade, os capitais têm migrado pelo mundo em rotas diferentes daquelas conhecidas até então. As transferências de capital têm se intensificado entre os países industrializados e, por outro lado, os excedentes financeiros passaram a viajar pelo mundo na velocidade permitida pela informática. É o fenômeno da globalização.

Essa globalização pode ser visualizada quando se exterioriza três movimentos: 1) penetração patrimonial de firmas industriais e financeiras entre os países industrializados; 2) formação de grandes oligopólios em escala mundial nos mais variados setores produtivos; 3) grandes modificações nas formas de gestão das empresas e de organização da produção.

Nesse processo, as empresas multinacionais optam muito mais por investimentos nos países industrializados, exatamente aqueles onde a mão-de-obra representa um custo elevado. Nesse instante, uma maior participação em mercados que dispõem de renda torna-se, muitas vezes, mais lucrativa que a simples exploração de força de trabalho barata, sem que

isso descarte a possibilidade de que um elo da cadeia produtiva possa continuar a ser realizada em algum país periférico, tendo exatamente em vista a exploração da força de trabalho de baixa remuneração. Não se pode esquecer, contudo, que a demanda, sobretudo aquela localizada nos países mais avançados, exerce importante influência no deslocamento dos capitais no plano internacional.

Esse novo ambiente econômico vem exigindo, cada vez mais e nos mais variados setores, grandes modificações técnicas e organizacionais. Economias de escala não são mais suficientes, é preciso continuamente descobrir e redescobrir caminhos que estabeleçam novas relações entre os processos produtivos e as necessidades de consumo. Vivemos hoje em plena era da economia de escopo em que a diferenciação do produto é forte atrativo de demanda, vive-se ainda a necessidade de se descobrir, a todo instante, os chamados “nichos de mercado”. Nesse novo ambiente, a separação entre “bens” e “serviços” desaparece, os setores econômicos se confundem, as qualificações processuais se diversificam e, ao mesmo tempo, as empresas unem-se em redes produtivas.

Assim, a percepção da informalidade pode ser apreendida através de distintos marcos teóricos que, em virtude de diferentes propósitos, podem levar a objetos múltiplos de estudo, entre as quais podemos destacar pelo menos dois.

O primeiro é a estrutura produtiva de uma maneira dual, na qual o setor informal representa um conjunto de firmas, caracterizado por uma constituição incipiente, onde se ocupa a maior parte do excedente da oferta de trabalho urbana, com o objetivo de gerar seu emprego e sua renda. Seus proprietários, em virtude da escassez de capital, adotam técnicas de produção obsoletas que implicam baixos níveis de produtividade e remuneração. Proprietários e trabalhadores, muitas vezes, subremuneram suas rendas para fazer frente à competição movida por firmas que se encontram estabelecidas em patamar tecnológico ou de capital superior. A dualidade se estabelece em virtude da existência de um mercado de capitais imperfeito, onde as pequenas empresas não têm acesso, o que lhes impede efetivar investimentos numa nova tecnologia. A segmentação se estabelece porque poucas são as empresas que conseguem ultrapassar essas restrições e passar a compor o setor formal (BRAGA, 2003).

Essa dualidade na produção reflete-se no mercado de trabalho gerando também uma estrutura dual, setores primário e secundário, o último derivado do segmento de firmas limitadas pelo fator capital. A resposta da política pública a esse tipo de segmentação, com o fito de eliminá-la ou minimizar seus efeitos, é remover os obstáculos ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas, promovendo, principalmente, o acesso a linhas de crédito, qualificando micro-empresários, agilizando canais de comercialização, criando regimes especiais fiscais etc (BRAGA, 2003). Este primeiro enfoque detém um caráter microeconômico, no qual o traço comum das organizações informais é a escassez de capital, a característica decorrente é o uso de tecnologias obsoletas e a lógica de funcionamento é idêntica à de qualquer firma, objetivando o lucro.

O segundo retoma os conceitos de mudanças estruturais e de subordinação do setor informal ao processo de acumulação e, projetando-o para o processo histórico contemporâneo. O ponto de partida é o processo de acumulação capitalista em nível mundial, seus aspectos espaciais e institucionais, as relações de subordinação que são engendradas e suas especificidades nacionais e locais. A partir do conhecimento e interpretação sobre esses contextos, analisam-se seus efeitos sobre as formas de organização da produção, do trabalho assalariado e de outras formas de inserção dos trabalhadores. Admite-se, além disso, que os atores do setor informal possam não ter como lógica a busca do lucro, mas apenas a sobrevivência de seus proprietários.

Isto, entretanto, não pode vir a obscurecer o fato de que parcela expressiva dos trabalhadores mais pobres, em praticamente todos os países do globo, inserem-se numa plêiade de situações que podem ser representadas por meio de diferentes inserções no setor informal.

2.3 A EMERGÊNCIA DE UM NOVO SIGNIFICADO PARA A INFORMALIDADE: O FENÔMENO DA OCUPAÇÃO NÃO REGISTRADA.

Até o início da década de 1980 a discussão sobre a heterogeneidade do mercado de trabalho nos países desenvolvidos manteve-se restrita àquilo que se convencionou chamar de “teoria da segmentação”, voltada para explicar a dualidade do mercado de trabalho urbano nas próprias esferas de produção capitalista.

A hipótese central da “teoria da segmentação” é a existência de dois setores de ocupação assalariada, regidos por diferentes princípios, havendo uma relativa imobilidade entre eles. Essa diferenciação, por seu turno, é associada às modificações na estrutura produtiva que acompanham a oligopolização da economia. O processo de concentração do capital, em seu duplo aspecto de expansão na escala e complexibilidade tecnológica e de formação de mercados com características monopolísticas, fazem com que as empresas sejam levadas a desenvolver mecanismos internos de controle, remuneração e treinamento dos trabalhadores. Conformam-se, então, dois mercados de trabalho: o “interno” (ou “primário”) e o “externo” (ou “secundário”). O primeiro típico do setor oligopolista, caracteriza-se por níveis de produtividades e salários elevados, rápida incorporação de progresso técnico, relativa estabilidade dos empregos, escala de progressão funcional, treinamento no trabalho e benefícios diversos. O segundo associado aos segmentos competitivos, apresenta características opostas, sendo pequeno o grau de mobilidade dos trabalhadores aí ocupados para o mercado “interno”, em virtude das barreiras impostas pelos requisitos de qualificação e, sobretudo das atitudes frente ao trabalho adquiridas.

As principais linhas teóricas conceituais sobre o trabalho informal, encontradas na literatura revelam que a economia informal é uma noção cujas fronteiras sociais e econômicas em constante movimento não podem ser capturadas por uma definição estrita. Diferentes conceitos ou definições de trabalho informal são adotados nas análises econômicas, observando-se que as transformações nas definições decorrem das mudanças conjunturais e estruturais pelas quais vêm passando as economias no decorrer do tempo, no processo de (sub) desenvolvimento (BRAGA, 1999)

Dessa forma, algumas características encontradas nestas definições, se adaptam de modo mais adequado a economias que se encontram em fases mais atrasadas no processo de desenvolvimento, da mesma forma que a informalidade em economias mais avançadas pode assumir conotações diversas. Não é possível mais tratar a economia informal apenas como um eufemismo para a pobreza, desde que suas ocupações são formas específicas de relacionamento de produção, enquanto que a pobreza é uma conotação ligada ao processo distributivo. A dificuldade do conceito mais adequado reside na impossibilidade de adequar a mesma definição para diferentes situações como, por exemplo, “flanelinhas”, vendedores ambulantes, mecânicos, médicos e consultores de informática.

As modificações nos conceitos de informalidade vêm se sucedendo historicamente, acompanhando as transformações nas economias mundiais, que levam a reformulações nas características das atividades informais. Especificamente no setor informal brasileiro, a heterogeneidade das características das ocupações e das formas de relação entre os agentes econômicos, permite o reconhecimento do perfil básico destas atividades não apenas através de um conceito, porém conforme descrito de forma diferenciada por várias linhas conceituais.

Dessa forma, são encontradas entre algumas das ocupações exercidas por este setor no país, características de: facilidade de entrada, propriedade individual ou familiar do empreendimento, operação em pequena escala, utilização de materiais nacionais, processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia adaptada, atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos e qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar formal (OIT, 1972, p. 6). Além disso, é salientada ainda a condição de ilegalidade, ou seja, o fato da atividade não ser oficialmente registrada perante o governo.

Paralelamente é identificada, em grande parte das vezes, subutilização da mão-de-obra, tendo em vista a incapacidade das pessoas de encontrarem a ocupação desejada ou remuneração compatível com suas aspirações, o que é associado a baixo nível de renda, insuficiente para as necessidades básicas da família e baixa produtividade da força de trabalho. Nas atividades brasileiras, esta mão-de-obra em condições desvantajosas compõe a maior parte do setor informal alocado fora de empresas, enquanto que outra parte muito considerável engloba pequenos produtores de serviços de níveis superiores de renda e produtividade, alocados fora de empresas, bem como assalariados de empresas.

As forças que determinaram a ampliação da informalidade no Brasil se originaram mais intensamente no período correspondente ao processo de industrialização por substituição de importações, no final da década de cinquenta do século XX. Neste período, apesar da incorporação de tecnologias poupadoras de mão-de-obra, este processo contribuiu para a ampliação de oportunidades de ocupações, que surgiam como complementação às demais atividades e também como resultado do aumento médio dos rendimentos dos assalariados, que se expressavam através da elevação do maior consumo de bens e serviços (KON, 1992).

A ampliação da participação de trabalhadores em atividades informais brasileiras naquele período de industrialização é também condizente com a abordagem de análise do PREALC/OIT¹ sobre informalidade, que salienta que do lado da oferta de trabalhadores o crescimento natural da força de trabalho urbana se acelerou com a vinda de trabalhadores anteriormente alocados no setor rural, seja por expulsão, ou pela busca de melhores oportunidades de emprego e renda. Como consequência, parte considerável da força de trabalho não encontrou ocupações em empresas industriais urbanas, “auto-criando” ocupações de serviços, com baixos níveis de produtividade, que não são relacionados ao processo de acumulação do capital e dependem das oportunidades que o mercado oferece para vender um bem ou serviço que gere renda. Neste caso, o setor informal é definido como uma alternativa para o desemprego aberto, sendo determinado pelo excedente de mão-de-obra e possibilitado pela facilidade de entrada, desde que era composto basicamente por ocupações que exigiam pouco capital e pequena escala de produção, pouca organização produtiva e processos tecnológicos simples, acompanhado de baixa proteção oferecida pelas políticas governamentais.

Segundo esta abordagem, a inter-relação entre o setor formal e informal define complementaridade e concorrência como características fundamentais, sendo o setor informal não completamente integrado nem completamente autônomo, porém conserva um grau significativo de relações com o resto da economia, sem perder a autonomia. Este conceito implica em que o setor teria possibilidade de assegurar trabalho para o excedente da mão-de-obra que desejasse ingressar no setor e a variável de ajuste seria a renda média das pessoas ocupadas, que flutuaria “entre um nível mínimo de subsistência e o nível em que se encontrem alternativas de trabalho” (SOUZA; TOKMAN, 1976).

Um conceito mais atualizado de informalidade é delimitado a partir de unidades econômicas orientadas para o mercado, sobressaindo-se o fato de que o detentor do negócio exerce simultaneamente as funções de patrão e empregado, de posse de instrumentos de trabalho e com ajuda de trabalho familiar ou de alguns ajudantes, não existindo separação entre as atividades de gestão e de produção (CACCIAMALI, 1993, 2000). Esta definição aborda uma conotação diferenciada dos conceitos que visualizam o setor informal apenas a

¹No marco do Programa Mundial do emprego, a OIT implementa, o Programa Regional do Emprego para América Latina e o Caribe (PREALC), que foi, até sua desativação, quase duas décadas depois, um dos principais centros de pesquisa sobre informalidade.

partir de categorias de empregados sem carteira assinada, ou empresas que operam com um número pequeno de empregados ou de trabalhadores que recebem baixos rendimentos. Critica ainda a definição de que o setor informal é caracterizado por inerente baixa produtividade e baixa renda, não descritas no Relatório da Missão do Quênia, sendo uma esfera produtiva auto-criada e independente da produção capitalista. A partir disto, este setor é definido como agregando um conjunto de formas de organização da produção e distribuição, que se estabelecem nos interstícios da produção capitalista de forma integrada e subordinada

Esta abordagem se aproxima mais da condição atual encontrada na realidade brasileira, particularmente em um contexto micro-econômico em que é ressaltada a necessidade de transformações produtivas e organizacionais, onde impera o processo de terceirização dentro de empresas capitalistas, que conduz a novas formas de inter-relações entre o mercado formal e informal, dentro e fora das cadeias produtivas. A situação brasileira se coaduna também com este conceito, quando é verificado que fazem parte deste contexto tanto empresas de cunho capitalista quanto trabalhadores por conta própria ou pequenos produtores, com possibilidade de acumulação de capital, representando um mercado amplo para a introdução de empresas capitalistas, que se sentem atraídas pelo volume de negócios das atividades informais com possibilidade de se tornarem lucrativamente atrativas.

Porém, embora exista a tendência de empresas capitalistas assumirem a produção de parte do mercado das informais, o espaço das atividades informais continuaria subsistindo, desde que algumas atividades são muito pequenas e dispersas geograficamente e não interessam à atividade capitalista. São criados novos espaços com a expansão capitalista informal neste setor nas esferas da produção de serviços às empresas e pessoais, e também da comercialização, reparação e outras; nestes espaços a empresa capitalista formal tende a se articular mais com a pequena produção, via subcontratação (NUNURA, 1992). Dessa forma, a origem do setor informal não está mais na existência de excedente de mão-de-obra, porém está no próprio processo de acumulação capitalista.

Nesta abordagem, o setor informal não é visto como exercendo um papel de ajuste entre oferta e demanda no mercado de trabalho, tendo em vista o excedente de mão-de-obra no mercado formal; além do mais, a renda média não consiste em fator de ajuste para todas as categorias, mas apenas para aquelas em que há facilidade de entrada, devido a baixos requisitos de capital e de qualificação. Para algumas categorias é observada a dificuldade de entrada de outros produtores.

Um enfoque diferenciado sobre o setor informal é definido a partir das atividades que não são legalizadas, ou que não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais, financeiras, cambiárias ou outras definidas. São as denominadas economias subterrâneas, invisíveis, paralelas ou negras. A condição de ilegalidade é então resultado da incapacidade dos ocupados assumirem gastos de registro, tributos e outros custos do trabalho. Por outro lado, a ilegalidade implica na falta de proteção ao

trabalhador no que se refere a seguridade social, remuneração mínima e disponibilidade de crédito. Portanto, sob este enfoque, o setor formal é composto pelas atividades plenamente legalizadas, ou seja, a ilegalidade não constitui apenas uma das características da informalidade, mas sim a característica-chave. Como definem alguns autores (TANZI, 1982) as causas determinantes da formação e crescimento do setor informal estão na excessiva regulação do Estado, baseada em impostos, regulamentações, proibições e corrupção burocrática.

Um conceito mais atualizado de informalidade foi estabelecido a partir da 15^a Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho em 1993, que considera o setor como um subconjunto de empresas familiares, ou seja, empresas de propriedade e operadas por famílias ou membros de uma família, seja de forma individual ou com a parceria de outros. De forma oposta às corporações ou quase-corporações, as empresas familiares são definidas pelo System of National Accounts (SNA) da ONU como unidades de produção que não são constituídas como entidades legais separadas de seus proprietários e não possuem um conjunto completo de contabilidade dos negócios, que inclui os balancetes de ativos e passivos. Dessa forma, o tipo de organização legal da unidade e o tipo de contabilidade mantida são os dois critérios básicos da definição internacional de setor informal (OIT, 1993, p. 23).

No contexto de instabilidade econômica, são renovadas as relações de trabalho não-assalariado, criando-se paralelamente formas de trabalho a domicílio e de trabalho temporário, intermediadas por firmas locadoras de mão-de-obra ou sub-contratação. Este conjunto de novas relações de trabalho criado pela estratégia de empresas oligopolistas se difunde para todo o espaço econômico, levando à reestruturação das demais firmas. Adicionalmente surgem no setor informal oportunidades de ganhos superiores aos empregos assalariados de média e baixa qualificação. Finalmente a ampliação das atividades informais é devida ainda à dificuldade de sobrevivência de indivíduos que não logram reempregar-se ou ingressar no mercado de trabalho e podem exercer trabalhos de baixa produtividade (CACCIAMALI, 2000, p. 8).

Resumindo, na atualidade, a condição de informalidade das atividades brasileiras é determinada por um lado por políticas públicas que priorizam a continuidade da estabilização econômica e, por outro, pelas transformações estruturais intensificadas e mais velozes manifestadas de forma diferenciada tanto em âmbito global, internacional quanto regional, e que resultam em formas também diversas de inserção do trabalho.

Definem-se no âmbito do trabalho por conta própria ou em micro empresas, mas também são encontradas no assalariamento ilegal. Os níveis de emprego e renda destes diferentes grupos de ocupados resultam de dinâmicas diversas e, portanto, seu comportamento não pode ser analisado conjuntamente (KON, 1999).

Dessa maneira, é possível relacionar a condição de informalidade às observações de uma série de análises mais recentes, que consideram o setor informal não apenas como um conjunto de atividades de sobrevivência desempenhadas por pessoas destituídas de qualificação e que se situam às margens da sociedade. É observado para países menos desenvolvidos e também para economias industriais mais avançadas um intenso dinamismo econômico nestas atividades não reguladas, porém geradoras de renda, muitas vezes com empreendedores com nível de renda superiores a atividades formais. Fica patente uma ligação sistemática entre os setores formais e informais, e pode ser inferido que a economia informal não é uma condição individual, mas sim um processo de geração de renda caracterizado pela condição central de não ser regulada pelas instituições da sociedade, em um ambiente legal e social em que semelhantes atividades são reguladas.

Qualquer alteração nas fronteiras institucionais da regulamentação das atividades econômicas produz paralelamente um realinhamento do relacionamento formal-informal. O setor informal, portanto, é um componente integrante do conjunto das economias e não apenas um apêndice marginal destas. De forma oposta a abordagens mais tradicionais desenvolvimentistas, as observações mais recentes revelam que a tendência do setor informal é de crescer nas economias altamente institucionalizadas às expensas dos relacionamentos formalizados de trabalho. Portanto representa uma nova tendência social ao invés de constituir uma simples situação de atraso a partir de relacionamentos tradicionais de produção.

3 PRINCIPAIS CAUSAS DO SURGIMENTO EXPRESSIVO DA INFORMALIDADE

3.1 ESTRUTURA DO MERCADO DE TRABALHO REGIONAL.

A comparação dos dados empíricos coletados pela Pesquisa de Emprego e Desemprego na Região Metropolitana de Salvador, no período de 1987/89, com os de outubro 1996 e março de 1999 dá sinais de agravamento do nível de qualidade das relações no mercado

de trabalho da região, indicando um mercado de trabalho ainda mais precarizado na década de 1990.

Na RMS, a ampla incorporação da mão-de-obra pelo setor de Prestação de Serviços de aproximadamente 67,3% da ocupação e a relevância da ocupação dos trabalhadores autônomos 23,7%, são indicadores da precariedade do emprego na região. Nos serviços, com exceção de alguns ramos específicos, ainda prevalecem relações de trabalho marcadamente informais, o que é ratificado pelas altas taxas de informalização encontradas para o setor - o Comércio absorve 16,9% da mão-de-obra e a Construção Civil 5,4%.

A distribuição dos ocupados por setor de atividade econômica deixa clara a deterioração do emprego na região, dada a concentração da ocupação em segmentos onde predominam relações de trabalho precárias e o exercício de atividades que se enquadram no espaço diversificado da chamada informalidade.

Entre os ocupados que se declaram empregadores, o número de microempresários, proprietários de um negócio ou de uma empresa onde empregam até 49 trabalhadores cresceu de 1,5% para 4,0%. O número total de empregadores sobe de 2,3%, no final da década de oitenta do século XX, para 4,2%. Este movimento, assim como o aumento do número de donos de negócios familiares, indica um crescimento no número de pequenos negócios. A Tabela 1 delinea um quadro da distribuição dos ocupados por forma de participação no mercado de trabalho.

Tabela 1 - Distribuição dos Ocupados por Forma de Participação na RMS –

Formas de Participação	Períodos	
	90-92	93-95
Empregadores		
Microempresários	1,5	4
Pequenos Proprietários	0,7	N.S (1)
Médios/Grandes Propriet.	0,1	N.S
Sub-total	2,3	4,2
Empregados		
Assal. S/Comissão	55	54,2
Assal. C/Comissão	3	2,9
Rem. Espécie / Benefício	0,1	N.S
Rem. Por Produção	2,1	1,4
Empregados Domésticos	9,1	10,4
Outros (2)	0,2	0,2
Sub-Total	69,5	69,3
Trabalhadores por Conta Própria		
Donos de Negócios Familiar	0,7	1,1
Trabalhadores Autônomos	24,5	22,7
Profis. Universitários Aut.	0,2	0,7
Subtotal	25,4	24,5
Trab. Familiares s/remuneração	2,8	2
Total	100	100

1990/95.

(1) Fonte: COINT-SETRAB/SDENE/DIEESE/SEADE/UFBA/SINE-Ba In FAGUNDES, 1992.

PED 1996-1999: SEI/SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

(2) N.S.: Não Significativo.

A participação dos empregados domésticos cresceu. O grupo de trabalhadores por conta própria, como um todo, manteve um saldo de participação estável, com um aumento de donos de negócios familiares. A pequena queda na participação dos trabalhadores por conta-própria é determinada principalmente pelo número de autônomos, principal categoria do grupo. A queda do número de trabalhadores autônomos, trabalhadores remunerados exclusivamente por produção e trabalhadores familiares sem remuneração é o principal determinante do recuo da taxa de informalização.

O total de empregados com carteira assinada caiu de 69,1% para 56,2%, apesar do crescimento de empregados domésticos com carteira assinada. O percentual de empregados sem carteira assinada cresce principalmente entre os assalariados que não são domésticos, o que pode indicar uma melhoria da inserção dos empregados

domésticos no mercado. No total, os empregados sem carteira assinada tiveram um aumento significativo em seu número.

A Tabela 2 mostra as condições legais do emprego, onde se percebem transformações significativas.

Tabela 2 - Emprego por Categoria de Empregado RMS, 1987-89 / Out. 1996 – Mar.1999

Categorias de Empregados	Empreg. C/Carteira Assim.		Empreg. S/Carteira Assim.	
	1987/1989	Out/96/Mar9	1987/1989	Out/96/Mar99
Assalariados S/Comissão	78,2	61,2	16	23,4
Assalariados C/Comissão	81,3	73,7	16,8	23,2
Empregado Doméstico	13	27,2	87	72,8
Outros Empregados	2,5	N.S	94	N.S
Total	69,1	56,2	26,1	31,3

Fonte: PED - RMS 1987-1989

COINT-SETRAB/SDENE/DIEESE/SEADE/UFBA/SINE-Ba In FAGUNDES, 1992.

PED 1996-1999: SEI/SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

(1) N.S.: Não Significativo.

Considerou-se então no quadro da “informalização” os trabalhadores organizados na forma de pequena produção (trabalhadores por conta-própria) ou alocados em atividade não tipicamente capitalista (empregados remunerados por produção ou espécie benefício, trabalhadores familiares sem-remuneração, além dos empregados domésticos), estes representam 36,9% da inserção dos ocupados na RMS.²

Constata-se o aumento da precariedade nas relações de trabalho em geral, com a expansão dos postos ocupados por assalariados sem carteira assinada, ao tempo em que declina a participação dos assalariados com carteira e por conta-própria. Também amplia, sobremaneira, a participação dos microempresários na ocupação total da RMS.

² Comparando-se os dados da PED na RMS no período de 87/89 (Fagundes, 1991) com os de Out/96 a Mar/99.

Esta precarização também pode ser inferida com a redução da participação dos estabelecimentos com mais de 100 empregados como no local de trabalho e o crescimento dos serviços pessoais como um dos principais tipos de empregadores.

Do ponto de vista da composição do mercado por tipo de ocupação, observa-se: um aumento da posição relativa das ocupações de posições hierárquicas superiores; uma redução das ocupações diretamente ligadas à produção, especialmente à transformação industrial e, a expansão das atividades de serviços como empregadoras de todos os grupos ocupacionais.

A análise dos dados para o mercado de trabalho regional evidencia limites para a adoção das políticas até então dominantes devido às características de extrema flexibilidade e precariedade já vigentes no mercado de trabalho da RMS. As propostas de medidas de política econômica para o mercado de trabalho informal situam-se, em geral, no âmbito da política social, enquanto que as medidas de política econômicas para o setor da economia submersa situam-se em campo oposto, no qual a eficiência alocativa é procurada na medida em que a regulação e a intervenção do Estado são minimizadas. Assim a proposta dirigiu-se ao longo da década de 1990 para diminuir a carga fiscal, simplificar os níveis de regulação do Estado em suas diversas esferas de poder e diminuir a máquina burocrática e os gastos públicos, características principais dos Planos de Estabilizações vigentes na década de 1990.

3.2 EFEITOS DO PLANO COLLOR E REAL SOBRE O MERCADO DE TRABALHO REGIONAL.

O conjunto de medidas adotadas pelo plano de estabilização do Governo Collor, em meados de março de 1990, provocou uma série de impactos sobre a economia do País, em diversos níveis. A complexibilidade e a profundidade das modificações realizadas no âmbito das políticas fiscal e monetária, as alterações da política cambial e as novas regras para controle de preços e salários, acarretaram um impacto imediato no que se refere ao nível das atividades econômicas.

Numa conjuntura em que a hiperinflação era iminente, as medidas visavam, prioritariamente, derrubar a inflação do patamar elevadíssimo e, praticamente incontrolável, em que se encontrava, adotando uma estratégia que perseguia, simultaneamente, diversos objetivos: uma redução drástica do déficit público, a

recomposição das contas governamentais, a deflagração de um processo de privatizações e a recuperação do controle dos instrumentos da política econômica, sobretudo no que se refere aos aspectos monetários e fiscais.

Caracterizado por uma estrutura ocupacional frágil, onde se destacam frequentemente as relações informais de trabalho, com a presença marcante de ocupações e atividades precárias que se reproduzem a partir de um processo crescente de exclusão social, o mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador teve, no aprofundamento da sua situação de precariedade, o ajuste ao conjunto de medidas adotadas pelo governo Collor e mais adiante o de FHC.

Essa trajetória do mercado de trabalho na região esteve correlacionada com o recrudescimento da crise econômica deflagrada na década de noventa do século XX a partir do Plano Collor I. A retração do investimento público e privado, que simultâneo ao crescimento da inflação, reverteu o ciclo de expansão das décadas anteriores, configurou uma quase estagnação da economia da RMS, sobretudo pela natureza do processo de industrialização ocorrido no plano regional, centrado na produção de bens intermediários e direcionado, basicamente, para o atendimento de mercados externos à região.

Mais especificamente, foi após a queda de Collor, em 1992, que uma nova abordagem se consolidou. Em 1990, os programas governamentais de apoio ao informal estavam praticamente proscritos. Após a profusão de iniciativas nos primeiros anos da Nova República, tais programas tinham rapidamente chegado à exaustão, exceção feita às ações da LBA. Nesse contexto, a omissão governamental face não só à questão do apoio ao informal, mas, de uma maneira geral, aos problemas sociais sempre presentes, vai suscitar uma reação de alguns grupos organizados.

É nessa perspectiva que se retoma a idéia de apoio ao informal, agora sobre outras bases. A campanha, encabeçada pelo IBASE, tendo à frente Betinho, ganhou logo a adesão da sociedade organizada e do próprio governo. A chamada Ação da Cidadania contra a Fome, a Miséria e pela Vida propunha uma nova intervenção no social, da qual a própria sociedade participaria de forma mais ativa. De imediato, sindicatos de trabalhadores, sindicatos patronais, diversas ONG, grupos organizados nos bairros ou em repartições públicas, grupos religiosos, entre outros, começaram a se mobilizar para a coleta de doativos para os pobres. O Estado foi, de uma certa maneira, compelido a adotar uma atitude mais engajada. E o fez por meio da criação do CONSEA (Conselho

de Segurança Alimentar) pelo então presidente Itamar Franco. Esse conselho era composto por representantes de diversos segmentos da sociedade civil organizada e tinha como missão propor e centralizar esforços na luta contra a pobreza.

A questão da pobreza retornara ao centro do debate institucional. O governo Itamar e seu sucessor Fernando Henrique vinham assim recuperar uma problemática esquecida na gestão Collor. É a idéia de que a pobreza deveria ser de algum modo enfrentada que se coloca de novo em foco. E, nesse contexto, vamos assistir também ao reaparecimento da questão do apoio ao informal; informal visto ainda como uma possibilidade de fonte de sobrevivência para a população pobre. Nos anos 1990 o Estado vai tratar a questão do informal basicamente por intermédio de três instituições e seus respectivos programas, a saber: (i) o Comunidade Solidária e o Programa Banco do Povo, (ii) o Ministério do Trabalho/CODEFAT com o PROGER e; (iii) o BNDES e seus programas: o BNDES-Trabalhador e o BNDES-Solidário.

Em geral, as três iniciativas assumem dimensão nacional. São programas cuja cobertura é muito mais abrangente que a de seus predecessores, mesmo que isso não lhes garanta uma relevância *vis-à-vis* a extensão do chamado setor informal. Apesar do crescimento da ação governamental, o apoio ao informal continua a assumir uma escala residual face à realidade.

De uma parte, pela extensão do universo informal e sua ampliação nos últimos anos, mas também pelo fato de que os programas, originalmente concebidos para o chamado setor informal, sofreram redirecionamentos em favor de outros setores.

Os três programas partilham de uma visão, digamos, mais liberal de apoio ao informal, inspirados na experiência do Grameen Bank de Bangladesh. O eixo central do apoio seria o crédito individual. Cada indivíduo é tido como um pequeno emprego. Em 1995, o CONSEA foi reformulado, dando origem ao Programa Comunidade Solidária. O PROGER, por exemplo, originalmente concebido para apoiar atividades do setor informal, teve uma dotação de recursos, em 1996, da ordem de R\$ 860 milhões, mas somente uma parte residual foi destinada ao setor informal. A maior parte foi direcionada a pequenas empresas e, em um segundo momento, a empreendimentos rurais (PROGER-rural e PRONAF). Se, de um ponto de vista geral, a contribuição de programas de apoio a pequenas empresas rurais e urbanas é inegável, a ausência perene

e continuada de respostas de peso a esse que se tornou um dos maiores desafios de nosso tempo (o aumento da informalidade) continua a ser uma evidência no Brasil.

A idéia de que o indivíduo é capaz de identificar as melhores opções, ou ainda a idéia de que o mercado - livre das amarras impostas pelo Estado - poderia oferecer oportunidades a todos está de novo na ordem do dia. Com efeito, não se trata mais de promover estudos para a identificação de tendências e potencialidades. O mercado seria capaz de estabelecer o elenco de prioridades e de atividades a serem apoiadas.

A idéia era que seria necessário estabelecer canais de expressão para os diferentes grupos sociais com vistas a democratizar a ação do Estado e contrapor-se à ação tecnocrática. Esse foi o espírito que inspirou, por exemplo, a proposição da criação do CODEFAT, das comissões de emprego do PROGER, também do Comunidade Solidária, e mesmo do BNDES-Trabalhador e do BNDES-Solidário. O problema é que, via de regra, essas representações não conseguiram refletir a sociedade como um todo. Efetivamente, a própria composição dessas câmaras tem privilegiado os setores mais organizados, o que acabou por ocasionar uma desconexão entre as aspirações da sociedade real e as da sociedade representada (THEODORO,1998).

Em termos práticos, podemos dizer que os principais produtos da abordagem subsidiária são, de um lado, uma participação mais ativa da sociedade civil organizada e, de outro, uma visão mais liberal do que deveria ser o apoio ao informal. Trata-se de uma etapa cuja característica é o reforço da ação das instituições responsáveis pelos programas de apoio ao informal, assim como uma cada vez maior disputa entre essas. Uma disputa que deixou de ser entre lideranças políticas locais (coronelismos e caciquismos) para se dar em um terreno mais institucional. Contudo, por suas próprias características, a abordagem subsidiária vai reforçar o corporativismo, a ação política em favor de grupos mais organizados e mais próximos das estruturas de poder.

Nos anos 1990, por conseguinte, o discurso oficial de base da ação do Estado no social – com a participação da sociedade civil organizada – não esconde mais o fato de que a pobreza e a miséria são um traço permanente e constitutivo da realidade brasileira. A

erradicação da miséria não faz parte dos problemas mais prementes, aqueles que parecem configurar o conjunto das questões de interesse geral mais imediato.

O discurso oficial deixou de dialogar mais proximamente com questões relacionadas com a proliferação da miséria. O papel que o Estado se propôs a assumir é menos de transformador – no sentido mesmo do estado desenvolvimentista dos anos 1950-1970 – e mais de gestor. A palavra de ordem é governar a miséria e reduzir conflitos com a ajuda da sociedade civil.

Nessa perspectiva, alguns movimentos populares importantes, organizados em torno de questões como o fim da miséria e das desigualdades – caso do MST e dos sem-teto – não têm acento nos conselhos, nem qualquer representação junto aos organismos de participação da sociedade civil no governo. Na prática, essa espécie de desconexão entre a *sociedade real* e a *sociedade representada* contribuiu para que muitas das ações que poderiam focalizar grupos mais necessitados não sejam implementadas, deixando sem resposta muitos dos problemas sociais atuais. Com a abordagem subsidiária, o apoio ao informal ultrapassa a etapa de clientelismo dos políticos locais para entrar na fase do corporativismo em prol dos grupos mais organizados da sociedade civil.

No total, se o setor informal era visto como algo a ser combatido na abordagem técnica, e em seguida, como instrumento de combate à pobreza na abordagem política, no caso da abordagem subsidiária, do mesmo modo que a pobreza e a desigualdade, o setor informal aparece como intrínseco e estrutural. E o Estado, o Estado subsidiário, administrador de conflitos, gestor da miséria e das desigualdades, vem assim administrar e gerir o informal. As políticas atuais para o informal não visam à sua erradicação, nem objetivam o resgate da cidadania. A questão hoje coloca-se em termos de uma gestão, a menos traumática, de possíveis conflitos. Antes sintoma indesejável e passageiro da transição em direção ao desenvolvimento, depois instrumento de combate à pobreza, o setor informal finda por ser concebido como um traço característico, uma marca permanente de países como o Brasil.

Então, o período a ser analisado é caracterizado por flutuações da atividade econômica, com alternância de momentos de recessão (1990 - 1992), como já dito acima, e de relativa recuperação e de contração entre (1993-1995). Associada à adoção do novo

padrão monetário e à queda da inflação, que juntamente com uma política de crédito expansionista levou ao crescimento do poder aquisitivo das populações de mais baixa renda, observando-se uma breve recuperação da atividade econômica no período compreendido entre o segundo semestre de 1994 e primeiro trimestre de 1995. A partir do segundo trimestre de 1995, com a adoção de medidas contencionistas de política monetária o nível de atividade voltou a se contrair e com ele o estoque de emprego.

3.3 AS BAIXAS TAXAS DE CRESCIMENTO E RENDA DA ECONOMIA BRASILEIRA.

O Plano Real foi implementado em 1994, no final do governo Itamar Franco, no qual o futuro presidente Fernando Henrique Cardoso era Ministro da Fazenda, e representou a consolidação de uma política econômica de natureza neoliberal, que já vinha sendo introduzida no Brasil a partir do governo Collor através de diversas medidas, sendo a abertura da economia e as privatizações as de maior visibilidade.

Fundamentalmente, o objetivo do Plano Real era o controle da elevada inflação que acometia o país. Com esta perspectiva, as decisões que envolveram a sua condução implicaram em uma série de efeitos sobre os principais indicadores macroeconômicos: a inflação, o balanço de pagamentos, as finanças públicas, o Produto Interno Bruto (PIB) e o emprego. (FILGUEIRAS, 1999; 2000)

Apesar do sucesso registrado no controle inflacionário, efetivamente perceptível pela estabilização monetária, o mesmo não se obteve em relação aos demais indicadores ao longo dos dois mandatos de FHC (1994/1998 e 1999/2002), pois a contrapartida foi negativa. Em linhas gerais, os impactos do rígido controle dos preços sobre o balanço de pagamentos foram drásticos. Elevando sobremaneira os déficits da balança comercial e potencializando a evolução negativa do saldo da balança de serviços, possibilitou-se que a conta de transações correntes registrasse um déficit muito elevado, mesmo com o aumento do saldo das transferências unilaterais. Esse déficit na conta de transações correntes do país foi tão grande a ponto de comprometer o resultado final do balanço de pagamentos, tornando este último também altamente deficitário. (FILGUEIRAS, 1999).

Vale ressaltar que os indicadores macroeconômicos em questão se relacionam, gerando uma influência mútua. Assim, o acentuado saldo negativo da conta de transações

correntes tornou a economia brasileira mais vulnerável externamente. As taxas de juros foram elevadas na tentativa de atrair capitais especulativos e intensificou-se o programa de privatizações visando à aquisição de investimentos externos diretos. Essas ações de política econômica tiveram como objetivo tentar reduzir os desequilíbrios do balanço de pagamentos e fazer frente aos compromissos do país, dentre os quais, o pagamento dos juros da dívida destacou-se como um dos mais importantes para o governo de então, atendendo aos acordos firmados com o Fundo Monetário Internacional (FMI). Entretanto, esses dois procedimentos produziram danos que se generalizaram nas finanças públicas, no PIB e no emprego nacional. Em primeiro lugar, a combinação dos juros elevados mais as privatizações indiscriminadas repercutiram duplamente de forma negativa sobre as finanças públicas, pois as taxas de juros altas tornaram maior o encargo da dívida externa e através do patrimônio estatal privatizado reduziu-se o campo de atuação do Estado, tornando-o cada vez mais endividado e logo mais fragilizado, vulnerável e dependente dos fluxos de capitais externos. (Coutinho e Ferraz, 1994) recomendam precaução na reconexão do país aos circuitos financeiros internacionais, pois, o fácil acesso a novos recursos externos pode ser extremamente positivo para suportar investimentos, por isso pode auxiliar a estabilização, mas pode, também, dependendo da opção de política macroeconômica, constituir-se em fator de sobrevalorização sustentada da taxa de câmbio, com forte redução do saldo da balança comercial sendo compensada pela entrada de capitais.

Com efeito, o caso brasileiro assemelha-se justamente a essa segunda possibilidade de reconexão, pois de acordo com Coutinho e Ferraz (ibidem) este processo viabilizaria a estabilidade por algum tempo, contudo, teria como contrapartida um considerável desajuste industrial e comercial. Do ponto de vista setorial, foi o que aconteceu no mercado de trabalho com os setores de indústria e comércio e ademais, a própria impossibilidade de manutenção dessa política a longo prazo confirmou que realmente faltou cautela na condução e nas escolhas realizadas durante o Plano Real.

Finalmente, chega-se aos efeitos da manutenção das elevadas taxas de juros sobre o PIB e nível de emprego na economia. Com esta política desestimula-se o crescimento da produção, pois os investimentos produtivos ficam menores, tornando baixas as taxas de crescimento da economia, identificadas em diversos estudos como as menores de todo o século XX, configurando-se como o pior desempenho econômico já registrado, com uma taxa média de crescimento do nível de atividade econômica em torno de 1,5% a.a.

Conseqüentemente, comprovou-se que a política de estabilização monetária inserida no modelo econômico do governo de FHC foi conduzida de maneira a comprometer o crescimento econômico sustentado.

O baixo crescimento econômico, por sua vez, é refletido no mercado de trabalho afetando diretamente o nível de emprego. Este é reduzido ou cresce muito lentamente e evidentemente há o crescimento sistemático das taxas de desemprego, que se mantém em um patamar elevado configurando o caráter estrutural dessa mudança. Há um consenso na literatura de que a ausência de um crescimento econômico sustentado prejudica a situação do mercado de trabalho. Não restam dúvidas de que, na década de 1990, a deterioração do mercado de trabalho, explicitada principalmente pela generalização do alto desemprego e pela precarização das ocupações esteve intimamente relacionada ao tipo de política de cunho neoliberal executada.

A esse respeito Filgueiras (1999, p. 12) considera que “a estabilização monetária conseguida pelo Plano Real, com base numa ampla abertura da economia e na sobrevalorização do Real, implicou uma profunda instabilidade macroeconômica”.

Ainda referindo-se aos impactos do Plano Real sobre o mercado de trabalho, Borges (2000, p. 93) afirma: “todas essas mudanças são conseqüências diretas tanto de transformações estruturais do capitalismo como do modelo de gestão da economia brasileira adotada a partir de 1990”.

Não obstante os inúmeros efeitos danosos causados para a sociedade brasileira, a imagem assimilada em função da massificação da mídia sobre o Plano Real, calcada na redução da inflação acabou por propiciar a FHC reeleger-se ao final de seu primeiro mandato, dando continuidade a essa lógica até a conclusão de sua administração.

3.3.1 Implicações das diferenças metodológicas na medição do desemprego.

Parte da discussão recente a respeito do desemprego no Brasil compreende a postura adotada pelo Governo diante do desemprego. O Governo FHC sustentava politicamente um discurso que minimizava a dimensão do desemprego no país, utilizando taxas de desemprego da PME que são sistematicamente menores que a PED por razões metodológicas. A consideração então feita pelo governo de que o desemprego no país era baixo e sua identificação como um fenômeno homogêneo, composto unicamente

pelo desemprego aberto, dificultava o enfrentamento do problema do crescimento do desemprego e da geração de empregos no Brasil.

Essa visão só é consistente em países dotados de um sistema de seguro-desemprego que financie os custos no período de procura de um novo emprego porque diante dessa situação o desempregado pode demorar mais tempo até encontrar um trabalho no setor formal. Para o Governo FHC, o problema do desemprego brasileiro residia na baixa qualidade do emprego gerado, em grande maioria no setor de serviços.

Como bem ressalta Dedecca (1998), reconhecer o desemprego enquanto fenômeno heterogêneo é condição necessária e relevante para a implementação de políticas públicas adequadas de geração de emprego. Para isso, a composição do desemprego deve abordar uma quantidade mais ampla de indicadores, sendo o desemprego aberto (ausência de trabalho no período de referência e procura efetiva no mercado) apenas uma de suas formas de manifestação. Outras formas relevantes que devem ser consideradas seriam as diversas manifestações do desemprego oculto, no caso, o exercício de formas precárias de ocupação, com busca por trabalho ou disponibilidade para trabalhar com ausência de procura por trabalho em razão de desalento.

Segundo Mattoso (2000), a escolha de medir o desemprego apenas considerando o conceito de desemprego aberto é parcial, pois não há uma definição clara de limites entre as situações de desemprego, ocupação e inatividade no Brasil devido ao caráter heterogêneo, dinâmico e pouco estruturado de seu mercado de trabalho. A gravidade desta deliberação é reforçada pela reestruturação produtiva que o país iniciou mais intensamente nos anos 1990, com implicações em seu mercado de trabalho, tornando as relações e condições de trabalho mais flexíveis e precárias. Conseqüentemente, neste contexto, o mercado de trabalho brasileiro tem acentuado ainda mais o seu traço de heterogeneidade e ampliado a sua desestruturação, sendo relevante, portanto, afirmar ter menor significado o desemprego aberto em um país onde um trabalhador desempregado, sem seguro-desemprego apropriado ou suficiente oferta de emprego, é obrigado, como estratégia de sobrevivência, a aceitar sucessivas tarefas precárias, descontínuas e de curta duração ou, por desalento, não buscou emprego nos sete dias anteriores à pesquisa. (MATTOSO, 2000, p. 12).

A partir de 2001, o IBGE buscou modernizar a PME para que a pesquisa passasse a contemplar as intensas e profundas transformações por que passou e vem passando o mercado de trabalho brasileiro. Assim, o novo questionário foi concebido através de

uma revisão metodológica e processual completa, tendo em vista a captação mais adequada das características do trabalhador e de sua inserção no sistema produtivo e desde janeiro de 2003 os dados da PME estão sendo sistematizados e divulgados com a nova metodologia.

Tabela 3 - Taxas médias anuais de desemprego

Tabela 3 – Taxas médias anuais de desemprego		
RMS, 1998-2003		
Anos	Taxas médias anuais de desemprego	
	Total (PED)	Total (PME)
1998	24,7	9,8
1999	27,5	10,6
2000	26,8	10,6
2001	27,3	9,7
2002	27,3	8,7
2003*	28,6	13,5

Fonte: PME/IBGE e PED/SEADE/DIEESE/SEI/FCE – UFBA. Elaboração própria.

(1) PED

(2) PME: 2003 = nova metodologia.

* média janeiro – junho.

Pode-se observar na tabela 3 que as taxas de desemprego medidas pela PED representam mais que o dobro das registradas pela PME, devido a composição da taxa da primeira pesquisa conter além do desemprego aberto, o tipo oculto de desemprego, composto por situações que ocultam o desemprego em atividades precárias e no desalento. Até mesmo na comparação entre as taxas do ano de 2003, quando a PME passou a divulgar novos resultados, baseados na nova metodologia, o desemprego captado pela PED é superior por incorporar as situações precárias e informais tão presentes no mercado de trabalho brasileiro.

Embora a PME tenha ampliado a sua definição de desemprego, a análise comparativa do desemprego entre a PED e PME revela que:

(...) apesar dos avanços conceituais e metodológicos incorporados à nova PME, os limites entre as suas condições de atividade (ocupação, desocupação e inatividade) continuam bastante definidos e excludentes, podendo ser condenáveis pela subestimação excessiva do desemprego em decorrência do tratamento dado às situações de ocupação e inatividade. Sendo assim, essa deficiência na captação do desemprego compromete a codificação da imagem

de um mercado de trabalho heterogêneo e pouco estruturado como o brasileiro.
(SUERDIECK, 2003, p. 31).

4 EVIDÊNCIAS E CARACTERÍSTICAS QUE NORTEIAM A INFORMALIDADE.

4.1 PARTICIPAÇÃO, DESEMPREGO, INATIVIDADE E INFORMALIDADE NA RMS

Entre os anos de 1990 e 1995 ocorreu uma queda expressiva na taxa de atividade da População Economicamente Ativa da RMS, que no início da década representava 61,88% das pessoas em idade de trabalhar e passou a 58,38% em 1995. A este movimento correspondeu um aumento do percentual de inativos na região, de 38,12% para 41,62%, determinado, sobretudo pelo processo de exclusão social que se agravou com o aprofundamento da recessão. A partir desse resultado pode-se inferir que a saída de indivíduos do mercado de trabalho ocorreu pela desistência da procura de emprego diante do recrudescimento da crise econômica, a partir dos anos 1990 e com isso a precariedade no emprego é inexorável.

A taxa de desemprego da Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE), para aquele determinado período, apresentou valores crescentes, chegando a 7,06% em 1994, com ligeira recuperação em 1995 (6,72%), configurada pela reversão do processo recessivo do período anterior.

Considerando os aspectos mais diretamente ligados ao desemprego estrutural, os efeitos da introdução de novas tecnologias poupadoras de mão-de-obra, bem como a adoção de novos padrões de gestão da produção e do trabalho, evidencia-se, sobretudo, nas taxas de desemprego por setor. Tomando-se o conjunto das informações referentes às taxas de desocupação por setor (ver tabela 4), verifica-se uma queda expressiva da participação da indústria na geração de emprego setorial em 5,62 pontos percentuais, este muito superior ao registrado para o setor secundário: 3,70 pontos percentuais entre 90/95, se consideradas o total de atividades abrangidas por cada setor.

Tabela 4 - Taxa de Desemprego aberto por Gênero e Setor de Atividade na RMS (%).

Gênero	Ano					
Setor de Atividade	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Homens	5,41	6,19	7,23	7,01	7,45	7,01
Mulheres	5,3	5,52	6,07	6,03	6,48	6,32
Ind. Transf.	6,75	7,66	7,98	8,25	8,28	7,89
Cons. Civil	8,07	9,7	12,58	12,66	13,33	12,55
Comércio	5,34	6,46	6,63	6,68	6,25	6,83
Serviços	4,24	4,55	5,31	4,82	5,51	5,24
Outras Atividades	1,91	1,66	1,99	2,34	3,18	3,12

Fonte: PME/IBGE

A trajetória do desemprego está relacionada, sobretudo, ao desemprego do chefe de domicílio, geralmente responsável pela renda familiar, que representava, em 1990, 29,10% do total dos desocupados da Região Metropolitana de Salvador, passando a contribuir com 34,04% do nível de desocupação em 1995. Este resultado se reflete na elevação das taxas de desemprego das pessoas que já trabalharam (de 4,85% para 6,20%), o que denota a necessidade do chefe de família continuar inserido no mercado de trabalho em busca de emprego não passando, portanto, à condição de inatividade

dada a sua maior capacidade de reemprego. Esta análise constatou a continuidade da precarização do mercado de trabalho regional com piora de exclusão social.

A análise dos dados sobre a posição na ocupação permite uma melhor caracterização do mercado de trabalho regional. No início da década de noventa do século XX os empregados representavam 72,92% do total da população ocupada na Região Metropolitana de Salvador, os trabalhadores por conta-própria 22,61% e os empregadores 3,63%. Em 1995 os dados disponíveis demonstram o quadro de desestruturação do mercado de trabalho regional, comprovado a partir da elevação do emprego à margem da proteção social, com evidente precarização dos vínculos empregatícios e das formas de inserção no mercado de trabalho.

Contrariando a tendência nacional, a precarização das formas de ocupação se dá não apenas pelo crescimento do emprego sem carteira assinada, mas também pela maior participação dos trabalhadores autônomos no total da população ocupada. No âmbito do mercado de trabalho, a crise dos anos 1990 traduziu-se na deterioração dos postos de trabalho existentes e na ampliação das atividades tipicamente informais. Esta afirmação pode ser comprovada a partir da elevação da proporção dos empregados sem carteira de 19,75% em 1990 para 25,08% em 1995, acompanhada pela maior participação dos trabalhadores por conta-própria no total da população ocupada para o mesmo período, de 22,61% para 27,05% (ver tabela 5).

Tabela 5 - População Ocupada por Posição na Ocupação na RMS - 1990 a 1995

Tipo de Ocupação	Ano					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Emp. C/ carteira	53,18	51,03	50,3	49,19	45,28	44,26
Emp. S/Carteira	19,75	21,12	21,59	21,76	23,64	25,08
Total de Empregad.	72,92	72,15	71,9	70,95	68,93	69,34
Conta-Própria	22,61	23,99	23,97	25,29	27,59	27,05
Empregadores	3,63	3,16	3,42	3	2,58	2,67

Fonte: PME/IBGE

O incremento das atividades informais na região foi decorrente também do decréscimo dos trabalhadores com carteira assinada, visto que este movimento acabou por acarretar um lento crescimento do número de assalariados no mercado de trabalho regional, possibilitando apenas a expansão do total de trabalhadores sem carteira assinada. A análise dos dados mostrou, portanto, que o aumento da ocupação na Região Metropolitana de Salvador deveu-se ao aumento dos empregados sem carteira de trabalho assinada.

Sumariamente o ligeiro crescimento da participação dos assalariados no mercado de trabalho em 1995, comparativamente ao ano de implementação do Plano Real, resultou principalmente do incremento dos postos de trabalho sem carteira assinada, ou seja, sem proteção social.

A análise da Tabela 5 demonstra que dentre os ocupados cai, portanto, o percentual de empregados, se considerado todo o período, que em no início da década era 72,92% e passa para 69,34% em 1995. Outro fator a ser considerado é o crescimento da participação dos trabalhadores por conta-própria, o que denota claramente a continuidade do processo de deterioração dos vínculos empregatícios no mercado de trabalho da RMS, assim como a precarização das formas de inserção na atividade econômica, com piora das condições de sobrevivência da população.

4.2 COMPORTAMENTO DO MERCADO DE TRABALHO NO PERÍODO DE 1990-95. (MERCADO FORMAL X MERCADO INFORMAL).

Os dados disponíveis para o período 1990-95 mostram que as mudanças observadas no mercado de trabalho vão muito além daqueles aspectos mais comumente destacados na mídia: a redução dos empregos diretos no setor mais dinâmico da indústria regional, variações conjunturais nos níveis de desemprego e a terceirização do emprego, acentuada com o processo de tercerização, aumentando assim, a informalização do trabalho.

As demissões na indústria petroquímica, cujas empresas vêm passando por uma intensa reestruturação desde os últimos anos, constituiu-se no marco mais visível das recentes mudanças no mercado de trabalho da RMS. Com cerca de 20 mil empregos diretos em meados da década de 1980, apenas nos quatro primeiros anos da década de 1990, segundo várias estimativas este setor eliminou cerca da metade dos seus postos de trabalho. Mais especificamente entre junho 1989 e junho de 1995 o número de empregados diretos caiu de 14.982 para apenas 6.627.

Mas a redução acentuada do quadro de pessoal não atingiu apenas este setor, no que diz respeito ao emprego formalizado. Ela atingiu todos os setores de atividade, à exceção da Administração Pública, onde os empregados eram protegidos pela garantia de

estabilidade. Mas também existia uma incapacidade de absorção de mão-de-obra por tal setor.

O conjunto da Indústria de Transformação apresentou queima de postos de trabalho entre 1990 e 1993, decorrente dos anos de recessão da “Era Collor” e da reorganização das empresas em face da competição internacional, impulsionada pela queda abrupta das alíquotas de importação. A seguir o emprego no setor passou por uma breve recuperação em 1994, sobretudo no segundo semestre deste ano e no primeiro trimestre de 1995, impulsionada pelo crescimento da atividade econômica, associada à adoção do novo padrão monetário e à queda da inflação que, juntamente com uma política de crédito expansionista, levou ao crescimento do poder aquisitivo das populações de mais baixa renda. Por fim, a partir do segundo trimestre de 1995, com a adoção de medidas contencionistas de política monetária - elevação dos depósitos compulsórios e das taxas de juro - e de restrições às compras a prazo, como a redução dos prazos de financiamento e a instituição de novas regras para os consórcios, o nível de atividade se contraiu e, com ele, o estoque de empregados do setor voltou a se reduzir.

O setor Serviços que, segundo algumas análises, seria o desagradouro dos que foram demitidos da indústria em decorrência da terceirização, também registrou saldos negativos em vários anos do período considerado e, nos anos em que os saldos admissões-desligamentos foram positivos, o número de vagas foi insuficiente para repor as perdas aí acumuladas e as decorrentes das demissões na indústria. Isto indica que a reestruturação empresarial não esteve mais restrita a indústria e que, sobretudo naqueles aspectos relativos ao uso da mão-de-obra, se disseminou por todos os setores da economia regional.

O impacto dessas mudanças sobre o mercado de trabalho metropolitano também pode ser avaliado a partir dos dados da PME (médias anuais), que cobrem o conjunto dos ocupados.

No período considerado estes dados sinalizaram o aumento do desemprego nos seus vários matizes. O desemprego aberto saltou de 4,37 em 1989 para 5,39 em 1990, e para 6,63 em 1995. Neste período, o número dos abertamente desempregados cresceu em 75% e o dos ocupados apenas 11%. Além disso, no período de 1982/1989 o aumento da População Economicamente Ativa (PEA) deveu-se, quase que exclusivamente, ao aumento do número de ocupados, na década de 1990, e cerca de 23% deste aumento correspondente ao crescimento dos desempregados. Os dados sinalizaram também o

aumento do desemprego oculto por inatividade, isto é, aumento do contingente de desempregados que, dadas às condições do mercado de trabalho, desiste de procurar emprego.

Entre 1989 e 1995 o contingente de inativos cresceu 30,3%, enquanto a PEA cresceu apenas 14,4%. Neste período, 57,4% do incremento da população em idade ativa - PIA deveu-se ao aumento dos inativos e, apenas 42,6% ao crescimento da PEA que, na década passada, respondeu por 52,8% deste incremento. Observou-se ainda que nos primeiros 12 meses do Plano Real os inativos representaram nada menos que 80,5% do crescimento da PIA.

Os dados da PME indicaram ainda o crescimento de um outro tipo de desemprego, o desemprego disfarçado por ocupação precária e mal remunerada, que corresponde à situação de parte expressiva dos ocupados por conta própria e dos empregados sem carteira de trabalho assinada. Embora esta pesquisa não permita quantificar esta parcela dos desempregados, outra pesquisa do IBGE (PNDA,1990;1995) estimou que na RMS, mais de 58,7% destes ocupados gostariam de mudar para um emprego com carteira assinada, ou seja, eram, de fato, desempregados que dada a inexistência de um sistema de seguro-desemprego eficaz, viviam de biscates ou empregados não registrados e instáveis. E são exatamente estes dois segmentos dos ocupados os únicos que cresceram a partir de 1990. No período de jul/1994-jun/1995 todo o aumento da ocupação deveu-se ao aumento dos *empregados sem carteira*.

O crescimento destas formas de inserção foi a contrapartida da queima de postos de trabalho socialmente protegidos em todos os setores da economia, revelados pelo Ministério do Trabalho e confirmada pelos dados do IBGE: entre 1989 e junho de 1995 a proporção de *empregados com carteira assinada* no total de empregados na RMS caiu quase 10 pontos percentuais: de 54,1% para 44,7%, patamar que esteve abaixo dos vigentes no início da década de 1980. Em termos absolutos, as médias anuais das estimativas do IBGE apontam para uma redução de cerca de 30 mil ocupados com carteira assinada entre 1989 e 1995 e de 10 mil apenas entre 1994 e os primeiros seis meses de 1995.

Os dados da Pesquisa Mensal do Emprego confirmaram intensificação do processo de terceirização do emprego e da ocupação. A participação da Indústria de Transformação no total de ocupados (mercados formal e informal) caiu de 13% para 9,2% entre 1989 e

1995, assim como caiu a contribuição da Construção Civil que desde o início da década de 1990 não mais atingiu o percentual de 10% dos ocupados na RMS.

Foram, portanto, as atividades do Terciário as únicas que mantiveram ou aumentaram a sua participação de 52,4% em 1989 para 55,8% no primeiro semestre de 1995.

Observou-se que o rendimento médio real do total do pessoal ocupado, entre 1990 e 1995 registrou uma queda de 32,9%. Isto ocorreu em todos os tipos de ocupação, embora essa redução seja mais violenta entre os empregados com carteira assinada (35,5%) e os por conta própria (23,6%), e bem menor entre os empregados com carteira assinada (3,36%). Se considerarmos que, nesse mesmo período, o crescimento total do pessoal ocupado (11,4%) foi insuficiente para compensar a queda do rendimento médio real, podemos concluir que a massa global de rendimentos reduziu-se, ocorrendo, mais ainda com a massa de rendimentos dos empregados com carteira assinada, que reduziu seu contingente em 7,9%. No entanto, ainda para o período 1990/95, a massa de rendimentos dos empregados sem carteira assinada e dos por conta própria cresceu, uma vez que o número de pessoas nestes dois tipos de ocupação aumentou, respectivamente, em 40,7% e 35,3%; mais do que compensando, portanto, a queda de seus respectivos rendimentos médios reais.

Em suma, evidencia-se, claramente, para o período 1990/95, uma redistribuição do total da massa de rendimentos entre as diversas categorias de ocupação, no sentido de uma menor participação daquela do emprego formal, tendo por contrapartida uma maior participação da massa de rendimentos da ocupação informal, em especial do trabalho assalariado sem carteira assinada.

Se subdividirmos o período 1989/95 em dois subperíodos, um de 1989 a 1992, caracterizado por uma queda no nível de atividade econômica em razão da política recessiva do Plano Collor, e o outro, de 1993 a junho de 1995, afetado pelo plano FHC, pode-se comparar os efeitos diversos das variações, para mais ou para menos, da demanda efetiva sobre o mercado de trabalho, no interior da tendência mais estrutural delineada, anteriormente, para toda a primeira metade da década de 1990.

Na “Era Collor” (1989/92), o rendimento médio real do total de pessoal ocupado, bem como das diversas categorias de ocupação, sem nenhuma exceção, se reduziu de forma violenta: queda de 33,4%, 30,9%, 26,9%, 34,5% do rendimento médio real, respectivamente, do total do pessoal ocupado, dos empregados com carteira assinada,

dos empregados sem carteira assinada e dos por conta própria. O mesmo ocorreu com a massa de rendimentos, que caiu em todas as categorias, uma vez que o crescimento total das pessoas ocupadas (7%) e do contingente dos diversos tipos de ocupação (-0,4% para os empregados com carteira, 17,6% para os empregados sem carteira e 16% para os conta própria) não foi suficiente para compensar a queda dos seus respectivos rendimentos médios reais.

Já para o segundo subperíodo (1993/95), a “Era do Real”, a massa de rendimento do total de pessoal ocupado teve um pequeno aumento, uma vez que o rendimento médio real permaneceu praticamente o mesmo, enquanto o número de pessoas ocupadas cresceu de 4,1%. Em extremos opostos encontram-se, de um lado, os empregados com carteira, que tiveram uma grande queda na sua massa de rendimentos e na ocupação, alargando ainda mais o universo dos sem carteira, em razão tanto da diminuição do rendimento médio real (6,6%) quanto da redução de seu contingente (7,5%) e, de outro, os por conta própria e, principalmente os empregados sem carteira, que tiveram um grande aumento na sua massa de rendimentos - em razão do crescimento do rendimento médio real e do número de pessoas ocupadas, ambos 16,6% no primeiro caso, e 32,3% e 19,6% respectivamente no segundo caso.

O importante a ressaltar nesta comparação entre esses dois sub períodos é que, embora na fase recessiva do ciclo, haja uma queda generalizada do rendimento médio real para todas as categorias de ocupação, bem como uma redução do número dos empregados *com carteira* e um crescimento acentuada dos *sem carteira* e dos *conta própria*, o que leva ao crescimento total de pessoas ocupadas, tendo por resultado uma queda geral da massa de rendimentos; na fase da retomada do crescimento evidencia-se um pequeno crescimento do total de pessoal ocupado e não se observa uma recuperação nem do pessoal ocupado nem do rendimento médio real no que diz respeito aos empregados com carteira. Contudo, constata-se a continuidade do crescimento, de forma significativa, do contingente de pessoas ocupadas, empregados sem carteira (principalmente) e por conta própria, bem como uma importante recuperação de seus respectivos rendimentos médios reais, implicando um grande crescimento de suas correspondentes massas de rendimento, ou seja, o universo dos informais cresceu sensivelmente.

Em síntese, apesar da retomada do nível de atividade econômica ter sido importante para o crescimento do total de pessoal ocupado e da sua massa de rendimento, três constatações devem ser feitas sobre o período considerado:

- o número de pessoas ocupadas formalmente na economia (empregados com carteira), mas também o rendimento médio real das mesmas manteve a tendência de redução, já configurada na fase recessiva do ciclo;
- o número de pessoas ocupadas informalmente (empregados sem carteira e conta própria) cresceu tanto na fase recessiva quanto no período de retomada do crescimento, mas seus respectivos rendimentos médios caíram violentamente na recessão assim como o rendimento dos empregados com carteira, e se recuperaram quase totalmente na retomada do crescimento. Em razão das duas constatações anteriores, é evidente que existe um movimento estrutural, que atravessa as várias conjunturas, de precarização do emprego e das ocupações, com perda de importância, cada vez maior, do emprego assalariado formalizado, levando à queda do rendimento médio das pessoas ocupadas, bem como da massa global de rendimentos, cristalizando-se, dessa maneira, uma tendência mais permanente, para além das flutuações da atividade econômica.

Nos anos de 1994 e 1995, constatou-se que os empregados com carteira assinada, que inicialmente detinham 51,1% da massa total de rendimentos, reduziram sua participação para 47,3%. O inverso ocorreu com os por conta própria e, principalmente, com os empregados sem carteira assinada, que aumentaram suas respectivas participações de 19,5% para 19,9% e de 17,4% para 20%. Por fim, a maior importância da ocupação informal também pode ser observada, para o período 1994/95, pelo crescimento da razão entre os rendimentos dos *empregados sem carteira* e dos *empregados com carteira*, que passou de 62,5% para 76,1%, o mesmo ocorrendo com relação dos rendimentos dos por conta própria e dos empregados com carteira, que cresceram de 61% para 69,6%.

Desse modo, a análise destas mudanças que se processaram no mercado de trabalho na RMS, na última década, deve levar em conta as transformações estruturais do capitalismo no âmbito mundial (e a forma que elas vêm se processando no Brasil), bem como o comportamento da economia brasileira nos últimos anos, marcado por fortes oscilações conjunturais.

A década de 1990, marcada pela súbita abertura da economia à competição internacional e a eleição de governos fortemente comprometidos com a agenda neoliberal, fez com que a reestruturação da economia brasileira (e das empresas) passassem a incorporar, como variáveis fundamentais do ajuste, o desemprego e a flexibilização das relações de trabalho, dois traços que acompanharam a reestruturação produtiva de quase todos os países desenvolvidos. (MENEZES, 1995).

Trata-se, como visto, de um período marcado por profundas mudanças na economia nacional, pela abertura da economia, que vem forçar uma rápida adequação das empresas às condições impostas pela concorrência internacional, pela tentativa frustrada de estabilização monetária da Era Collor, que se fez acompanhar de uma profunda recessão e mais recentemente, pela drástica queda da inflação, que levou a uma acentuada expansão do nível de atividade após a introdução do Real, logo seguida de desaquecimento.

Além dessas mudanças no plano macroeconômico, os primeiros cinco anos daquela década registraram transformações importantes nas estratégias das empresas, que vêm redefinindo os padrões de uso da mão-de-obra, com reflexos importantes sobre o mercado de trabalho.

4.3 PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO OU MAIOR AUTONOMIA NAS RELAÇÕES DE TRABALHO?

De uma maneira geral, tanto no panorama macroeconômico, marcado por elevados graus de incerteza, como a reestruturação produtiva fazem que, do ponto de vista do mercado de trabalho, o elemento mais importante a destacar seja a busca, por parte das empresas, de uma maior flexibilidade das relações de trabalho, com vistas a uma maior flexibilidade de custos, ou seja, o enxugamento das empresas é inexorável, aumentando o desemprego.

A flexibilização das relações de trabalho assume duas formas, que repercutem distintamente no mercado de trabalho. A primeira é a flexibilização funcional, traduzida na polivalência dos empregados que, cada vez mais, são responsabilizados pela execução de variadas tarefas, quebrando a rigidez da organização do trabalho, típica do fordismo.

O aumento deste tipo de flexibilidade tem sido captado em diversas pesquisas, realizadas principalmente em grandes empresas do país (e da RMS), (DRUK,1995) e está estreitamente vinculado à adoção de novos modelos de gestão empresarial pautados no modelo japonês que implicam redução de níveis hierárquicos, multifuncionalidade (nem sempre acompanhada de qualificação adequada e de maior remuneração) e externalização de atividades.

Os efeitos desse tipo de flexibilidade são, para os que continuam empregados, a intensificação da jornada de trabalho e, não raro, o aumento dos riscos provocados pela não-qualificação dos trabalhadores para o exercício das novas funções que lhes são atribuídas. No mercado de trabalho, esta flexibilidade se traduz em desemprego, a multifuncionalidade elimina cargos e postos de trabalho, e na mudança do perfil de trabalhador requerido pelo mercado, com a exigência de novas habilidades e aptidões.

No entanto, é a busca de flexibilidade quantitativa - a possibilidade de, a um baixo custo, variar o número de empregados segundo a demanda - que centrou o ajuste das empresas na década de 1990.

Esta flexibilidade é estruturalmente elevadíssima no Brasil, onde as empresas sempre tiveram ampla liberdade para contratar e demitir. Em graus variados, em quase todos os setores de atividade a elevada rotatividade da mão-de-obra ocorre mesmo em períodos de estabilidade ou de crescimento da demanda, mostrando que as demissões não são determinadas apenas por oscilações no nível de atividade, mas constituem-se, no Brasil, em instrumento de gerenciamento do trabalho e de redução dos custos da mão-de-obra³

Este traço, que marca as relações capital-trabalho no Brasil, principalmente nas regiões metropolitanas, tal como na RMS, facilitou o rápido ajuste das empresas a partir de 1990, ajuste que, como visto, foi centrado, sobretudo, na redução drástica do quadro de pessoal fixo e, ainda, na externalização de atividades e na precarização das formas de contratação da mão-de-obra.

Deste modo, o crescimento do número de ocupados na condição de *empregado sem carteira assinada* e de *conta própria* simultâneo à redução absoluta do número de empregados com vínculos empregatícios formalizados - cerca de 42.500 entre 1990 e 1995 e de 4.869 nos primeiros 12 meses do Real (médias anuais da PME) - mostra que

³ A demissão de trabalhadores com pouco tempo de serviço permite que as empresas mantenham a maior parte dos seus empregados nos níveis salariais iniciais.

os empregos formais eliminados pelo ajuste das empresas dificilmente voltarão às empresas. Além do mais a redução do pessoal fixo e a precarização dos vínculos empregatícios não se deveram apenas a fatores conjunturais, mas são elementos que configuram um novo padrão de contratação e uso da mão-de-obra, coerente com novos termos da competitividade, centrada no uso de tecnologias poupadoras da mão-de-obra e na flexibilização de custos, sobretudo dos custos relativos ao pagamento de salários e encargos do pessoal fixo.

A redução e flexibilização destes gastos vem sendo obtida através de vários mecanismos, sendo o mais destacado a “tercerização”, processo através do qual cada empresa transfere para outras empresas ou para trabalhadores autônomos os riscos do mercado, prevenindo-se contra as oscilações da demanda e as incertezas do quadro macroeconômico.

Com efeito, é principalmente neste processo, hoje disseminado na economia brasileira, que vêm se acentuando os elementos de precariedade que estruturalmente marcam o mercado de trabalho brasileiro e, mais ainda, na RMS. Num contexto caracterizado pela superoferta de mão-de-obra e por um baixo grau de organização dos trabalhadores, tem sido fácil romper a frágil proteção social do mercado de trabalho, generalizando-se, diretamente ou através da cascata de subcontratações, os vínculos empregatícios sem carteira assinada, temporários, por experiência, por empreitada, etc. E, ainda, várias formas de “quase-emprego” ou de “emprego disfarçado” como prestação de serviços, consultorias, etc.

Conclui-se, portanto que, na RMS, este ajuste dos anos 1990 veio interromper o frágil processo de estruturação do mercado de trabalho regional e de crescimento da parcela dos ocupados submetidos a vínculos empregatícios formalizados que vinha ocorrendo nas últimas décadas e reforçar aqueles elementos estruturais do mercado de trabalho brasileiro até há pouco tempo associados ao atraso e vistos como componente negativo do nosso modelo de subdesenvolvimento, ou seja, o desemprego disfarçado, o emprego precário, a desproteção social, a insegurança e a exclusão de largas camadas de trabalhadores dos espaços produtivos que garantem alguma estabilidade e previsibilidade no acesso à renda e benefícios.

A análise do mercado de trabalho da RMS põe em evidência o processo de desestruturação e precariedade do mercado de trabalho regional. O entrelaçamento das diversas crises que afetaram o país, a partir, sobretudo da década de 1990, se refletiu na

estrutura do emprego regional através do crescimento das taxas de desemprego aberto, precariedade das formas de contratação e conseqüente desestruturação do mercado de trabalho.

Associado a fatores conjunturais adversos, o movimento de adaptação das empresas aos novos padrões de competitividade internacional, configurado nas mudanças de estrutura organizacional e da gestão da mão-de-obra, reforçou um quadro de fragilidade e precariedade, que tem caracterizado a evolução do mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador, nos últimos anos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados da Pesquisa Mensal de Emprego, do IBGE, apontaram na década de 1990 a elevação da participação dos trabalhadores à margem da proteção social, configurada no crescimento do assalariamento sem carteira assinada e na ocupação dos trabalhadores autônomos, com conseqüente incremento das taxas de informalização para o período. A evolução positiva dos trabalhadores sem carteira assinada e o decréscimo do trabalho com carteira assinada caracteriza a deterioração dos vínculos empregatícios e a precarização das formas de inserção.

A má performance da economia regional, diante do aprofundamento da recessão, se agravou a partir do movimento de externalização das atividades das empresas, principal característica da adaptação delas aos novos termos da competitividade capitalista.

O processo de reestruturação produtiva na RMS teve como fator determinante o ajustamento das empresas à abertura econômica com contenção de custos mediante enxugamento das empresas, com redução dos postos de trabalho. A crescente redução do emprego industrial ocorreu ao mesmo tempo em que cresce o desemprego e a piora das condições de funcionamento do mercado de trabalho.

Como resultado da disseminação do avanço tecnológico, ocorreu uma forte concentração da população ocupada nas atividades ligadas ao terciário, e conseqüente redução da participação da indústria no total da população ocupada. Este movimento, no entanto, tem se dirigido principalmente para aquelas atividades sem proteção social, com crescente precarização das relações de trabalho e deterioração das condições de vida do trabalhador.

O crescimento dos postos de trabalho associados às atividades ligadas ao setor de serviços, onde se destacam frequentemente relações informais de trabalho, denota um aprofundamento da desestruturação do mercado de trabalho e da precarização dos postos de trabalho. Os impactos das novas práticas de gestão sobre a composição da força de trabalho têm provocado, além da precarização das suas condições, o avanço das taxas de desemprego. Esta situação de transformação da estrutura do emprego regional é configurada, portanto, pela exclusão social de parte significativa da população.

Os dados revelaram crescimento do número de inativos na RMS, configurado na queda da taxa de participação da população economicamente ativa. O ajustamento do mercado de trabalho às novas formas de produção em uma conjuntura econômica adversa se deu, no entanto, pelo crescimento das taxas de desemprego determinado principalmente pelo desemprego do chefe de família.

O quadro traçado neste estudo parcial revelou a situação de precariedade do mercado de trabalho regional, dado não apenas pelo aprofundamento da recessão instaurada na década de 1990, mas pela continuidade dos altos índices de desocupação e informalização na região, possibilitada pelo movimento também de reestruturação produtiva.

Enfim, o desemprego estrutural, associado ao processo de precarização dos postos de trabalho existentes, constitui, portanto o principal problema a ser enfrentado, diante do aprofundamento dos novos padrões de organização e de gestão da mão-de-obra. O processo de adaptação da economia brasileira às novas tecnologias tem se configurado principalmente pela expansão das atividades informais e pela inserção precária no mercado de trabalho, através de empregos precários, mal remunerados e sem cobertura social. A base da ação governamental em direção ao informal no Brasil apresentou-se em diferentes etapas ao longo dos anos, nascida de uma perspectiva macro de enfrentamento das seqüelas do subdesenvolvimento, passando, em um segundo momento, a componente de uma política social mais global de combate à miséria. Essa ação torna-se, finalmente, componente de uma ação de regulação da miséria e de gestão das desigualdades. Deve-se precisar que as três abordagens (técnica, política e subsidiária) têm características próprias. Se, para a abordagem técnica, o setor informal e a pobreza a ele associada seriam em breve proscritos graças ao crescimento e ao desenvolvimento econômico, para a abordagem política não se tratava mais de erradicar o informal, mas de fortalecê-lo como instrumento de combate à pobreza. Finalmente, para a abordagem subsidiária, nem o informal nem a pobreza poderiam ser suprimidos; ao contrário, são fenômenos percebidos como constitutivos de uma realidade para a qual o Estado e a sociedade civil organizada devem engendrar esforços no sentido de sua gestão.

Em uma perspectiva mais geral, que ultrapassa mesmo a questão do chamado setor informal, é possível distinguir e interpretar as principais etapas do discurso que serve de base da ação do Estado contra a pobreza no curso das últimas três décadas.

Com efeito, a análise da trajetória desse discurso desde os estruturalistas, permite perceber que a pobreza e suas conseqüências (a miséria e a desigualdade) eram vistas, a princípio, como subproduto do subdesenvolvimento, algo a ser erradicado somente por uma transformação estrutural da sociedade. É a *idéia de revolução* que é posta em evidência, atrelada à perspectiva teórica da marginalidade. Com a entrada em cena da noção de setor informal, aparece inicialmente a perspectiva de que o crescimento econômico e o desenvolvimento fariam desaparecer esses problemas em um futuro próximo. É a *idéia de transição* que vai reaparecer, ligada ao que chamamos de abordagem técnica do informal. Em seguida, a perspectiva que se coloca é aquela de

que seria possível, e mesmo socialmente desejável, a erradicação da pobreza por meio das chamadas políticas sociais. É a *idéia de reforma*, no sentido dado pela abordagem política. Finalmente, tem-se a perspectiva de que a pobreza e a miséria – como todos os problemas associados (o informal por exemplo) eram constitutivos do modelo; seria necessário, portanto, um gerenciamento dessas questões. É a *idéia de gestão da miséria* que se faz preponderante.

REFERÊNCIAS

BRAGA, Thaiz. O emprego na Região Metropolitana de Salvador. **Revista Força de Trabalho e Emprego**, Salvador, v. 1 , n. 60. p 35-55.

BRAGA, Thaiz. Informalidade e ocupação não-registrada na RMS. **Bahia e Análise e dados**, Salvador, n. 4, p. 27-35, 1999.

BRAGA, Thaiz. A ocupação informal na Região Metropolitana de Salvador; uma análise das décadas de oitenta e noventa. **Emprego e Desemprego**, Salvador, n. 62, p. 55-77, 2003.

BORGES, Ângela; FILGUEIRAS, Luiz A. M. Mercado de trabalho nos anos 90: o caso da RMS. **Bahia e Análise e dados**, Salvador, v. 5, n. 3, p.30-36., dez./1995.

BORGES, Ângela; FRANCO, Ângela. Economia Informal da RMS: Verdades e Mitos. **Bahia e Análise e dados**, Salvador, v. 9, n. 3, p. 68-69, dez./1999.

CACCIAMALI, Maria C. A economia informal 20 anos depois. Indicadores Econômicos. **FEE**, v. 21, n. 4, jan./1994.

CACCIAMALI, Maria C. 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 p. 121-143.

CACCIAMALI, Maria C. Globalização e processo de informalidade. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1999. **Anais...** Belém: ANPEC, 1999 v. 3, p. 2059-2074.

CACCIAMALI, Maria C. Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção, Tese de Doutorado apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo/. – São Paulo: Ed. IPE, **Série Ensaios Econômicos**, n.26, 1983.

CACCIAMALI, Maria Cristina, **Globalização e processo de informalidade**. São Paulo, Texto para Discussão N^o 01/2000, IPE/USP, 2000.

CAVALCANTI, Clóvis. Produção e Renda no Setor Informal Urbano do Nordeste: o caso de Salvador – Bahia. **Estudos Econômicos**. n.1, v. 11 jan/mar./1991.

COUTINHO, G. Luciano; FERRAZ, João Carlos (Coord.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas, São Paulo: Papyrus; Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1994.

DEDECCA, Claudio Salvadori. Desemprego: de nada adianta tapar o sol com a peneira. **Indicadores Econômicos**, Porto Alegre, v. 26, n. 2, p. 103 - 118, 1998.

DRUCK DE FARIA, M.G. **Tercerização (Des)Fordizando a fábrica**. 1995. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, UNICAMP, Campinas, 1995.

FAGUNDES, Maria E. M. **Informalidade na RMS**. Um estudo exploratório. Salvador: UFBA/FCE/CME, 1992.

FERNANDES, Cláudia M. BRAGA. Thaiz. **Conjuntura & Planejamento**. Estrutura do Mercado Informal na RMS. Salvador, n. 45, fev./1999.

FILGUEIRAS, Luiz A. M; DRUCK, Graça; AMARAL, Manoela F. O conceito de informalidade: um exercício de aplicação empírica. **Caderno CRH**, Salvador , v. 17, n. 41, p. 211-229, mai./ago. 2004.

KON, Anita. **A Estruturação Ocupacional Brasileira**: uma abordagem regional. Sesi. Brasília 1992.

MATTOSO, Jorge. **O Brasil desempregado**: como foram destruídos mais de 3 milhões de empregos nos anos 90. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000. p. 48

MENEZES, Wilson F. **Relações formais e informais de trabalho**: em busca de um conceito. Salvador: UFBA/FCE/CME, 2001. (Textos para Discussão)

MENEZES, Wilson F. FERNANDEZ, José C. Conjuntura e Planejamento. **Ocupação e Informalidade de trabalho da RMS**. Salvador, n. 45, fev./1999.

MENEZES, W. F.; AZEVEDO, J.S.G. **Limites e mudanças nas especificidades do mercado de trabalho**. Salvador: UFBA / FCE, 1995.

MENEZES, Wilson Uma análise estrutural do desemprego na Região Metropolitana de Salvador: 1997/2000. **Descaminhos no mercado de trabalho**: transições ocupacionais e mobilidade social. Salvador, 2002. (Série estudos e pesquisas, n. 66).

NUNURA, Juan Bautista Chully, **Ajustamento e informalidade no mercado de trabalho peruano: 1950-1989**, São Paulo, IPE/USP, Tese de Doutorado, 1992.

SOUZA, Paulo Renato. **Emprego, salários e pobreza**. São Paulo: Hucitec, 1980. (Economia e Planejamento).

SUERDIECK, Flávia S. R.. **Conjuntura e Planejamento**. Salvador: SEI, n.10, p. 27-32 2003.

TANZI, Vito, **The Underground Economy in the United States and Abroad**, New York, Lexington Heath Works, 1982.

THEODORO, Mário Lisbôa. **As bases da Política de apoio ao setor informal no Brasil**. n. 12, jul/dez. Brasília: IPEA, 1998, p.7-19.