

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS

**RICARDO CAVALCANTE MORAIS**

**A POLÍTICA DA MICROEMPRESA INDIVIDUAL E A INFORMALIDADE DAS  
RELAÇÕES DE TRABALHO: A experiência brasileira de 2008 a 2012**

São Luís  
2013

**RICARDO CAVALCANTE MORAIS**

**A POLÍTICA DA MICROEMPRESA INDIVIDUAL E A INFORMALIDADE DAS  
RELAÇÕES DE TRABALHO: A experiência brasileira de 2008 a 2012**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão – UFMA, como, requisito parcial para obtenção do título de mestre em Política Públicas.

Orientadora: Prof. Dra. Valéria Ferreira Santos de Almada Lima

São Luís  
2013

Morais, Ricardo Cavalcante.

A política da microempresa individual e a informalidade das relações de trabalho: a experiência brasileira de 2008 a 2012 / Ricardo Cavalcante Moraes. – São Luís, 2013.

83f.

Orientador: Prof. Dra. Valéria Ferreira Santos de Almada Lima.

Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas) – Curso de Mestrado em Políticas Públicas, Programa de Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão (UFMA) / Universidade Federal do Maranhão, 2013.

1. Economia informal. 2. Micro empresa Individual - política. 3. Informalidade estrutural. 4. Micro empreendedor individual. I. Título.

CDU 336.1/5

**RICARDO CAVALCANTE MORAIS**

**A POLÍTICA DA MICROEMPRESA INDIVIDUAL E A INFORMALIDADE DAS  
RELAÇÕES DE TRABALHO: A experiência brasileira de 2008 a 2012**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão – UFMA, como, requisito parcial para obtenção do título de mestre em Política Públicas.

Aprovada em:            /            /

BANCA EXAMINADORA

---

**Prof<sup>a</sup>. Dra. Valéria Ferreira Santos de Almada Lima**  
Universidade Federal do Maranhão

---

**Prof. Dr. Flávio Bezerra de Farias**  
Universidade Federal do Maranhão

---

**Prof. Dr. Elizeu Serra de Araújo**  
Universidade Federal do Maranhão

Dedico este trabalho aos meus pais, José de Ribamar Morais e Darlene Cavalcante Morais

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, nosso Senhor, na Pessoa do Pai, do Filho e do Espírito Santo, por ter me concedido a graça e o dom da inteligência e a oportunidade de cursar este mestrado e; à virgem Maria, mãe de nosso Senhor Jesus Cristo, por interceder por mim em todos os momentos e alcançar de Deus muitas graças na minha vida, sobretudo para a realização deste trabalho.

Agradeço à minha família, na pessoa dos meus pais José de Ribamar Morais e Darlene Cavalcante Morais e às minhas irmãs, Ana Cláudia Cavalcante Morais, Leylane Cavalcante Morais e Larissa Cavalcante Morais, e à minha esposa Adélia Dailener de Magalhães M. Morais, que são sempre o amor personificado em um lar.

Agradeço aos meus tios Marcílio e Neide, e seus filhos Márcio e Marcelo, por terem me hospedado e acolhido em sua casa durante o período de um ano, para que eu pudesse frequentar às aulas do mestrado.

Agradeço aos primos Loiane, Aline, Pedro e Elayne e ao amigo Flávio, por serem tão especiais e fazerem da minha passagem em São Luís um grande prazer.

Agradeço de uma forma muito especial à professora doutora Valéria Ferreira Santos Almada Lima por ter sido sempre muito atenciosa, compreensiva, incentivadora e efetivamente orientadora, durante esta trabalhosa tarefa de pesquisar e dissertar.

Agradeço a todo o corpo administrativo e secretarial do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, por sempre serem atenciosos, respeitosos e colaboradores, torcendo por cada um de nós nesta lida intelectual.

Agradeço aos colegas, amigos e amigas que compartilharam comigo a sala de aula, pelas conversas, incentivos, opiniões e solidariedade que sempre estiveram presentes em prazeroso clima de união.

Agradeço, por fim, aos demais membros da banca examinadora desta dissertação, pela disponibilidade em contribuir para o crescimento científico de todos aqueles que passam por sua avaliação.

## RESUMO

O presente trabalho resulta de uma pesquisa de cunho avaliativo a respeito da efetividade da política da microempresa individual no enfrentamento da “informalidade estrutural” a partir do período compreendido de 2008 até 2012. Utiliza-se o referencial teórico metodológico de orientação marxista o que levou consequentemente a uma abordagem crítica mais qualitativa que quantitativa. Teve-se por objetivo principal avaliar os impactos da Política da Microempresa Individual no enfrentamento à informalidade no Brasil considerando os avanços alcançados em termos de melhorias nas condições de trabalho e de rentabilidade dos microempreendedores individuais beneficiários da política, para julgar a adequação da política para o enfrentamento da “informalidade estrutural”. Teve-se como objetivos específicos: resgatar em uma perspectiva teórica e histórica as principais determinantes da informalidade das relações de trabalho; caracterizar e dimensionar o fenômeno da informalidade no Brasil; investigar o fenômeno da microempresa a partir de uma abordagem crítica no atual cenário de mundialização do capital e acumulação flexível para caracterizar a Política da Microempresa Individual, indicando o marco jurídico e suas implicações no enfrentamento à informalidade. Concluiu-se que a abordagem da Política da Microempresa Individual do ponto de vista do enfrentamento à informalidade estrutural de pequenas unidades de produção é inadequada. Neste sentido, os efeitos que a política visou provocar sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários não são capazes de caracterizar um avanço no enfrentamento à expansão do setor informal da economia e são incapazes de promover a superação da “informalidade estrutural”, uma vez que a política se constitui em uma faceta da “Nova Informalidade”.

Palavras-chave: Economia Informal. Informalidade Estrutural. Direito Empresarial. Trabalhista e Previdenciário. Micro Empreendedor Individual. Política da Microempresa Individual.

## ABSTRACT

This paper results from a survey of evaluative slant of the effectiveness of policy in confronting the individual micro "informal structure" from the period 2008 to 2012. We use the Marxist theoretical framework which consequently led to a critical approach more qualitative than quantitative. Had it aims to evaluate the impact of policy on Microenterprise in Individual coping informality in Brazil considering the progress made in terms of improvements in working conditions and profitability of individual microentrepreneurs policy beneficiaries to judge the appropriateness of the policy for Addressing the "structural informality." Had as objectives: rescue in a theoretical and historical perspective the main determinants of informality of labor relations; characterize and measure the phenomenon of informality in Brazil; investigate the phenomenon of micro-enterprise from a critical approach in the current scenario of globalization flexible accumulation of capital and to characterize the policy of Micro Single, indicating the legal framework and its implications on coping with informality. It was concluded that the approach of the policy of Micro Single from the point of view of coping with structural informality of small farms is inadequate. In this sense, the effects that the policy aimed to cause about working conditions and income of the beneficiaries are not able to characterize a breakthrough in dealing with the expansion of the informal sector and are unable to promote the overcoming of "structural informality".

Keywords: Informal Economy. Structural Informality. Business Law. Labor and Social Security. Micro Entrepreneur Individual. Individual Microenterprise Policy.



## LISTA DE SIGLAS

ABRASF	–Associação Brasileira das Secretarias de Finanças das Capitais
CGSIM	–Comitê para Gestão da Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
CGSN	–Comitê Gestor do Simples Nacional
CNAE	–Classificação Nacional de Atividades Econômicas
COFINS	–Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
COMICRO	–Confederação Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte
CONFAZ	–Conselho Nacional de Política Fazendária
CPF	–Cadastro de Pessoas Físicas
CNPJ	–Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CSLL	–Contribuição Social Sobre Lucro Líquido
DAS	–Documento de Arrecadação do Simples Nacional
EPP	–Empresa de Pequeno Porte
FGTS	–Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
GEM	–Grandes Empresas
GFIP	–Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social
IBGE	–Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	–Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
INSS	–Instituto Nacional do Seguro Social
IRPJ	–Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
IPI	– Imposto Sobre Produtos Industrializados
ISS	–Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza
LC	–Lei Complementar
ME	–Microempresa
MEI	–Microempreendedor Individual
OIT	–Organização Internacional do Trabalho

PASEP	–Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PeME	–Pequenas e Microempresas
PIB	–Produto Interno Bruto
PIS	–Programa de Integração Social
REDESIM	–Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
RFB	–Receita Federal do Brasil
SEBRAE	–Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIMEI	–Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>10</b>
<b>2</b>	<b>O TRABALHO INFORMAL: ORIGEM, EVOLUÇÃO E CONTEMPORANEIDADE</b> .....	<b>16</b>
<b>2.1</b>	<b>Matizes teóricos/conceituais de definição do setor informal e de sua caracterização</b> .....	<b>17</b>
2.1.1	Definição do setor informal .....	18
2.1.2	Composição e caracterização do setor informal .....	19
<b>2.2</b>	<b>As recentes transformações das formas de organização da produção capitalista e a “nova informalidade”</b> .....	<b>26</b>
2.2.1	O Taylorismo .....	29
2.2.2	O Fordismo .....	30
2.2.3	Obsolescência do Taylorismo / Fordismo e a flexibilização da produção .....	31
2.2.4	O modelo de acumulação flexível .....	32
<b>2.3</b>	<b>A informalidade enquanto um modo de uso e remuneração do trabalhador</b> .....	<b>35</b>
<b>3</b>	<b>MERCADO DE TRABALHO E O SETOR INFORMAL NO BRASIL: EVOLUÇÃO, CARACTERIZAÇÃO E DIMENSIONAMENTO</b> .....	<b>37</b>
<b>3.1</b>	<b>A relação entre setor formal e informal no contexto da reestruturação produtiva no Brasil</b> .....	<b>37</b>
<b>3.2</b>	<b>A investigação do setor informal urbano no Brasil</b> .....	<b>40</b>
<b>4</b>	<b>A POLÍTICA DA MICROEMPRESA INDIVIDUAL: CARACTERIZAÇÃO, IMPLICAÇÕES NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE E EFEITOS SOBRE AS CONDIÇÕES DE TRABALHO E RENDA DOS BENEFICIÁRIOS</b> .....	<b>48</b>
<b>4.1</b>	<b>Microempresa e a base de dados da pesquisa</b> .....	<b>49</b>
<b>4.2</b>	<b>Elementos de caracterização da política e aspectos conceituais da microempresa</b> .....	<b>50</b>
<b>4.3</b>	<b>Implicações da política sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários</b> .....	<b>59</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>76</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>80</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O caráter dinâmico do setor informal e a sua grande expressão em termos econômicos são apresentados por uma pesquisa sobre a economia informal urbana realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2003). Segundo esta pesquisa existiam no Brasil 10.525.954 pequenas empresas não agrícolas, das quais 98%, ou seja, 10.335.962 pertenciam ao setor informal e ocupavam 13.860.868 pessoas. Em relação à pesquisa anterior, de 1997, houve crescimento de 10% no número de pequenas empresas, enquanto o número de empresas do setor informal cresceu 9%. Estes dados mostram a importância do estudo deste fenômeno.

A microempresa individual é uma modalidade do gênero microempresa. A raiz da política da microempresa individual foi plantada em 2004, quando já existia a discussão da regulamentação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (LC n. 123/06). Na época, foi lançada a proposta da Pré-empresa, configurando-se enquanto um embrião da Microempresa Individual, com a proposta de ser um caminho para o mercado formal com custos reduzidos.

Sendo assim, em 2008, a Lei Complementar n.128 alterou a Lei n. 123/06 e introduziu no ordenamento jurídico brasileiro a figura do Microempreendedor Individual (MEI), em uma tentativa de formalizar os trabalhadores que se encontram na informalidade. São ao todo 395 atividades previstas para a adesão ao MEI. Assim, as pessoas que vêm exercendo essas atividades ou que pretendem exercê-las são, em geral, o público alvo da política, contanto que se insiram nas condições exigidas para a caracterização legal do MEI.

Neste sentido, a intenção da presente pesquisa se dirigiu à verificação da efetividade da política da microempresa individual, no que diz respeito às melhorias nas condições de trabalho e de rentabilidade em relação ao micro empreendedor individual no Brasil, por meio da formalização jurídica de sua atividade. Nesta perspectiva, a avaliação de impactos se apresentou como a abordagem mais adequada. Isso porque tratando de *avaliação de impactos*:

tem-se como foco central as mudanças quantitativas e qualitativas decorrentes de determinadas ações governamentais (política/programa) sobre as condições de vida de uma população, tendo, portanto, como critério, a efetividade (SILVA, 2001, p.85).

Em relação à caracterização do que seja um impacto tem-se que pode ser entendido como:

todo comportamento ou acontecimento que sofreu influência de algum aspecto do programa, podendo ser procurado, previsto, positivo e relevante ou não procurado, positivo ou negativo. Por impacto entende-se o resultado dos efeitos de um programa ('efeitos líquidos' decorrentes da ação de um programa (SILVA, 2001, p.85).

Nesta pesquisa, teve-se a consciência de que:

qualquer avaliação de impactos apenas identifica a mudança e sua dimensão ocorrida numa situação conhecida previamente, mas não pode afirmar, categoricamente, que a mudança resultou diretamente, desta ou daquela variável [...] (SILVA, 2001, p.86).

Exatamente por isso, destacou-se a importância do que Silva (2001, p.86) indica como a apresentação de objetivos claros, bem como a definição de critérios de sucesso e medidas de aferição de sucesso, haja vista que a pesquisa avaliativa precisa ser confiável.

Destaca-se que, de um modo geral, o método mais adequado para a avaliação de impactos é o método experimental em sua versão clássica, que consiste na utilização de um *grupo experimental*, que recebe as ações do programa/política e o *grupo de controle ou grupo testemunha*, que não recebe tais ações, constituindo-se condições contrastantes controladas, o que cria uma condição que favorece o real controle pelo domínio que se pode exercer sobre as variáveis. No entanto, a aplicação do referido modelo apresentaria pelo menos duas barreiras: tratando-se primeiramente do alto grau de exigência, sendo problemático obter duas populações idênticas; a segunda dificuldade, em geral trata-se do quesito ético à medida que ao grupo de controle seria negado o acesso ao programa/política.

Neste sentido, utilizou-se um *modelo não experimental* que diz respeito a quando a população-alvo não pode ser comparada com um grupo-testemunha, sendo este modelo o *modelo somente 'depois'* que "considera a população alvo do programa. Efetua a medição somente depois da implementação, desenvolvendo esforço de reconstruir a situação que existia antes da implementação do programa [...]" (SILVA, 2001, p.87).

Percebe-se pelos quesitos de impacto descritos que o mesmo grupo pode fornecer as informações referentes a ambos os períodos.

Por fim, procurou-se identificar e avaliar a qualidade dos impactos percebendo se eles foram inexistentes, exitosos ou negativos, uma vez que segundo destaca Silva (2001, p.86) “as mudanças ocorridas no grupo experimental podem ser maiores (êxito), iguais (sem impacto) ou menores (impacto negativo) do que as que ocorreram no grupo de controle”. Ressalva-se, contudo, que não havendo grupo de controle nesta pesquisa os impactos foram considerados em relação ao *status quo ante* dos beneficiários da política, como já indicado.

Destaca-se ainda, que parte-se do pressuposto de que a realidade é formada de um todo dinâmico, multifacetado, complexo e contraditório, o que exclui abordagens analíticas estritas de causa e efeito, conduzindo a avaliação a um patamar mais qualitativo que quantitativo. Não obstante, se fez uso de dados quantitativos secundários, extraídos de pesquisas específicas relacionadas ao tema, mais adiante indicadas, para partir à interpretação qualitativa da realidade.

Neste sentido, aponta-se os principais indicadores utilizados nesta pesquisa, extraídos da pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2012, realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE): quantidade de negócios registrados enquanto Microempresas Individuais; se os entrevistados possuem outra fonte de renda além da microempresa individual; a principal ocupação dos entrevistados antes de se registrarem como Microempreendedores Individuais; o que ocorreu com a relação do beneficiário entrevistado com as associações e sindicatos; o que aconteceu com suas vendas após a adesão à política; o que ocorreu com os preços pagos aos seus fornecedores; busca por empréstimos em nome da empresa realizada pelo beneficiário após a adesão ao MEI; aumento do faturamento; aumento nos investimentos no negócio; principal motivação para adesão à política; principais dificuldades para realização do pagamento do carnê MEI; o que aconteceu com o controle financeiro; o que aconteceu com o relacionamento com a vigilância sanitária; o que aconteceu com o relacionamento com o corpo de bombeiros; forma de atuação dos MEI's; grau de escolaridade dos MEI's.

No que diz respeito aos procedimentos utilizados para obter as informações que instruíram a pesquisa, de cunho avaliativo, dirigida à efetividade da

política, destacam-se a revisão bibliográfica de diversas obras relacionadas aos temas trabalho, economia informal, microempresa, reestruturação produtiva, tratando-se de livros especializados e produções acadêmicas tais quais artigos científicos especializados, monografias de graduação e pós-graduação, dissertações de mestrado e teses de doutorado que abordam o tema proposto, destacando-se as produções de Duailibe, Sousa, Montaño, Cacciamali, Tavares; utilizou-se, ainda, coleta e análise de dados secundários como os extraídos do “Portal do Empreendedor”, mas especialmente a Pesquisa “Perfil do Microempreendedor Individual” realizada pelo SEBRAE, em 2012, acima referida, para a análise das condições de trabalho e renda dos beneficiários da política, como foi possível notar.

Neste sentido, destaca-se que o enfoque principal dessa pesquisa avaliativa é de caráter qualitativo. No entanto, a coleta de dados instrumentaliza a avaliação qualitativa uma vez que elas não são autoexcludentes, como se percebe nesse trecho que qualifica as duas espécies: “impactos objetivos, expressos por mudanças quantitativas na população-alvo; impacto substantivo responsável por mudança qualitativa nas condições de vida da população, não sendo esses impactos excludentes [...]” (SILVA, 2001, p.78).

Estando-se consciente, nesta pesquisa, de que, conforme destaca Silva (2001, p.8),

os instrumentos e técnicas utilizados na avaliação de políticas e programas sociais não são, em si, neutros, por serem referenciados teoricamente, determinando posturas metodológicas dos avaliadores, orientando, portanto, a intencionalidade que move a prática da avaliação.

Bem como, tendo-se em vista a noção extraída de SAUL (1999; p. 53), de que “a avaliação tem por base uma metodologia que não se reduz a procedimentos, mas envolve concepções teóricas da própria avaliação e do seu objeto” é que se faz importante destacar o referencial teórico-metodológico que orienta esta pesquisa.

Destaca-se, portanto, que foi em autores de orientação crítica que se estabeleceu a base de fundamentação teórica da presente avaliação frisando-se, neste sentido, que estes têm em comum o pensamento que traz por substrato o signo da unidade. Assim, utilizou-se nesta avaliação uma abordagem de cunho crítico e analítico, orientada o mais possível pela literatura ‘marxiana’ na proporção de sua utilização por outros teóricos que a ela se referenciam, em especial para apreensão das categorias analíticas utilizadas, tais quais: Setor Informal

(Cacciamali); micro empresa (Montaño); Nova Informalidade (Tavares); Informalidade Estrutural (Duailibe).

Neste sentido, se buscou desvendar a essência do fenômeno estudado e, por fim, emitir um julgamento a partir dos resultados obtidos na pesquisa. Isso porque:

[...] a avaliação de impactos deve evidenciar não só que ocorreu mudança, mas que o programa foi empiricamente relevante para produzir a mudança observada, além de explicar os demais fatores que impulsionam as mudanças identificadas (SILVA, 2001, p.87).

Montaño (1999, p.9) identifica que a maioria dos estudos relacionados ao tema da microempresa estão dirigidos a uma análise que parte do pressuposto básico de que o tamanho, a extensão patrimonial, a capacidade produtiva, as relações pessoais, a realidade organizativa e gerencial, entre outros fatores de ordem interna, ou seja do âmbito intrínseco, são o que diferenciam as pequenas e microempresas das empresas de grande porte. Tal perspectiva, no entanto, é considerada, de um modo geral, apologética pelo autor, em face da perspectiva adotada de que as microempresas poderiam se caracterizar enquanto um fenômeno que eliminaria a contradição capital-trabalho, recuperando ao trabalhador a sua liberdade outrora usurpada.

Neste sentido, indica-se que a política da microempresa se dirige ao setor informal, visando à regulamentação das atividades dos microempreendedores individuais, de modo a inserir estes trabalhadores em um regime normativo próprio que lhes assegura direitos e impõe deveres, propondo-se a lhes conferir garantias previdenciárias, trabalhistas, econômicas que se destinam a melhorar as condições de trabalho e renda, possibilitando, inclusive a oportunidade de crescimento enquanto empresa, para de um micro negócio chegar-se a uma média ou grande empresa.

No entanto, indica-se, a partir da presente abordagem teórico-metodológica, que: a precariedade das condições de trabalho e renda desses trabalhadores é de caráter estrutural, estando sempre presente no modo de produção capitalista por ser um subproduto estrutural deste, que com ele se articula de maneira intersticial e subordinada; e, que o agravamento da colocação destes trabalhadores no setor informal hoje está relacionado com a atual reestruturação produtiva, que é marcada pela desregulamentação do trabalho e mitigação de



direitos trabalhistas conquistados historicamente. Assim, esse microempreendedor, embora exercendo uma atividade produtiva alternativa ao trabalho assalariado, do ponto de vista da organização do trabalho continua identificado com a classe trabalhadora, pois o modelo de organização produtiva em que está inserido não permite a acumulação, mas tão somente a sua manutenção na atividade de modo precário e subordinado.

Portanto, existem duas dimensões da informalidade importantes nesta pesquisa: a “Informalidade Estrutural” que diz respeito à precarização das condições de trabalho e renda; e a “Nova Informalidade” que diz respeito à expansão do setor informal por meio das novas ações de desproteção do trabalho. É neste sentido que se passa a analisar a Política da Microempresa Individual no enfrentamento à informalidade no Brasil, considerando especialmente as condições de trabalho e renda dos beneficiários com a finalidade de discutir se a abordagem intrínseca em que se baseia a política é capaz de apresentar resultados significativos do ponto de vista da transformação das condições de trabalho e renda dos beneficiários da política, haja vista as razões em que se baseiam estas condições, às quais nos referimos a partir das categorias “nova informalidade” e “informalidade estrutural” serem extrínsecas.

Para tanto, busca-se em um capítulo – denominado O Trabalho Informal: origem, evolução e contemporaneidade - resgatar em uma perspectiva teórica e histórica os principais determinantes da informalidade das relações de trabalho; em um próximo capítulo – denominado Mercado de trabalho e o Setor Informal no Brasil: evolução, caracterização e dimensionamento – busca-se realizar a caracterização e o dimensionamento da informalidade no Brasil, a partir da dinâmica de formação e transformação do mercado de trabalho no país; no capítulo seguinte – denominado A Política da microempresa individual: caracterização, implicações no enfrentamento à informalidade e efeitos sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários – passa-se a abordar o fenômeno da microempresa a partir de uma abordagem crítica no atual cenário de mundialização do capital e acumulação flexível para caracterizar a Política da Microempresa Individual, indicando o marco jurídico e suas implicações no enfrentamento à informalidade das relações de trabalho, mais especificamente no que diz respeito a valoração dos impactos sobre as condições de trabalho e renda dos microempreendedores individuais beneficiários da política.

## **2 O TRABALHO INFORMAL: ORIGEM, EVOLUÇÃO E CONTEMPORANEIDADE**

Este capítulo tem como objetivo central o resgate em uma perspectiva teórica e histórica dos principais determinantes da informalidade das relações de trabalho. Neste sentido, no primeiro momento busca-se uma contextualização quanto ao marco conceitual e quanto os principais matizes analíticos da economia informal, identificando-se diferentes abordagens sobre o fenômeno, que vão desde uma perspectiva dual até uma perspectiva unitária da produção.

Neste contexto, a partir da análise sobreposta das concepções a cerca de informalidade contidas em Cacciamali, Duailibe e Sousa se chega a uma conceituação de setor informal que busca reunir os aspectos mais importantes de cada uma das concepções.

Em seguida discute-se a composição do mercado informal indicando-se a sua heterogeneidade e se aborda as suas características indicando as baixas condições de trabalho e renda, relacionando essas condições com um fator estrutural, externo às atividades e determinada pela relação de unidade e subordinação ao grande capital, a partir da concepção de “Informalidade estrutural”.

Em seguida se faz um percurso pelas recentes formas de organização da produção capitalista tornando visível uma histórica e estrita vinculação dos interesses do capital e as suas formas de estruturação da produção às condições de trabalho, renda e vida dos trabalhadores; bem como se evidencia a relação de totalidade entre capital e condições de trabalho e renda do trabalhador; chega-se, por fim à explanação a respeito do modelo de acumulação flexível, o que leva a uma clara compreensão do fenômeno da informalidade estrutural na atualidade, bem como da nova informalidade enquanto atual estratégia de desproteção do trabalhador para a legitimação da acumulação flexível, diante das necessidades constantes de variação da sua estrutura de produção Neste sentido, se expõe como a informalidade deve, dentro desse contexto, ser compreendida enquanto um modo precário de uso e remuneração do trabalhador.

## **2.1 Matizes teóricos/conceituais de definição do setor informal e de sua caracterização**

Segundo Cacciamali (1983, p.17) não há um marco conceitual rigoroso para definição do setor informal; o que é uma consequência do próprio desenvolvimento teórico da categoria que não desembocou em uma definição precisa - a qual permitisse procedimentos de mensuração comparáveis - bem como decorre do emprego do termo, sem maiores questionamentos teóricos, em estudos que estiveram mais voltados a estimativas estatísticas do que à dimensão e composição do setor.

Não obstante, Cacciamali apresenta três matizes analíticos (DUAILIBE, 2010, p.71): o primeiro prendendo-se aos estudos da Organização Internacional do Trabalho (OIT), realizados a partir dos anos 1970, dirigidos às condições de trabalho e de geração de renda nas economias asiáticas e africanas; o segundo é retirado dos relatórios realizados no âmbito do Programa Regional de Emprego para a América Latina (PREALC), da OIT, com marco inicial correspondente ao mesmo dos realizados na indicação anterior; e, por fim, a autora aborda elaborações de autores de orientação teórico-metodológica marxista, que evidenciam a coexistência, nas economias capitalistas, de esferas produtivas com diferentes graus de organização<sup>1</sup>.

Na perspectiva desses matizes, Cacciamali (1983, p.18) indica haver três abordagens que compõem respectivamente cada um deles, indicando-as em grupos. O primeiro grupo trata a produção como sendo dual. O segundo tem um aspecto misto, tratando a produção ora como dual ora como sendo estratificada em relação ao quadro produtivo, dando ênfase à relação entre Setor Formal e Informal. O terceiro intenciona uma perspectiva de totalidade à produção, compreendendo o setor informal como um elemento inserido intersticialmente e de forma subordinada no conjunto das relações de produção vigentes.

Tavares (2008, p.10), em relação a esses mesmos grupos, discorre a respeito do primeiro e do terceiro, destacando que os que se posicionam pelo primeiro grupo, na abordagem dicotomizada – formal/informal – adotam um enfoque

---

<sup>1</sup> Duailibe ressalta que o estudo de Maria Cristina Cacciamali baseou-se em pesquisa realizada sobre o setor informal urbano da cidade de São Paulo e deu origem ao texto “Setor informal urbano e formas de participação na produção” publicado em 1983, na Série de Estudos Econômicos do Instituto de Pesquisas Econômicas (IPE).

que embora reconheça o papel produtivo das atividades informais compreendem o setor formal e informal sem ligação um com o outro; os que aderem ao terceiro grupo ou vertente concebem a economia como um “*continuum*” de formas de organização da produção”, em que a produção informal é integrada e subordinada à acumulação capitalista.

A abordagem que referencia este estudo sustentado sobre um referencial teórico metodológico de orientação crítica se filia naturalmente à terceira corrente do ponto de vista da abordagem do objeto de estudo desta pesquisa. Passa-se a considerar, neste sentido, o setor formal e o informal e as demais categorias desenvolvidas a partir de uma perspectiva de totalidade. Em especial, tratando-se da formalidade e informalidade iremos abordá-las sob a ótica de subordinação à dinâmica econômica de acumulação do capital. Neste diapasão, importante é, desde logo, buscar-se uma definição de Setor Informal satisfatória a esta abordagem.

#### 2.1.1 Definição do setor informal

A definição de setor informal à qual chegaremos está insculpida a partir de Cacciamali, Duailibe e Sousa. Nesta perspectiva Cacciamali (1983, p.12) passa a definir o setor informal como uma forma de trabalho que sempre existiu no interior do modo de produção capitalista ocupando os interstícios deste sistema de produção e que persiste até os dias atuais com a mesma lógica de marginalidade. Para Duailibe (2010, p.73) o setor informal pode ser definido enquanto resultado de um “processo de generalização, em maior ou menor grau, das relações sociais tipicamente capitalistas no interior das economias nacionais”. O que significa dizer que o setor informal é um subproduto do sistema de produção capitalista, a ele intrínseco.

Ou seja, é da natureza do sistema de produção capitalista gerar uma lógica estrutural de mercado que força os trabalhadores tolhidos do assalariamento formal a se articularem em uma produção que só pode sobreviver ocupando as lacunas dispensadas pelo interesse do grande capital, pois nos mesmos espaços de interesse não poderiam concorrer equitativamente, ou fornecendo produtos/serviços para as empresas tipicamente capitalistas, o que as coloca em um campo de mercado restritíssimo sujeitando a produção às demandas e interesses daquelas empresas tipicamente capitalistas, do que naturalmente se depreende uma relação

de desigualdade marcada pela subordinação dessa produção precária do setor informal à lógica de interesses e acumulação da produção tipicamente capitalista.

A respeito do mesmo tema Souza (1999, p.81) entende que o segmento informal é composto pela soma das relações produtivas que se organizam em moldes não identificáveis com o capitalismo típico, mas que não chegam a ser modos distintos do capitalismo, pois, as referidas formas articulam-se tangenciadas pela dinâmica de acumulação capitalista. Para o autor, Marx identificou formas de organização econômica anteriores ao capitalismo, referindo-se a formas que identificou como “pré-capitalista” ou “capitalistas simples”, que permaneceram, não obstante o capitalismo já estivesse no exercício de sua dominação absoluta (SOUZA, 1999, p.18).

Destaca-se, portanto, que esses autores trazem em comum visão a apresentada por Cacciamali (1983, p.27-29), de que a delimitação do setor informal e a evolução desse segmento estabelecem-se a partir da dinâmica geral de acumulação do capital.

Nesta perspectiva, se crê ser uma definição adequada para o setor informal dizer que é uma forma de produção juridicamente autônoma e funcionalmente subordinada, não tipicamente capitalista, mas intersticialmente presente no interior da produção capitalista, apresentando-se enquanto um subproduto resultado de um processo de generalização, em distintos graus, das relações sociais tipicamente capitalistas no interior das economias nacionais.

### 2.1.2 Composição e caracterização do setor informal

É importante, ainda, mencionar qual conjunto de situações compõe este setor informal, para se ter uma ideia mais clara e ilustrativa desta informalidade que se expressa em formas de produção não tipicamente capitalistas, pois não são capazes de reproduzir o seu sistema de acumulação e hegemonização. Neste sentido, destaca-se a noção de que essas formas de produção “não tipicamente capitalistas” são compostas por um conjunto vastamente heterogêneo de situações, que vão desde os trabalhadores autônomos até as microempresas e, atualmente, o próprio trabalho autônomo exercido na condição jurídica de microempresa, as quais são objeto desta pesquisa: as microempresas individuais, de modo que “[...] o núcleo

capitalista da economia nos seus movimentos de expansão e contração, vai criando, destruindo e recriando espaços no mercado a serem preenchidos pela produção não tipicamente capitalista” (SOUZA, 1999, p.136).

Interessa, portanto, apresentar uma breve caracterização deste setor, destacando os pontos em comum dessa forma de produção frente ao capitalismo típico e que determinam a sua lógica de sobrevivência nas economias. Essas formas de produção que compõem a economia informal são acometidas de precárias condições de trabalho e renda intrínsecas a sua forma de existir, ou seja, a sua colocação intersticial e subordinada ao capital hegemônico lhe confere uma precariedade estrutural, o que Duailibe chama de “Informalidade Estrutural”, que é intrínseca ao sistema de produção capitalista. Assim, destaca-se que para Cacciamali há determinados fatores que caracterizam as organizações produtivas não identificáveis com o capitalismo típico.

Esses fatores são os seguintes: identificação funcional entre os tipos patrão e empregado na pessoa do possuidor dos bens de produção, que é o produtor direto; o emprego de mão de obra predominantemente familiar, e quando há empregados isso se dá em número reduzido; a renda obtida com a venda das mercadorias e/ou serviços, em geral, limita-se à manutenção familiar e a da atividade produtiva, tendo pouco ou nenhum excedente, o que inviabiliza a acumulação; o que dirige a atividade é o fluxo de renda que esta fornece ao proprietário dos meios de produção e não uma taxa de lucro ou retorno competitivo; é comum a existência de vínculos pessoais entre os que trabalham; ainda que se fragmente o trabalho, provavelmente terá, ainda assim, conhecimento de todo o processo de produção ou prestação de serviços, ou seja, não há uma divisão técnica do trabalho.

O exposto conduz à concepção de que há uma vasta relação de situações que estão inseridas no setor informal, sejam trabalhadores autônomos ou microempresas, que do ponto de vista da sua manifestação no mundo do capital tem origens bem remotas que Marx chamou de capitalismo simples ou pré-capitalismo. No entanto, naturalmente, durante as diversas fases do desenvolvimento do capitalismo no mundo, essas formas de organização vão sendo moldadas e reconfiguradas no seu dinamismo conforme o próprio capitalismo típico se rearranja

e reconfigura. Será notado esse caráter mutante e engendrador do capital ao se apresentar, adiante, as principais formas de organização da produção do Século XX.

Ver-se-á que as recentes transformações experimentadas pelo capitalismo resultam de um processo de reestruturação produtiva do capital, com efeitos sobre as condições de trabalho, de renda e de vida dos trabalhadores que desencadeou o modelo de “acumulação flexível” e teve como consequência a ampliação radical do exército industrial de reserva apregoando mitigação em relação ao assalariamento formal. Como consequência, tem-se a evidenciação na atualidade da expressão e importância do setor informal. Esta evidenciação da informalidade hoje, decorrente da reestruturação produtiva e da acumulação flexível tem sido nomeada por Tavares (2004, p.1-7) de “Nova Informalidade”, que de um modo geral consiste nas estratégias - com implicações políticas, econômicas e sociais - de desoneração das grandes empresas em relação aos encargos e custos trabalhistas, através dos processos de terceirização e subcontratação.

A “Nova Informalidade”, conforme destaca Tavares (2004, p.2-7), engloba aspectos ideológicos. Neste sentido ela destaca que o incentivo aos pequenos negócios é fundamentado na ideologia da autonomia e independência dos trabalhadores. Tal perspectiva também é considerada apologética por Montaño (1999, p.9) em face da perspectiva adotada de que as microempresas poderiam se caracterizar enquanto um fenômeno que eliminaria a contradição capital-trabalho, recuperando ao trabalhador a sua liberdade outrora usurpada, sendo um caminho aparentemente natural a progressão de micro para pequena e em seguida para média e grande empresa. Neste sentido, Tavares ressalva que não é possível alterar a essência da divisão social do trabalho no modo de produção capitalista através da mera modificação no modelo de relação institucional entre os trabalhadores e os capitalistas como se quer fazer parecer através do alardeado incentivo ao micro empreendedorismo.

Nesta perspectiva, Duailibe (2010, p.98) destaca que sob o discurso do “inevitável fim do emprego” e o da “autonomia dos trabalhadores” chega-se a uma concreta relação de equivalência entre “precariedade das condições de trabalho” e a “modernidade das relações de trabalho”, significando o retrocesso a um padrão de gestão da força de trabalho pretérito às conquistas de cunho trabalhista realizadas ao longo do Século XX, mesmo nos países de capitalismo periférico ou atrasado.

Essa é uma concepção do trabalho autônomo e do empreendedorismo como reflexos da modernidade e que supostamente estariam substituindo o trabalho assalariado como relação social garantidora de direitos para os trabalhadores.

Neste sentido, a “Nova Informalidade” de que trata a autora, apresenta-se em um contexto de subordinação direta ao médio e grande capital tratando-se de um segmento moderno da informalidade, cujo trabalho informal cumpre a mesma função do formalmente assalariado, que desenvolve a sua ocupação no interior da fábrica, ou nos ramos comerciais, sob o comando explícito do capitalista empregador (TAVARES, 2004, p.142)<sup>2</sup>.

Nota-se, contudo, que hoje se percebem mais claramente aquelas características extraídas de Cacciamali e referidas anteriormente nesta seção, específicas e intrínsecas ao sistema de produção capitalista que marcam a identidade do setor informal, sobretudo na contemporaneidade; essas características apresentadas, que são consequências espontâneas dos movimentos de reconfiguração da contradição capital/trabalho possuem um caráter estrutural permanente uma vez que impossibilitam a evolução das condições de trabalho e renda dessas unidades de produção ao ponto de virem a se tornar unidades de produção tipicamente capitalistas, ou seja, existe um barramento estrutural ao avanço significativo nas condições de trabalho e renda, forçando sempre esses trabalhadores a repetirem as características de sua precariedade – como as indicadas por Cacciamali, citadas nesta sessão – o que é chamado por Duailibe de “Informalidade Estrutural”, como já mencionado; tema que também será aprofundado.

---

<sup>2</sup> Segundo Tavares a “Nova Informalidade” teve como corolário no Brasil pelo menos duas alterações legislativas importantes, tratando-se da Súmula 331 pelo Tribunal Superior do Trabalho, em 2003, que admitiu a legalidade da terceirização nas “atividade-meio”; bem como a alteração do artigo 442 da CLT, produzida pela Lei n. 8.949/94, que estabeleceu a não existência de vínculo empregatício entre trabalhadores cooperados e a empresa contratante ou tomadora de serviços. Assim Duailibe Conclui que “a Nova Informalidade resulta de modificações no marco regulatório e na organização da produção que visam ocultar a natureza da relação socioeconômica entre capitalistas e trabalhadores” (DUALIBE, 2010). Segundo Duailibe (2010), tratando-se da nova informalidade, tem-se que esta é presente no trabalho em cooperativas, em domicílio e nas pequenas empresas. Ela afirma que desde a Súmula TST 331/2003 e da Lei n. 8.949/94, os empregadores, incluída a Administração Pública em suas três esferas, realizaram a substituição boa parte dos seus empregados formais por trabalhadores autônomos contratados por meio de cooperativas de trabalho ou de produção. Neste caso esses trabalhadores exercem suas atividades dentro das empresas, exercendo atividades equiparáveis àquelas desenvolvidas por empregados formais, frequentemente assumindo funções indispensáveis ao processo produtivo das empresas contratantes, contrariando o conteúdo da Súmula TST n. 331/2003.



Para Duailibe (2010, p.93):

o caráter estrutural dessa informalidade é determinado pela dinâmica de formação e reprodução do segmento informal – em termos de aporte mínimo de capital, produtividade, padrões de concorrência e rentabilidade – que obstaculiza a acumulação do capital.

Nestas condições, o capital apenas se mantém equivalente ao seu *status quo ante*<sup>3</sup>. A ideia é a de que as condições em que essas unidades de produção surgem e se organizam são determinadas pelo papel econômico que exercem no sistema uma vez que nele se inserem de forma subordinada e intersticial, ou seja, ocupando os espaços que não são de interesse do grande capital.

Neste sentido, estas unidades de produção que se inserem no mercado a partir de uma lógica de subordinação e em espaços intersticiais possuem uma composição orgânica e técnica do capital<sup>4</sup> mais baixa que a das médias e grandes empresas<sup>5</sup>, que compõem o setor formal da economia, composição esta que está na

---

<sup>3</sup> Segundo Duailibe (2010, p.160) No segmento informal, o cumprimento das legislações trabalhista e previdenciária e a efetividade da fiscalização do Estado sobre as relações de emprego confrontam-se com as condições gerais de organização da produção. A limitação dos poderes de fiscalização e de regularização do Estado ocorre, não porque os pequenos empregadores tenham uma “inclinação natural” à fraude trabalhista e previdenciária; mas, basicamente, porque o padrão precário de uso da força de trabalho é utilizado como um mecanismo que promove a competitividade e a permanência desses negócios no mercado – dados os seus condicionantes de produtividade, aporte de capital e rentabilidade. Daí decorre a natureza estrutural da informalidade nas relações de emprego e de trabalho. Para os proprietários/empregadores do segmento informal, o rebaixamento do custo do trabalho é um aspecto sobre o qual têm poder de gestão e que contribui para a sua permanência no mercado.

<sup>4</sup> Destaco que utilizo o termo composição orgânica do capital em relação às microempresas individuais em um sentido impróprio, pois essas unidades não se constituem em modelos de produção tipicamente capitalistas e, portanto, não são destinatárias, a princípio, do conceito de composição orgânica do capital, que se dirige às empresas tipicamente capitalistas. No entanto, faço este uso, ainda que em sentido impróprio, pois a aplicação analógica do referido conceito é útil para a diferenciação essencial entre este tipo de produção e a produção tipicamente capitalista, na medida em que permite visualizar razões operacionais distintas, de modo que na produção tipicamente capitalista está presente a finalidade de lucro/acumulação e na microprodução não tipicamente capitalista está presente a finalidade de renda/manutenção e, esta distinção fica evidenciada quando aplicamos analogicamente às microempresas individuais o princípio da composição orgânica do capital. Neste sentido, nos valem de Montañó e sua aplicação do conceito de composição orgânica do capital, que consideramos tecnicamente imprópria, porém, útil para demonstrar aspectos importantes no fenômeno da determinação estrutural e das condições de trabalho e renda dos trabalhadores que compõem o setor informal da economia no contexto da “nova Informalidade”; pois, as precariedades daquelas condições são um resultado direto da diferenciação que se pode perceber entre as duas formas de produção quando aplicado a ambas, comparativamente, de forma própria e imprópria respectivamente, a noção de composição orgânica do capital.

<sup>5</sup> Segundo Marx (1990, p.712 apud MONTAÑO, 1999, p.18) toda empresa capitalista se compõe do ponto de vista do **valor do capital**, de valor constante do capital compreendendo “o valor dos meios de produção” e de valor variável, compreendido “o valor da força de trabalho, a soma global dos

origem da precariedade nas condições de trabalho e renda de cunho estrutural. Ou seja, as condições de trabalho e renda dos trabalhadores e a subordinação da produção não podem ser modificadas por estratégias endógenas às unidades de produção - de caráter circunstancial - pois estas se dirigem às consequências da diferente composição orgânica e técnica do capital entre essas unidades de produção e as grandes empresas não alcançando a causa. Destaca-se que esta precariedade das condições de trabalho e renda, de cunho estrutural se identifica com o que Duailibe (2010) denomina de “Informalidade Estrutural”.

No que se refere à irregularidade das atividades econômicas constata-se que no setor informal a predominância da inobservância das regras jurídicas está relacionada aos altos custos que a sujeição aos regimentos empresariais impõe, submetendo a unidade à arrecadações tributárias, previdenciárias e liames burocráticos incompatíveis com a realidade do segmento, que vale-se do esquivamento do regramento jurídico enquanto estratégia de redução dos custos e manutenção das condições, ainda que mínimas, de rentabilidade e produtividade.

Segundo Duailibe (2010, p.93) “o rebaixamento do custo do trabalho, proporcionado pela informalidade, contribui para viabilizar a participação desses estabelecimentos no mercado”. O Setor informal tem na marginalidade jurídica um corolário de sua sobrevivência. Isso implica necessariamente na desproteção jurídica do trabalhador, seja ele o trabalhador empregador, seja o trabalhador empregado. Prova disso são os dados referentes à baixa quantidade de

---

salários”. Esses **capitais, o constante e o variável**, relacionam-se por meio da “composição orgânica do capital” (MONTAÑO, 1999, p.18). Dessa forma a composição do capital global num ramo determinado de produção se estabelece a partir das médias das composições individuais deste ramo. Por fim o **capital social de um país** se estabelece pela média das respectivas médias de todos os ramos de produção do país. Nesta perspectiva o crescimento da produtividade favorece a diminuição dos custos unitários das mercadorias produzidas, uma vez que nas empresas com composição orgânica acima da média o tempo individual de trabalho necessário do trabalhador vai diminuir; conseqüentemente, os custos unitários de produção são igualmente reduzidos. As máquinas nas indústrias de maior composição orgânica são capazes de desenvolver no trabalhador uma potenciação que torna-os capazes de produzirem mais em menos tempo. De tal monta conclui-se que numa jornada os produtos dessas empresas recebem transferência de valor imensamente maior, concentrando-se nelas a maior parte do capital, caracterizando-as, portanto, enquanto *grandes empresas*. Nesta perspectiva, em relação à **caracterização teórica da pequena e microempresa em relação a grande empresa** no que se refere à estrutura econômico produtiva os marcos balizadores de cada uma se determinam a partir da relação de composição orgânica do capital. Assim as **grandes empresas se caracterizam** enquanto aquelas cuja composição orgânica favorece a manutenção da parte constante (fatores objetivos) – valor dos meios de produção – acima da composição média do seu ramo produtivo, prescindindo cada vez mais da parte variável (fatores subjetivos) – o valor da força de trabalho, a soma dos salários.

microempresas com registro e número ainda menor de adesão ao SIMPLES<sup>6</sup> conforme indica a pesquisa realizada pelo IBGE (2003).

Essa marginalidade jurídica, no entanto, não é causa, mas, consequência da desfavorável composição orgânica e técnica do capital nessas unidades de produção, que é a grande responsável pela precariedade das condições de trabalho e renda desses trabalhadores. Isso porque em uma relação de baixa composição orgânica do capital é necessário o emprego de mais trabalho e há baixo retorno financeiro, neste contexto, a necessidade de retorno financeiro força, por exemplo, a desoneração relativa à segurança e à salubridade do trabalho gerando um trabalho inseguro e insalubre, a extensão das jornadas de trabalho, com a respectiva invasão do tempo livre, a distribuição da produção dentro do âmbito doméstico, que passa a utilizar um trabalho pouco ou não remunerado, além da ocorrência do trabalho infantil, entre outras ocorrências, logo, a marginalidade jurídica, também, não é causa, mas consequência da informalidade estrutural.

Neste sentido, desde já se aponta para inadequação do enfoque sobre o registro jurídico dessas unidades de produção enquanto estratégia de superação da precariedade das condições de trabalho e renda que busca, supostamente, a superação do que se poderia chamar a partir de uma aplicação analógica do conceito de composição orgânica do capital conforme o faz Montaño (1999, p.18) - propriamente aplicável apenas às empresas tipicamente capitalistas-, de desfavorável composição orgânica e técnica do capital, dessas unidades, o que, se ocorresse teria como consequência a transformação dessas unidades em unidades de produção tipicamente capitalista – o que o discurso institucional chama de progressão de micro para médias e grandes empresas – ou ao menos traria condições de trabalho e renda mais favoráveis que no assalariamento típico, o que em regra não ocorre.

Segundo afirma Dedecca (1998, p.3), a precariedade do mercado de trabalho expressa pela mitigação dos empregos assalariados formais não surge devido aos problemas nas relações de trabalho ou à introdução de novas tecnologias na produção. Na realidade tal precarização é resultado da imposição de uma política econômica que induz um processo de racionalização da base produtiva

---

<sup>6</sup> Simples Nacional: regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006.

e nas funções do setor público. Neste sentido, o combate à precarização do trabalho - expressão da “Informalidade Estrutural” que a “Nova Informalidade” acentua e busca dissimular- deve dar-se por via de políticas macroeconômicas relacionadas ao sistema de produção capitalista, incorporada a concepção metodológica de totalidade - como, por exemplo, a ampliação e o fortalecimento do trabalho assalariado em condições de fortalecimento sindical, paridade em acordos coletivos, proteção do trabalho; e o desestímulo à acumulação flexível e à aceitação do trabalhador como mero fator de produção - não pelos aspectos particulares das unidades de produção não tipicamente capitalistas.

Neste sentido, segundo afirma Tavares (2008, p.1) a despeito da crise do capital bem como das medidas que materializam a reestruturação produtiva, contemporaneamente, para lidar com as consequências não sanáveis do desenvolvimento capitalista, tem-se buscado a via política, dada a prevalência da supremacia do fim capitalista, o que faz com que não haja combate à maléfica reestruturação produtiva, mas, por outro lado, haja o seu endossamento pelo Estado, através da sua legitimação, sob o discurso do incentivo ao empreendedorismo. Assim, a autora destaca que comumente se apela para conceitos equivocados de cidadania, de pertencimento e de inclusão social, ignorando-se a contradição existente entre cidadania democrática e a realidade não democrática das instituições econômicas, sociais e políticas, pelo que notadamente se estabelece uma contradição que se institui na defesa de uma sociedade de iguais nutrida pela desigualdade.

Daí a importância de se perceber o fenômeno da informalidade em uma perspectiva crítica, pois têm prevalecido ações que privilegiam o grande capital em detrimento das condições de trabalho e renda dos trabalhadores, incentivando-se o empreendedorismo como estratégia de desoneração das grandes e médias empresas, como manifestação clara e atual da “Nova informalidade”.

## **2.2 As recentes transformações das formas de organização da produção capitalista e a “nova informalidade”**

Para melhor compreensão do caráter dinâmico do capital e suas implicações sobre a formação da economia informal considera-se importante

retomar as principais transformações das formas de organização da produção capitalista no Século XX. A partir disso, se terá maiores condições de entendimento do fenômeno da informalidade dentro do seu contexto histórico material. Com isso pretende-se alcançar mais clareza a respeito dos conceitos de “reestruturação produtiva”, “acumulação flexível”, e conseqüentemente de “nova informalidade”. Isso porque a reestruturação produtiva é elemento constante no processo de hegemonização do capital, dando-lhe movimento na busca dos seus interesses; este movimento resultou em certo momento na constituição de um modelo de acumulação chamado de “modelo de acumulação flexível”, e a existência e a operabilidade do modelo de acumulação flexível exigem a flexibilização das relações de trabalho, que passam por articulações de desproteção generalizada do trabalhador gerando novas formas de exploração do trabalho, o que é compreendido sob o conceito de Nova Informalidade. Portanto, uma vez que essas categorias analíticas estão articuladas umas com as outras formando diferentes facetas do processo de hegemonização do capital, mister se faz para a clara visualização dessa articulação um percurso, ainda que breve, pelas recentes transformações das formas de organização da Produção Capitalista, e a partir disso formar uma base histórica para colocação contextualizada da Nova Informalidade, enquanto uma faceta muito atual do referido processo de hegemonização.

As seções a seguir são úteis ainda por permitirem a visualização de uma íntima articulação entre reestruturação produtiva do capital e as condições de trabalho, renda e vida dos trabalhadores; bem como por promover a visualização da dinamicidade subordinada que existe nas relações de trabalho frente aos interesses do capital e suas conseqüentes reestruturações produtivas, que se formam ao logo dos distintos contextos político-econômicos. Ademais, outras contribuições destas seções estão em permitir a visualização dessa relação existente entre diferentes configurações político econômica nas sociedades se a respectiva necessidade de diferentes estruturas produtivas do capital para a perpetuação de sua hegemonização nesses distintos contextos que se apresentam ao capital como catalisadores em certos momentos - como é o caso das inovações tecnológicas que permitiram as revoluções industriais - e, em outros momentos como crises deste capital diante das situações de inadequações entre oferta, demanda e custo de produção.

Neste sentido, cabe destacar em um primeiro momento que na fase pré-industrial, um único trabalhador, a exemplo do artesão, tinha no produto do seu trabalho uma verdadeira obra, sendo responsável por sua criação, pelo seu planejamento, pela execução e por seu aperfeiçoamento, ou seja, uma profunda concentração técnica e de produção. No período industrial, essa situação foi modificada. Com a necessidade de atendimento de mercados que consumiriam os produtos fabricados, foi necessário o aprimoramento das técnicas, para incrementar e agilizar a produção.

A este respeito cumpre destacar que a consolidação do sistema capitalista só veio a ocorrer no Século XVIII, quando as máquinas a vapor substituíram a manufatura – o que se iniciou nas indústrias têxteis na Inglaterra. Deste modo iniciou-se – entre o final do Século XVIII e início do XIX – o Capitalismo Industrial, marcado por grandes avanços técnicos como o uso do carvão mineral para gerar energia às indústrias têxteis e a invenção da máquina a vapor o que foi salutar para a Primeira Revolução Industrial na Inglaterra. O Século XVIII também foi marcado pela inserção de outras nações no processo, como França, Estados Unidos, Alemanha, e Japão. O advento das máquinas redimensionou a produção de mercadorias acelerando seu ritmo de modo que o trabalhador que antes produzia artesanalmente seu produto com a concentração técnica da produção passou a compor as frentes de produção das indústrias ao lado de inúmeros trabalhadores tornando-se todos assalariados. A partir de então o capitalismo se fortaleceu alcançando os píncaros de sua glória no Século XX.

Neste processo de consolidação do sistema de produção capitalista surge a princípio a “standardização”, atribuída a Thonet, um fabricante de móveis, que se tratava de ciclo contínuo para fabricação de produtos em série, com características idênticas, com o objetivo de reduzir o custo e ampliar o lucro (KURY, 2007, p.36). Assim como afirma De Masi (2000, p.59), “em vez de fabricar cem cadeiras, cada uma diferente da outra, é muito mais lucrativo fazê-las todas iguais”.

O período de desenvolvimento da indústria, durante o século XIX, culminou em uma maior racionalização da produção; com o desenvolvimento da indústria, os instrumentos de trabalho, as terras e as matérias-primas passaram a estar cada vez mais sob o poder dos empregadores capitalistas e estes visando maiores lucros passaram a buscar estratégias que possibilitassem o aumento da

produção e uma padronização da qualidade (PINTO, 2010, p.36). Dessa maneira, elevou-se o controle do trabalho humano, passando os trabalhadores a serem vistos como meros ingredientes da produção, subordinados a intensa exploração.

Tendo isso em vista procura-se, neste momento, apresentar uma análise de como transformações na organização da produção capitalista afetaram diretamente as condições de trabalho e renda dos trabalhadores, sendo historicamente a principal condicionante dos distintos graus de precariedade destas relações, por meio de diferentes estratégias de exploração do trabalho e de sua precarização em diferentes contextos de proteção/desproteção social do trabalho. Os três períodos destacados são identificados respectivamente como taylorismo, fordismo e toyotismo, onde se instaura o modelo de acumulação flexível. Essas transformações passam a merecer atenção especial neste estudo na dimensão da influência que exerceram sobre as condições de trabalho e renda da classe trabalhadora.

### 2.2.1 O Taylorismo

Tratando-se do taylorismo, tem-se que sua origem está diretamente relacionada à especialização das funções, ligada ao aperfeiçoamento técnico bem como à busca de um potencial produtivo mais eficiente; consequências do advento das máquinas. Neste sentido, tem-se que o *sistema Taylor* de produção tem como fundamentos básicos a verificação de que a produção real dos trabalhadores (operários) sempre estava aquém da capacidade de produção que efetivamente tinham e que, portanto, deveriam ser tomadas medidas que aproximassem o trabalho real do trabalho potencial (PINTO, 2010, p.39).

A organização científica do trabalho, conforme Taylor idealizou, desenvolve-se a partir do começo do Século XX (em especial nos Estados Unidos e em parte da Europa). No modelo taylorista, tratava-se de, pela observação dos gestos e pela cronometragem do tempo de execução, captar dos trabalhadores seus conhecimentos e de sistematizá-los, (por engenheiros e técnicos) através dos métodos da organização científica do trabalho (LIPIETZ, 1988). Para que se entenda melhor o modelo de gerência científica associado ao Taylorismo, vale ressaltar os seus três princípios básicos:

- Desvinculação entre o processo de trabalho e especialidades dos trabalhadores: a gerência reúne todo o conhecimento sobre o processo de trabalho, o processa e então junta os dados e os aloca da melhor maneira possível, de modo que se obtenha cada vez mais produção com menores custos, transformando o resultado de tudo isso (da pesquisa) em regras, leis e fórmulas para os trabalhadores seguirem. Conforme Braverman (1980, p.103), no Taylorismo, o processo de trabalho “deve ser independente do ofício, da tradição e do conhecimento dos trabalhadores”;
- Dissociação entre concepção e execução: somente a gerência tem o poder da concepção; ao empregado só é permitido a execução da tarefa, de um modo repetitivo. O trabalhador torna-se especializado em uma parte do processo produtivo (SILVA, 2003, p.17-18);
- • Utilização do monopólio do conhecimento para controlar cada fase do processo de trabalho e seu modo de execução. Assim, o capital, através do monopólio do conhecimento, detém o total controle sobre o processo de produção (SILVA, 2003, p.17-18).

O Taylorismo representou para as empresas um aumento de poder sobre os trabalhadores e uma diminuição dos seus custos de produção. Mas, para os trabalhadores, representou um retrocesso, pois estes teriam que se adaptar a cadências repetitivas que os empobreciam, afetando-lhes negativamente, por exemplo, em relação aos conhecimentos (uma vez que não mais dominavam o processo no todo) e aos tempos de trabalho que se tornaram pré-determinados pela gerência (SILVA, 2003, p.17-18).

### 2.2.2 O Fordismo

Tratando-se do *sistema de Ford* ou *Fordismo* tem-se que este partiu do princípio de que toda a população poderia ocupar o lugar de consumidores em relação a produtos de produção massiva<sup>7</sup>, incluídos os veículos automotores da Ford. Assim, tal sistema orientava-se pela ideia de máxima produção.

---

<sup>7</sup> Esse maior consumo foi garantido “pelas taxas de crescimento da produtividade geradas pela difusão do novo paradigma produtivo que foram parcialmente incorporadas tanto aos salários quanto aos preços dos produtos, reduzindo estes últimos” (FERREIRA, 1991, p.18).



Na esfera produtiva do referido modelo de desenvolvimento, no plano da organização do processo de trabalho, figuram a adoção dos princípios tayloristas associados a uma mecanização crescente. Isso quer dizer que o Fordismo como forma de organizar o trabalho implica colocar os princípios tayloristas num trabalho realizado com sistemas de máquinas. Assim, o trabalhador executava o trabalho de maneira ainda mais fragmentada, repetitiva e cadenciada, conforme o ritmo da progressão na própria linha de montagem (SILVA, 2003, p.17-18).

Nesta perspectiva, se por um lado o taylorismo havia simplificado o exercício de cada etapa da produção o fordismo agregou a isto os mecanismos automáticos, mitigando-se ainda mais a importância da participação personalíssima de cada trabalhador, tornando-se ainda mais descartáveis, substituíveis em relação à produção.

Percebe-se, de tal modo, que neste sistema os trabalhadores eram considerados pelos empregadores como meros fatores humanos que deveriam estar rigidamente sujeitos às regras estipuladas para a realização de suas funções, no taylorismo, e trabalharem como se fossem máquinas no fordismo.

Note-se que a incorporação dos ganhos de produtividade ao salário se deu em contexto de conflitos sociais, mediados pelas contradições no emergente período da Guerra Fria, e que esses ganhos derivaram do aumento da regulação salarial obtida pelos trabalhadores através de tais conflitos. Alguns dos ganhos importantes que os trabalhadores tiveram foram os seguintes: direito a salário mínimo, direito a acordos coletivos de trabalho, previdência social, greve e outros.

### 2.2.3 Obsolescência do Taylorismo / Fordismo e a flexibilização da produção

Entre o final dos anos 1960 e começo dos anos 1980, as empresas tentavam elevar a produtividade com novas inovações tecnológicas e organizacionais. Isso aumentava os investimentos que as empresas tinham que fazer e, dessa maneira, ampliava o volume de capital fixo por trabalhador (visto que a produtividade já não mais crescia como antes).

Segundo Michel e Ribeiro (1999, p.1-27) com as perdas no plano da produtividade e, em consequência, na esfera do crescimento econômico, os padrões

de consumo das populações também mudaram, com destaque para o aumento do fator diferenciação e diversificação dos produtos, com a volatilidade dos mercados.

Os novos padrões produtivos, de acordo com Salerno (1993, p.1-15), abarcam não apenas questões de base técnica, mas também, e fundamentalmente, questões relativas à organização em seus vários níveis. A flexibilidade passa a figurar como importante meio de estratégia competitiva das empresas nos períodos de incerteza, já que a produção flexível é o meio mais frequente delas superarem as crises.

Segundo Piccinini (1998, p.195), “a necessidade de ser flexível está relacionada a uma situação de crise, e a cada situação de crise as empresas se reestruturam e mudam a natureza do processo de destruição e criação de empregos”. Logo, a crise funciona como forma de pressão para que as empresas flexibilizem o sistema de relações trabalhistas no intuito de diminuir custos e se reestruturar (elas argumentam que os altos custos do trabalho inviabilizam uma produção maior e o crescimento da economia).

Na crise do capital, segundo indicam Alencar e Almeida (2001, p.89-106) a redução dos níveis de produtividade do capital; o esgotamento do padrão taylorista/fordista de produção; a hipertrofia dos capitais financeiros; a maior concentração de capitais operada pelas fusões de empresas monopolistas e oligopolistas; a crise do WelfareState; a conseqüente crise fiscal do Estado Capitalista; a conseqüente retração dos gastos públicos combinada com sua transferência para o capital privado; e a flexibilização tanto dos mercados quanto da força de trabalho e do processo produtivo formam os aspectos mais marcantes da reestruturação produtiva.

#### 2.2.4 O modelo de acumulação flexível

O primeiro passo para o modelo produtivo mais flexível que surgiria após o modelo de produção taylorista-fordista foi dado por um japonês chamado Ohno, engenheiro-chefe da Toyota, já em meados de 1950, quando o Japão passava por uma crise de compressão na demanda.

O toyotismo, desenvolvido no Japão durante a década de 1950, é marcado por um direcionamento produtivo voltado para a diversificação da

produção<sup>8</sup>, desenvolvendo-se a utilização de vários elementos fundamentais, dentre os quais se destaca a “automação”; a polivalência dos trabalhadores; a política de estoque mínimo; o sistema “*kanban*” (interno e externo à fábrica), o regime “*just-in-time*”, as células de trabalho e a flexibilização no uso das instalações físicas da fábrica, dos equipamentos e da força de trabalho (PINTO, 2010, p.36-48). Esse modelo, portanto, consistia em encontrar formas de reduzir dramaticamente os desperdícios no processo produtivo, o que deveria conduzir ao “estoque zero” em todas as fases produtivas (CORIAT, 1994, p.16).

Tratando-se, mais especificamente, das relações de trabalho entre empresa e empregado no toyotismo, tem-se que houve uma intensificação nos locais de trabalho do controle patronal sobre os trabalhadores e a diminuição da possibilidade de reflexão sobre a sua condição social no ambiente de trabalho em decorrência da necessidade de concentração dos operários nas atividades que realizavam<sup>9</sup> (PINTO, 2010).

Neste sistema cada grupo de produção passou a controlar os trabalhos uns dos outros em função da implantação de “círculos de controle de qualidade”, nos quais os trabalhadores passaram a ter a responsabilidade de discutir a qualidade de seu trabalho e propor melhorias; essa estratégia era importante porque promovia o envolvimento ideológico dos trabalhadores, prejudicando a consciência de classe, e restabelecendo motivação produtiva por meio da interiorização dos objetivos da empresa como se fossem seus esses objetivos (PINTO, 2010).

Neste sentido, é possível notar que as condições de trabalho e as transformações na exploração e uso desta força de trabalho são determinadas pelas necessidades que o Capital tem de se reestruturar para superar as crises que enfrenta e seguir no seu processo de hegemonização. Nota-se, ainda, que essas transformações influem diretamente nas condições de trabalho, renda e proteção jurídica e social desses trabalhadores. Influem também, tais transformações, na extensão, dinamismo e alocação do exército industrial de reserva havido no sistema de produção capitalista, o que decorre em transformações nas estratégias de

---

<sup>8</sup> Para o próprio pioneiro do modelo, Ohno, O sistema Toyota teve sua origem na necessidade particular em que se encontrava o Japão de produzir pequenas quantidades de numerosos modelos de produtos; em seguida evoluiu para tornar-se um verdadeiro sistema de produção (OHNO, 1978, p.49 apud CORIAT, 1979, p.16).

<sup>9</sup> Segundo Coriat (1979, p.53), há “desespecialização dos profissionais para transformá-los não em operários parcelares, mas em plurioperadores, em profissionais polivalentes, em trabalhadores multifuncionais”.

sobrevivência desses trabalhadores, e formam, conseqüentemente, o redimensionamento e as determinações sobre as condições de trabalho e renda no setor informal da economia.

Coriat (1994, p.45-56) salienta que o método japonês introduz o conceito de fábrica mínima, que se resume da seguinte maneira: dispensando os estoques, dispensa-se também o excesso de pessoal, o excesso de equipamentos (excessos estes com relação ao nível de demanda solvável e efetivamente escoada) e assim reduzem-se os custos de produção. Com a diminuição do pessoal na produção, os trabalhadores que permanecem são remanejados de maneira que haja uma diferente organização do processo de trabalho e aumente a produtividade. É a racionalização da produção que se expressa na busca da produtividade através da flexibilização do trabalho. Ou seja, o advento do modelo de acumulação flexível promove desvalorização do assalariamento formal, e um aumento no exército industrial de reserva, seja na superpopulação latente ou flutuante<sup>10</sup>.

Neste contexto, conseqüentemente, a composição do setor informal se torna mais densa e complexa, pois se manifesta enquanto consequência da exploração do trabalho em condições desprotegidas de autoemprego, pugnando pelo aumento da produção pela sobrevivência e dando segmento à precarização das condições de trabalho e renda do trabalhador expulso dos postos de assalariamento formal. É neste contexto de reestruturação da produção, em busca da realização de

---

<sup>10</sup> Nas palavras de Souza (2010, p.22-23): “No capítulo 23 de *O capital*, Marx (1982) [...]. A novidade da reflexão marxiana nessa obra é considerar que todo regime social possui uma “população adequada” para as necessidades imediatas de sua produção e reprodução e uma “superpopulação relativa”, ou seja, uma população trabalhadora sobrando em relação ao modo de produção dominante. Em contraposição à teoria de Malthus, afirma Marx que essa superpopulação não é absoluta, mas relativa às condições produtivas. No capitalismo, a superpopulação se forma a partir da contradição entre superprodução material e subemprego da força de trabalho. Como a indústria é, por excelência, o local onde se realiza a valorização do capital, Marx chama a forma de manifestação da superpopulação relativa no capitalismo de exército industrial de reserva, para enfatizar a subordinação das demais atividades econômicas à produção industrial. Define sua existência como necessária para a acumulação capitalista, constituindo-se concomitantemente como seu produto e sua alavanca. Ainda no capítulo 23, Marx denomina três modalidades da superpopulação relativa no capitalismo (latente, flutuante e estagnada), além do pauperismo e do lumpem. Uma aproximação a essas formas de manifestação da população sobrando permite buscar algumas correlações com as estatísticas de estratificação socioprofissional, embora esses conceitos expressem muito mais relações sociais do que situações individuais objetivamente mensuráveis. Assim, a primeira parcela (latente) seria composta pelos trabalhadores agrícolas na iminência de migrar para a cidade e suscetíveis a um processo de proletarianização por conta do desenvolvimento capitalista no campo. A segunda (flutuante), pelos demitidos, especialmente da indústria, logo após um processo de substituição de trabalho vivo (força de trabalho) por trabalho morto (máquinas). A terceira (estagnada), pelos trabalhadores, cuja trajetória laboral é marcada pela irregularidade, que oscilam entre o subemprego e períodos de desemprego.

um modelo de acumulação flexível, que se pode pensar a ideia de Nova Informalidade, pois esta significa este redimensionamento do setor informal da economia a partir das estratégias atuais do capital de desonerar a si transferindo os riscos e custos do trabalho para o trabalhador.

### **2.3 A informalidade enquanto um modo de uso e remuneração do trabalhador**

No que diz respeito à informalidade enquanto um modo de uso e remuneração do trabalhador cumpre destacar-se o papel do desenvolvimento histórico do capitalismo como gerador de excedente de trabalho e, portanto, afirmar que em uma perspectiva crítica é possível compreender a informalidade enquanto um modo de uso e de remuneração do trabalhador na esfera do excedente de mão de obra. Destaca-se, neste sentido, que no contexto da reestruturação produtiva e desregulamentação neoliberal a informalidade constitui-se cada vez mais em precarização do uso e da remuneração da força de trabalho (POCHMANN, 2008).

Cacciamali (1983, p.12) destaca que mesmo em escala oligopólica a imposição capitalista não alcançou a destruição da pequena produção ou trabalho autônomo, que é uma forma de organizar a produção. No entanto, essa constante pressão que o capital exerce força a referida produção ou trabalho a serem constantemente recriados, não deixando, por isso, de estar presentes em qualquer país capitalista. Segundo Tavares (2004, p.15-20) o setor informal atende aos interesses do capital na perspectiva de que tende a generalizar-se por meio da sua funcionalidade uma vez que destaca consistir o trabalho informal em uma forma perversa de inserção do trabalhador no mercado de trabalho.

O trabalho informal não se reduz a atividades secundárias ao capital, mas assume uma funcionalidade no contexto da reestruturação da economia capitalista (TAVARES, 2004, p.19). Neste sentido, para a autora não há distinção funcional entre trabalho informal e trabalho formalmente assalariado que desenvolve sua ocupação na indústria, nos ramos comerciais e/ou financeiros, estando ambos submetidos a uma estrita relação de empregado-empregador. Segundo afirma Tavares (2008, p.1) apesar de o trabalho abstrato continuar a ser a base da sociedade capitalista há defensores da ideia de fim da sociedade do trabalho, ou

mais propriamente o fim do emprego, haja vista a indispensabilidade do trabalho para a sobrevivência social.

Neste contexto, a autora adverte para os sérios problemas teóricos desta perspectiva haja vista o fato de tal abordagem considerar que o fim do assalariamento corresponde ao fim da contradição capital-trabalho. Nisto a autora alerta que essa identificação entre a extinção do assalariamento e extinção da contradição capital-trabalho não existe na essência, mas apenas aparentemente, e neste sentido mascara a relação capital-trabalho atribuindo-lhe outras denominações, como se o emprego de um novo termo pudesse substituir a relação de fato estabelecida.

Fez-se neste capítulo um resgate em uma perspectiva teórica e histórica das principais determinantes de formação do setor informal nas economias nacionais, identificando as particularidades que caracterizam as unidades produtivas deste setor. Contextualizou-se esta formação dentro do processo dinâmico de existência e hegemonização do grande capital, para situar a informalidade no âmbito da reestruturação produtiva. Por fim se destacou aspectos da precariedade na informalidade enquanto um uso da força laborativa do trabalhador. No capítulo seguinte se fará a caracterização e o dimensionamento da informalidade no Brasil a partir dos principais aspectos pertinentes à dinâmica existente entre economia formal e informal no contexto da reestruturação produtiva nacional e da dinâmica de formação e transformação do mercado de trabalho brasileiro.

### **3 MERCADO DE TRABALHO E O SETOR INFORMAL NO BRASIL: EVOLUÇÃO, CARACTERIZAÇÃO E DIMENSIONAMENTO**

Este capítulo tem como principal objetivo realizar a caracterização e o dimensionamento da informalidade no Brasil a partir dos principais aspectos pertinentes à dinâmica existente entre economia formal e informal no contexto da reestruturação produtiva nacional e da dinâmica de formação e transformação do mercado de trabalho neste país. Neste sentido, se faz uma contextualização do debate a respeito da informalidade no Brasil a partir do funcionamento do mercado de trabalho, destacando que este debate adquiriu destaque a partir da década de 1980, em um contexto de recessão econômica em que houve expulsão do setor formal de trabalhadores de tradição assalariada, destacando que é neste contexto que ganha importância no país a questão do desemprego. Destaca-se ainda que após 1984, não obstante a recuperação econômica que se operou, o setor informal e a necessidade de seu debate continuam a crescer. Nisto apresentam-se dois padrões de relacionamento entre setor formal e informal no país; o primeiro pela via do consumo, o segundo pela via da produção. Neste sentido, destaca-se o movimento de aumento da complexidade do debate em torno do fenômeno do redimensionamento da economia informal. Em um segundo momento se faz uma análise relativa ao dimensionamento e à caracterização do setor informal no Brasil, de modo que a partir da análise do estudo de Mônica Duailibe das pesquisas Economia Informal Urbana 1997 e 2003 se comenta vários e distintos indicadores que apontam para conhecimento das condições de trabalho e renda dos trabalhadores que compõem o setor da economia informal urbana no Brasil.

#### **3.1 A relação entre setor formal e informal no contexto da reestruturação produtiva no Brasil**

Em um primeiro momento, destaca-se que se compreendia que a elevada taxa de geração de postos de trabalho do setor formal era o fator determinante da migração de mão de obra do setor informal para o formal, destacando-se ínfima atenção a possíveis relações entre ambos os segmentos na dimensão da produção, haja vista as grandes empresas se organizarem a partir de uma lógica que

privilegiou um elevado grau de internalização e verticalização (DEDECCA, 1998, p.7). Neste sentido, o nível de emprego estabelecia-se ao reboque do aumento do nível de atividade do setor formal, o que se relaciona segundo o autor à explicação da grande capacidade de geração de postos de trabalho na economia brasileira no desenvolvimento do pós-guerra<sup>11</sup>.

No contexto exposto, o autor chama a atenção para uma observação específica de grande relevância, referente a esse modo de funcionamento do mercado de trabalho brasileiro. Faz considerar que embora o setor formal não absorvesse toda a mão de obra disponível ele não funcionava de forma a lançar segmentos de trabalhadores assalariados para o setor informal, sendo, portanto, unidimensional a relação de fluxo entre ambos os setores, ou seja, do informal para o formal, não obstante existir uma alta taxa de rotatividade no setor formal<sup>12</sup>.

Assim, pouca importância era dada, durante a fase de industrialização, à questão do desemprego, não obstante haver um largo excedente de mão de obra no mercado de trabalho brasileiro durante todo o período, explicado este desinteresse quanto à questão do desemprego pelo processo de absorção permanente do excedente de mão-de-obra.

Outro elemento de importância destacada é que o excedente de mão de obra era formado de modo predominante por trabalhadores migrantes sem tradição no assalariamento. Esses trabalhadores, segundo afirma Dedecca (1998, p.7), enxergavam determinada identificação entre as atividades que haviam conhecido no setor agrícola e as do setor informal, o que não destacava importância à questão do desemprego que se estabelece no cenário em que os trabalhadores que compõem o exercito de reserva ou excedente de mão de obra tem tradição assalariada. Assim é neste segundo contexto que se passa a dar relevância à questão do desemprego.

A dinâmica descrita de fluxo de mão de obra unilateral se rompe segundo Dedecca (1998, p.7-8) durante a recessão dos anos 1980. No contexto da referida recessão ocorre ineditamente a expulsão do setor formal de trabalhadores de tradição assalariada. Para esses trabalhadores a alternativa natural era a reinserção no mercado de trabalho através de um novo emprego assalariado e, neste sentido se posicionaram no mercado de trabalho na condição de desempregados.

---

<sup>11</sup> Dedecca (1998, p.6) explica essa argumentação a partir de um quadro esquemático – Dinâmica do Mercado de Trabalho, 1930-80. Quadro A do Esquema 1.

<sup>12</sup> Para aprofundamento do tema ver Dedecca e Baltar (1998).



Nestas circunstâncias, surge então o debate sobre desemprego e a necessidade de mensurá-lo<sup>13</sup> o que descaracteriza a subutilização parcial da mão de obra nas proposições feitas pelo debate a respeito do setor informal nos anos 1970. Após 1984, houve uma recuperação econômica nacional que permitiu reabsorver o desemprego. Apesar disso, manteve-se o crescimento do setor informal em razão de este estar relacionado em grande parte ao aumento da disponibilidade de mão de obra, ainda que em ritmo menos acelerado, pela migração e pelo crescimento populacional.

A relação entre setor formal e informal passa a exigir uma abordagem mais complexa a partir de 1990 tendo em vista a expulsão em larga escala e de forma permanente dos trabalhadores assalariados de seus postos de trabalho, de modo conjugado com as várias facetas do processo de reestruturação produtiva. Percebe-se, portanto, que no cenário anterior a 1990 a visão prevalente era a de ser a renda a via relacional entre os setores formal e informal. Isso porque, segundo se extrai de Dedecca (1998, p.7), “[...] os salários pagos no segmento formal eram, em parte, gastos com serviços e produtos do setor informal, explicando a possibilidade de reprodução deste”.

A partir do novo contexto de reestruturação produtiva descrito com referência ao marco de 1990, segundo afirma Dedecca (1998, p.8), “essas relações deixam de se realizar através do circuito de renda, passando a se estabelecer via circuito produtivo, à medida que o setor formal passa a contratar produção e serviços no setor informal”. Nesta perspectiva, o setor informal passa a conhecer uma mudança expressiva nas suas relações com o setor formal, e no papel realizado pelo mercado de trabalho urbano nacional completamente diferente do observado nos anos 1970, tendo como consequência a ampliação da heterogeneidade do setor informal com o consequente crescimento da sua relevância enquanto segmento produtivo.

Pelo exposto até aqui se constata com Dedecca (1998, p.9) que a nova dinâmica renova a configuração da base produtiva e, por consequência, o próprio mercado de trabalho, ameaçando a base do trabalho assalariado e promovendo o incremento do setor informal e do desemprego nacional.

---

<sup>13</sup> Para aprofundamento ver Sabóia (1986).

### 3.2 A investigação do setor informal urbano no Brasil

Com o desígnio de aferir o impacto que as atividades informais cumprem sobre a gênese de oportunidades de trabalho e renda, o IBGE<sup>14</sup> realizou duas relevantes pesquisas afetas à economia informal urbana, que dão um conjunto de informações estatísticas que subsidiam estudos que tratam das condições de trabalho e remuneração no país. Tais pesquisas foram objeto de análise na dissertação de mestrado de Mônica Duailibe, que tratou da informalidade das relações de emprego e a atuação da inspeção do trabalho, realizando tal análise para indicar a configuração do setor informal urbano no Brasil. Neste sentido, é nitidamente adequado apresentar investigação do setor informal urbano no Brasil a partir do desenvolvimento erigido em Duailibe, a partir das referidas pesquisas, dando-se, agora, destaque às questões relativas às condições de trabalho e renda.

As pesquisas ocorreram consecutivamente em 1997 e em 2003 e se conduziram sobretudo à caracterização do funcionamento das referidas unidades produtivas. Vale-se destas pesquisas para instruir o presente trabalho pois se concorda com Duailibe (2010, p.87) quando ela afirma serem “As informações estatísticas de maior consistência sobre o setor informal no Brasil [...]”, sendo que ainda não há edição mais recente da pesquisa Economia Informal Urbana, realizada pelo IBGE.

Duailibe (2010, p.87-88) destaca que em ambas as pesquisas, o IBGE valeu-se de cinco referentes como marcos orientadores de caracterização do setor informal. O primeiro referente diz respeito à unidade produtiva ou econômica, que se aloca como aspecto central do qual a pesquisa parte, não tendo por foco o trabalhador em sua individualidade e tão pouco a ocupação por ele exercida.

O segundo referente é a exclusão das unidades produtivas agrícolas – o que imprime uma limitação geográfica à pesquisa – e a restrição entre as urbanas àquelas que produzem bens e serviços com a finalidade de gerar rendimento e emprego para os ocupados, excetuando-se, portanto, as dirigidas ao autoconsumo.

---

<sup>14</sup> Segundo Duailibe (2010) esclarece: A metodologia adotada pelo IBGE compreendeu duas etapas: inicialmente, foram selecionados, dentre os indivíduos pesquisados no Censo Demográfico 2000 aqueles que preenchiam os requisitos pré-definidos para o enquadramento no setor informal, seja na condição de empregador, seja na condição de trabalhador por conta própria; em seguida, esses indivíduos selecionados anteriormente compuseram a amostra da pesquisa, realizada mediante questionários individuais.

O terceiro parâmetro é a produção em pequena escala, com pouca organização e pela mistura, enquanto fatores de produção, de capital e trabalho. O quarto é a desconsideração da ausência de registro como fator de definição do setor informal. O quinto é a desconsideração da localidade, utilização de ativos fixos, duração das atividades da empresa ou mesmo de tratar-se de atividade principal ou secundária do proprietário, para a caracterização de sua identificação com o setor informal da economia. Segundo a Duailibe (2010, p.87) esses itens foram elaborados atendo-se às recomendações da 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho, em 1993, sob coordenação da Organização Internacional do Trabalho – OIT, e incluíram, ainda, a desconsideração da condição de registrados ou não, para a caracterização do setor informal.

Segundo comenta Duailibe (2010, p.88) as pesquisas fizeram uma opção metodológica que determinou o número de 05 empregados por estabelecimento como um limite máximo para o enquadramento enquanto parte do segmento informal. Ressalta-se na pesquisa que é um critério metodológico, pois, são essencialmente as condições gerais de organização da produção aquilo do que decorre a informalidade (IBGE, 2003, p.7).

Duailibe (2010, p.88) observa que “os condicionantes adotados pelo IBGE para definir o segmento informal da economia aproximam-se bastante dos propostos por Cacciamali”. Destaca, neste sentido, que:

a definição da autora é mais precisa e rigorosa ao incorporar como um dos elementos constitutivos dos negócios gerados no segmento informal a sua manutenção a partir do fluxo de renda recebido pelo proprietário e não pela taxa de lucro, como é próprio das empresas do setor formal (DUAILIBE, 2010, p.88).

Neste sentido, Duailibe (2010, p.88) destaca ainda que:

Isso ocorre porque no setor informal, a receita dos negócios, via de regra, tem a função de constituir diretamente a renda familiar do proprietário, considerando justamente as características desses negócios em termos de organização e produtividade.

Conforme o IBGE foram incluídas nas pesquisas apenas as unidades produtivas relacionadas a atividades lícitas e realizadas por indivíduos de domicílio fixo. Além disso, cabe ressaltar também que deixaram de ser incluídos os trabalhadores domésticos e a denominada “população de rua”.

A autora destaca que os micro empreendimentos urbanos identificados como integrantes do segmento informal tiveram um aumento de 9% quando comparadas as pesquisas de 1997 e de 2003. Em 1997 o total estimado foi de 9.580.840 estabelecimentos enquanto que em 2003 foi de 10.335.962. Esses números são indicadores que apontam para a realidade nacional de um setor informal de grandes proporções, o que torna indelével a necessidade de discussão da efetividade das políticas que se lhe dirigem (DUAILIBE, 2010, p.89).

A comparação entre as pesquisas indica ainda, segundo interpreta Duailibe (2010, p.89) que houve um acréscimo, embora não muito expressivo, na proporção de formalização dos empreendimentos uma vez que segundo o IBGE em 1997, 99% do total das empresas não-agrícolas brasileiras, com até cinco empregados, preenchiam as condições para o seu enquadramento no segmento informal sendo que esse percentual caiu para 98%, em 2003.

O segmento informal, segundo Duailibe (2010, p.89) é formado de trabalhadores por conta própria, de pequenos empregadores, denominados proprietários, e dos empregados assalariados, sejam familiares dos proprietários ou não. Segundo o IBGE os trabalhadores por conta própria somados aos pequenos empregadores compunham 88% dos negócios constitutivos do setor informal, enquanto os empregados, sendo familiares ou não, constituíam os 12% restantes.

Comparando-se as duas pesquisas no que concerne ao montante de ocupados no setor informal teve-se de 1997 a 2003 um acréscimo de 8%, passando-se 12,8 milhões para 13,8 milhões de trabalhadores, o que indica a expansão do exército industrial de reserva. A pesquisa indica quanto às razões pelas quais os proprietários iniciaram o seu negócio que 31% deles o fizeram por não haverem conseguido se inserir no setor formal, incluídos os autônomos, o que aponta para o gritante aspecto de autoemprego do setor. Entre apenas os empregadores a razão que a maioria indicou foi o intuito de se tornarem independentes. O número daqueles que pensavam em abandonar o negócio e retomar a busca pela inserção no setor formal de emprego também sofreu um incremento se comparadas às duas pesquisas: de 12% para 16%. Tal aumento é outro indicador da precariedade das condições de trabalho e renda da economia informal, situando-se em um patamar cada vez mais desvantajoso se comparado ao assalariamento formal, situação esta que, como veremos a política em análise não é capaz de solucionar.

Ainda segundo o que a autora desenvolve em seu trabalho o fato de muitas pessoas terem justificado sua inserção no setor informal pela ausência de emprego argumenta em favor da ideia de que a formação do setor informal está relacionada diretamente com o ritmo de crescimento econômico do país (DUAILIBE, 2010, p.89-90).

Entre as atividades identificadas na última pesquisa tendo-se em vista a distribuição dos empregadores da economia informal, houve predomínio do comércio e reparação – onde se identificou o maior número de empregadores - na ordem de 33%; seguida pela construção civil, na ordem de 17 %; acompanhada em seguida pela indústria de transformação e extrativista – onde se identificou o terceiro lugar em relação ao número de empregadores - da ordem de 16 %.

Segundo o IBGE são aspectos produtivos, como visto que qualificam a identificação da unidade produtiva com o setor informal. Deste modo, ele aponta que são indicadores neste sentido: a) a forma de constituição jurídica e o eventual registro desses pequenos negócios perante o Estado; b) o tipo de contabilidade de que se valem para registrar as transações; c) a composição do quadro de pessoal ocupado e a alocação da atividade. No próximo capítulo vai-se perceber que a política da microempresa individual dirige-se apenas à constituição jurídica e o eventual registro desses pequenos negócios perante o Estado, aspectos que, como veremos são pouco relevantes para gerar alguma efetividade positiva sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários da política, uma vez que são consequências circunstanciais da “informalidade estrutural” e não causa desta.

Os outros dois indicadores para a qualificação da unidade como informal, apresentados pelo IBGE nesta pesquisa, também são consequências e não causas da informalidade estrutural. Portanto, se colocados como foco de uma política de enfrentamento à informalidade seguiriam o mesmo despropósito da política da microempresa individual, que como veremos não ataca a informalidade estrutural, mas a qualifica na medida em que apresenta elementos de acentuação da dinamização das relações produtivas entre setor formal e informal buscando dar-lhe operabilidade jurídica, mas sempre dentro da mesma lógica de subordinação quanto à reserva de mercado e quanto à relação negocial.

A pesquisa Economia Informal Urbana 2003 identificou um baixíssimo nível de constituição jurídica entre os trabalhadores autônomos, apenas 7%; entre

os pequenos empregadores a proporção foi bem maior, 44%. Em relação ao total 38% tinham registro de microempresa e apenas 2% haviam aderido ao SIMPLES<sup>15</sup>, um sistema de tributação do governo federal. Note-se que este é dos elementos caracterizadores da informalidade estrutural, pois como já exposto o baixo nível de registro dessas empresas, como já indicado, faz parte de uma imposição estrutural que lhes impõe a informalidade como estratégia de sobrevivência. É evidente que há um determinado interesse na formalização de suas atividades, pois isto viabiliza a operabilidade de mais negócios, o que torna ainda mais patente o aspecto estrutural desse resultado. Como se verá, embora a política em estudo facilite a formalização inclusive por sua desoneração, o que permite a celebração de mais negócios, em nada interfere na lógica de subordinação sobre a qual esses negócios são celebrados, o que argumenta em favor de a política ser uma faceta da Nova Informalidade.

Tem-se, em relação ao segundo indicador, que 53% das unidades produtivas não realizam qualquer tipo de registro contábil, sendo esta função, em 36% dos casos, desempenhada pelo proprietário. Este é um dado muito importante pois aponta para a precariedade dessas unidades de produção, que evidentemente passa a se expressar nas condições de trabalho e renda, o que provoca a questão de saber o quanto a política de enfrentamento à informalidade em estudo é capaz de gerar efetividade positiva sobre as condições de trabalho e renda dos microempreendedores que povoam a economia informal.

Duailibe (2010, p.91-92) nota que quando questionadas a respeito de assistência de algum tipo como técnica, jurídica ou financeira nos últimos cinco anos a esmagadora maioria declarou não haver recebido qualquer tipo de assistência. As poucas empresas que se beneficiaram de algum tipo de assistência, 4% delas, em sua maioria estavam no grupo do comércio e reparação o que indica um baixo grau de divisão técnica do trabalho.

A pesquisa Economia Informal Urbana aponta ainda quanto à situação ocupacional da população componente do setor informal atuante nas atividades de comércio e reparação – a maior atividade 33% - que 10% encontravam-se na condição de proprietários, 10 % na de empregados sem carteira, 6% empregados com carteira e 5% empregados sem remuneração, e 69% na condição de

---

<sup>15</sup> Vai-se tratar mais do SIMPLES no outro capítulo.

autônomos. Esses são outros indicadores que apontam para demonstração da precariedade estrutural das condições de trabalho e renda no setor informal da economia e para a necessidade de uma estratégia de enfrentamento adequada para reverter a problemática e não instrumentalizá-la e mascará-la.

No que se refere à contribuição para a previdência social Duailibe (2010, p.91) destaca que dos proprietários, apenas 20% do total de trabalhadores por conta própria e 47% do total de empregadores contribuíram para a previdência pública. 41% dos entrevistados indicaram os altos custos como principal razão de não contribuírem com a previdência, 15 % alegaram o desconhecimento das regras, o que aponta para o alto grau de desproteção social, o que notadamente é mais um dos tantos indicadores de precariedade do trabalho para a economia informal urbana brasileira.

Tratando-se dos aspectos econômico-financeiros, segundo os resultados de 2003, tem-se que 11% solicitaram empréstimo para terceiro para abrir seu negócio; 30 % não recorreram a empréstimo, pois não precisaram se capitalizar para abrir o negócio, o que aponta para o baixo capital empregado e conseqüentemente a mais ampla necessidade de empenho pessoal dos trabalhadores, outro indicador de precariedade das condições de trabalho.

No que se refere aos lucros obtidos houve uma redução em relação aos que informaram ter obtido lucro, passando de 93% em 1997 para 73% em 2003. Destaca-se que 87% dos negócios considerados lucrativos referiram-se a pequenas empresas o que é um indicador da precariedade do trabalho autônomo, que em média em torno de 20% aferiram renda entre R\$ 500,00 e R\$ 1.000,00. Já o desempenho relativo dos empregadores foi bem melhor, se comparado ao dos por conta própria, tendo como média R\$ 6.033,00, em face de uma média de R\$ 1.164,00 dos por conta própria, o que também não significa boas condições de renda quando se está referindo a uma atividade de empresa.

Em síntese, a sistematização feita por Duailibe (2010, p.87-92) das informações contidas na Pesquisa sobre a Economia Informal – 2003, e aqui apresentadas e comentadas, respalda a análise que será feita adiante sobre as condições precárias de organização da produção e das relações de trabalho e renda nas microempresas individuais a partir da implementação da política da microempresa individual. Frisa-se que a pesquisa Economia Informal Urbana 2003

foi a última e mais rica fonte de dados referentes ao tema, não tendo sido ainda publicada pelo IBGE pesquisa mais recente dirigida especificamente à Economia Informal Urbana.

Em última análise Duailibe (2010, p.92) destaca, na caracterização do setor informal urbano no Brasil a partir das referidas pesquisas, os seguintes aspectos: a baixa participação de negócios iniciados a partir da mobilização prévia de capital (apenas 30% dos estabelecimentos demandaram recursos prévios, que devem ter partido de diversas fontes como rescisão, empréstimo, poupança, etc.); o grau de formalização das relações de trabalho (somente 30% do total de empregados); a inexistência de qualquer tipo de assistência requerida pelas unidades produtivas (96% das empresas); a participação nesse segmento em função da falta de Trabalho (alegação de 30% dos proprietários); e, finalmente, o alto índice de proprietários não contribuintes de qualquer sistema de previdência (42% do total de empregadores e 77% do total de trabalhadores por conta própria – dos quais apenas 13% afirmaram haver auferido algum tipo de lucro).

Ressalta-se que a caracterização do trabalho informal apresentada indica certas características comuns a esse setor que ilustram aspectos fundamentais das condições de trabalho e renda desses trabalhadores no Brasil. Percebe-se que tais condições são precárias, especialmente nas dimensões do trabalho e da renda, e representam uma situação desfavorável quanto ao assalariamento formal, o que já foi apresentado enquanto um aspecto que não é circunstancial, mas estrutural – “Informalidade Estrutural” – mantendo esses trabalhadores em uma situação de estagnação, preservando, o capital, uma reserva de mão de obra que cada vez mais prefere o retorno ao assalariamento formal que a permanência no setor informal o qual, além de não lhes apresentar perspectivas de boas condições de trabalho e renda, está sob um imperativo estrutural de marginalidade o que lhes impõe um *status quo* de desproteção social e de marginalidade econômica e jurídica, o que lhes confere uma condição de perene subordinação e alienação.

Destarte, como foi apresentada ao longo do capítulo anterior, a projeção que o setor informal tem apresentado na economia nacional hoje diz respeito às transformações ocorridas nos modos de organização da produção capitalista que desencadearam um modelo de acumulação flexível que no Brasil também teve seus reflexos. O País, então, passou por mudanças legislativas e jurisprudenciais que



implicaram em um processo de desapropriação de patrimônio jurídico e conseqüente desproteção do trabalhador frente aos interesses do capital, de modo que o sistema flexível de acumulação agravou a expressão do setor informal em um fenômeno que tem sido identificado como “Nova Informalidade”. No capítulo seguinte se fará a caracterização da Política da Microempresa Individual, indicando-se seu marco jurídico e discutindo-se a sua inadequação ao enfrentamento da Informalidade Estrutural a partir da valoração dos seus efeitos sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários da política.

#### **4 A POLÍTICA DA MICROEMPRESA INDIVIDUAL: CARACTERIZAÇÃO, IMPLICAÇÕES NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE E EFEITOS SOBRE AS CONDIÇÕES DE TRABALHO E RENDA DOS BENEFICIÁRIOS**

O principal objetivo deste capítulo é caracterizar a Política da Microempresa Individual, indicando o marco jurídico e suas implicações no enfrentamento à informalidade das relações de trabalho no Brasil, mais especificamente no que diz respeito às melhorias nas condições de trabalho e rentabilidade dos microempreendedores individuais beneficiários da política, para julgar a inadequação da política enquanto estratégia de enfrentamento à informalidade estrutural, uma vez que se dirige à questão a partir de elementos intrínsecos da problemática, quando deveria aborda-la a partir de estratégias extrínsecas, ou seja, macroeconômicas.

Neste sentido, se traça em um primeiro momento uma abordagem teórica conceitual em torno do objeto microempresa para defini-la a partir do referencial teórico metodológico da pesquisa em face da relação de unidade, totalidade e subordinação frente ao grande capital, a partir do que se discute criticamente a adequação da política frente à realidade das condições de trabalho e renda dos microempreendedores individuais e se discute e se analisa criticamente a validade do pressuposto erigido no discurso institucional, de que uma abordagem intrínseca pode promover a progressão micro/pequena empresa para média/grande empresa, denegando-o em face da realidade fenomênica, que mostra a partir de sua análise teórico metodológica a inconsistência do referido pressuposto, que tem tão somente a aparência de validade. Em seguida se apresenta a base de dados de onde se retirou os indicadores para avaliação, indicando-se como principal fonte a pesquisa “Perfil do Microempreendedor Individual 2012”. Na sequência é feita a contextualização do surgimento da política, indicando-se um breve histórico, em seguida são feitas considerações conceituais de caracterização da política e da microempresa. Por fim, ao passo em que se prossegue na caracterização da política se trabalha a análise dos indicadores coletados da pesquisa indicada, fazendo-se a correspondente valoração de cada um quanto à apresentação de impactos negativos, positivos e quanto à ausência de impactos, considerando-os sob o prisma da precariedade das condições de trabalho e de renda.

#### 4.1 Microempresa e a base de dados da pesquisa

Montaño (1999, p.9) identifica que a maioria dos estudos relacionados ao tema da microempresa estão dirigidos à uma análise que parte do pressuposto básico de que o tamanho, a extensão patrimonial, a capacidade produtiva, as relações pessoais, a realidade organizativa e gerencial, entre outros fatores de ordem interna, ou seja do âmbito intrínseco, são o que diferenciam as pequenas e microempresas das empresas de grande porte. Tal perspectiva, no entanto, é considerada, de um modo geral, apologética pelo autor, em face da perspectiva adotada de que as microempresas poderiam se caracterizar enquanto um fenômeno que eliminaria a contradição capital-trabalho, recuperando ao trabalhador a sua liberdade outrora usurpada.

Assim, ao fazer sua abordagem da microempresa na era da globalização, Montaño parte de uma abordagem histórico-crítica inspirado na perspectiva marxista e na crítica da economia política. Neste sentido, em seu estudo enfatiza o papel socioeconômico das pequenas e microempresas, considerando-as organizações situadas no sistema produtivo-comercial de forma histórica e estrutural<sup>16</sup>.

É neste sentido que se passa a analisar a Política da Microempresa Individual no enfrentamento à informalidade no país, considerando especialmente as condições de trabalho e renda dos beneficiários com a finalidade de discutir se a abordagem intrínseca em que se baseia a política é capaz de apresentar resultados significativos do ponto de vista da transformação das condições de trabalho e renda dos beneficiários da política haja vista que as razões em que se baseiam estas condições, às quais nos referimos a partir das categorias “nova informalidade” e “informalidade estrutural”, são extrínsecas.

Para tanto, se passa, neste capítulo, ao passo em que se caracteriza a política, a expor os dados referentes aos resultados da política para o País, orientando-se por dados fornecidos pelo portal do empreendedor e por uma

---

<sup>16</sup> A este respeito o autor faz uma observação conclusiva “*não é a dinâmica interna que peculiariza estas **pequenas unidades produtivas**, não sua dimensão que explica o papel que cumpre no sistema produtivo-comercial. O que esclarece sobre suas possibilidades e limites de desenvolvimento empresarial, o que se coloca como essencial, é o **lugar que ocupa na divisão organizativa deste sistema.***” (MONTAÑO, 1999, p.10-11) (grifo do autor).

pesquisa que traçou o perfil do microempreendedor individual 2012 (SEBRAE, 2012)<sup>17</sup>.

A metodologia empregada na pesquisa “Perfil do Microempreendedor Individual 2012” (SEBRAE, 2012) consistiu em entrevistas realizadas com 11.577 MEI, com representatividade nacional, sendo o intervalo de confiança de 95% e margem de erro de 2%. O período de coleta deu-se em Março e Abril de 2012. As coletas foram realizadas por telefone e complementadas a partir das informações disponíveis no cadastro da Receita Federal até 30/04/2012.

Neste sentido, utilizaram-se os dados coletados para compreender a experiência nacional, de 2008 até 2012 em relação ao enfrentamento à informalidade por meio da referida política, a partir da análise das implicações da política sobre a realidade dos microempreendedores individuais a partir de indicadores das condições de trabalho e renda. O período de 2008 até 2012 se justifica por se tratar do período compreendido entre a promulgação da Lei que instituiu a microempresa individual no país e o período de conclusão da mais recente pesquisa que traçou o perfil do microempreendedor individual brasileiro e, que serve como base central de análise para esta avaliação, tendo sido realizada entre março e agosto de 2012.

Segundo o “Portal do Microempreendedor Individual”, que mantém as atualizações estatísticas (Lista dos Relatórios Estatísticos do MEI, 2012) a respeito dos MEI's, em 08 de fevereiro de 2010 no Brasil já haviam ocorrido 62.181 (sessenta e duas mil cento e oitenta e uma) adesões ao MEI. Em 31 de março de 2012 o número de aderentes ao MEI no Brasil era de 2.189.617 (dois milhões cento e oitenta e nove mil seiscientos e dezessete).

#### **4.2 Elementos de caracterização da política e aspectos conceituais da microempresa**

Neste momento passa-se à caracterização da política ao passo em que se discute os dados referentes aos efeitos experimentados pelos beneficiários da política a partir da formalização de suas microempresas individuais. Para

---

<sup>17</sup>NÚCLEO DE ESTUDOS E PESQUISAS. **Pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2012**. Maranhão: UGE 2012.

caracterizar a política se destaca que a raiz da política da microempresa individual foi plantada em 2004, quando já existia a discussão da regulamentação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (LC n. 123/06)<sup>18</sup>. Na época foi lançada a proposta da Pré-empresa, configurando-se enquanto um embrião da Microempresa Individual, com a proposta de ser um caminho para o mercado formal com custos reduzidos.

A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas instituiu o novo Estatuto Nacional da Microempresa (ME) e da Empresa de Pequeno Porte (EPP). Este novo estatuto substituiu, integralmente, a partir de 01.07.2007, as normas do Simples Federal (Lei n. 9.317/1996) - vigente desde 1996 - e do anterior Estatuto da

---

<sup>18</sup> Tratando-se a microempresa individual **de modalidade de microempresa o pressuposto legal de criação do marco jurídico da política da microempresa individual** está na constituição é o mesmo da microempresa. Consiste na previsão legal do artigo 146, inciso III, que determina caber a Lei Complementar estabelecer normas gerais em matéria de legislação tributária que deverá cuidar especialmente da definição legal de tratamento diferenciado e favorecido para as empresas de pequeno porte, estabelecendo, inclusive tratamento diferenciado para as empresas de pequeno porte, compreendendo-se regimes especiais ou simplificados no caso do imposto previsto no artigo 155, II; das contribuições previstas no artigo 155, II; e das contribuições previstas no artigo 195, I, §§ 12 e 13. Há ainda a os artigos 170, IX e 179 da Constituição Federal de 88 que respectivamente destacam que deve ser dado tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham a sua sede e administração no país; e a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado para incentivar-las através da simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e de crédito, ou mesmo pela eliminação ou redução legal destas. Neste sentido, a fim de cumprir este ditame constitucional, as seguintes leis já foram editadas para este segmento empresarial:

- Lei n. 7.256/84 - Estatuto da Microempresa, apoio ao segmento nas áreas: administrativa, tributária, previdenciária e trabalhista (revogado pela Lei Complementar n. 123/06);
- Lei n. 8.864/94 - tratamento favorecido nos campos trabalhista, previdenciário, fiscal, creditício e de desenvolvimento empresarial (revogada pela Lei n. 9.841/99);
- Lei n. 9.317/96 - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES (revogado pela Lei Complementar n. 123/06);
- Lei n. 9.841/99 - regulamentada pelo Decreto n. 3.474/00; estabelece diretrizes para a concessão de tratamento diferenciado aos pequenos negócios nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial (revogada pela Lei complementar n. 123/06);
- Lei Complementar n. 123/06 – Institui o Estatuto nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, também conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa;
- Lei n. 11.598/07 – Cria a Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios – REDESIM e estabelece normas gerais para a simplificação e integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas;
- Lei Complementar n. 128/08 – Cria a figura do Microempreendedor Individual (MEI) e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar n. 123/2006);
- Decreto n. 6.884/09 – Cria o Comitê para Gestão da Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (CGSIM);
- Portaria SCS/MDIC n. 11/2009 – trata sobre regras de atendimento e inscrição do Microempreendedor Individual.
- Há ainda entre 2009 e 2010 pelo menos vinte e nove Resoluções CGSN regulando temas relacionados.

Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei n. 9.841/1999), estabelecendo regras para tratamento diferenciado à micro e pequenas empresas<sup>19</sup>.

Nesta Lei se definiu as microempresas ou empresas de pequeno porte como:

a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 do Código Civil, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I) no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00; II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (BRASIL, 1999).

Segundo Montaño (1999, p.18), no entanto, para fugir às inconsistências terminológicas é necessário estabelecer-se uma conceituação de microempresa com rigor metodológico suficiente para reproduzir teoricamente a dimensão concreta do fenômeno da microempresa enquanto uma “categoria particular do capitalismo monopolista atual (e, no caso brasileiro, periférico)”. Assim o autor destaca que para Marx o desenvolvimento tecnológico é “a mais poderosa alavanca da acumulação” (MARX, 1990 apud MONTAÑO, 1999, p.18).

Segundo Montaño (1999, p.18) analisa, o desenvolvimento tecnológico é responsável por uma alteração orgânica e técnica das relações de produção que se estabelece na relação entre a massa dos meios de produção empregados e a quantidade de força de trabalho necessária para a realização da produção, com o conseqüente aumento da proporção da parte constante do capital – meios de produção-em desfavor da sua parte variável – força de trabalho, identificada a primeira enquanto fator objetivo e a segunda subjetivo. Assim é onde há mais elevada composição orgânica<sup>20</sup> que o capital tende a se concentrar (SILVA, 1981, p.11-117 apud MONTAÑO, 1999, p.18).

Segundo o autor, as pequenas e as microempresas, nesta perspectiva, se caracterizam por possuírem uma composição orgânica que favorece sua parte

<sup>19</sup> Especialmente no que se refere: à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da união, dos Estados, do distrito federal e dos municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias; o cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias; ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

<sup>20</sup> Consiste na seguinte relação: “valor dos meios de produção” / “valor da força de trabalho”.

variável (relacionada aos fatores subjetivos) acima da composição média para um determinado ramo produtivo, em detrimento da parte constante, o que em geral é uma consequência da sua precariedade tecnológica. Assim, segundo Montaño (1999, p.19),

aquela empresa de dimensões reduzidas e cuja relação 'valor dos meios de produção' / 'valor da força de trabalho' for inferior à média, dada a composição média do capital do seu ramo produtivo num dado país, constitui uma PeME [...]. Em síntese, isso significa que a microempresa possui, em termos relativos, maior valor da força de trabalho empregada que o valor de seus meios de produção, em relação à média.

Esta perspectiva de Montaño (1999) tem aqui seu valor, pois ajuda a compreender a relação de precariedade das condições de trabalho e renda das microempresas. No entanto, é necessário ressaltar, que uma vez que as atividades produtivas que compõe o setor informal da economia são de um modo geral e pelo próprio Montaño, consideradas como produção não tipicamente capitalista, a concepção de composição orgânica do capital não é propriamente aplicável a essas unidades, mas a sua projeção ideal extensiva é útil para, a partir de sua aplicação analógica, possibilitar a captura intelectual das determinações da precariedade das condições de trabalho e renda desses “empreendimentos”, expressas na categoria analítica informalidade estrutural e, conseqüentemente pensar as implicações da tecnologia, e do poder político-econômico sobre a produção e a formação do capital. Neste sentido, ao considerar o tamanho da microempresa é necessário considerar os efeitos que a tecnologia e o poder político-econômico provocam sobre elas, compreendidos tais efeitos enquanto uma influência que o aumento do capital exerce sobre a classe trabalhadora que se articula com o decréscimo relativo da parte variável do capital com o avanço da acumulação e concentração de renda típica do capitalismo.

A partir disso chega-se à conclusão de que nas microempresas o valor da produção por trabalhador, que expressa a produtividade de cada operário é, em relação às grandes empresas, consideravelmente inferior. A perspectiva indicada, segundo Montaño (1999), da microempresa permite identificar certas características que são por ele analisadas como a sua subordinação com insuficiente desenvolvimento tecnológico; a sua baixa produtividade, relativa à média do ramo; e baixa lucratividade.

Segundo Montaña (1999, p.17) de modo contrastante estabelecem-se duas perspectivas de consideração da microempresa: uma intrínseca e outra extrínseca, sendo que a primeira considera apenas as diferenças quantitativas em relação às grandes empresas, definindo as microempresas por elas próprias; já segunda perspectiva percebe a microempresa dentro de um contexto socioeconômico e político em relação às outras unidades produtivas - o que se defende aqui; como já ficou claro.

Pela primeira perspectiva, uma política como a da microempresa individual, de caráter intrínseco, seria capaz de sanar as limitações ao crescimento das microempresas individuais permitindo-lhes uma progressão natural até se tornar uma empresa de grande porte. Já em relação à segunda perspectiva a mesma política seria incapaz de gerar esta evolução uma vez que não teria potencial para uma transformação significativamente positiva das condições de trabalho e renda desses trabalhadores e alterando a composição orgânica e técnica nas relações de produção uma vez que estas são determinadas por fatores extrínsecos e não intrínsecos.

Cacciamali (1983, p.28) define a produção informal como:

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

Neste sentido, analisa-se, em relação aos beneficiários da política dados relativos ao desenvolvimento daqueles aspectos relacionados principalmente às condições de trabalho e renda para concluir se a política foi capaz de influir positivamente sobre eles, o que se acontecesse poderia significar a possibilidade de a política favorecer uma progressão das PeME para a condição de grandes empresas, apresentando-se como uma superação à “informalidade estrutural”.

Prosseguindo-se na caracterização contextual da política se tem que além de regras de tratamento diferenciado para as pequenas empresas, o estatuto traz novo tratamento tributário simplificado, também conhecido como Simples Nacional ou Super Simples.



O Simples Nacional<sup>21</sup> estabelece normas gerais relativas ao tratamento tributário diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias. Tal regime, como exposto, substitui, a partir de 01.07.2007, o Simples Federal (Lei n. 9.317/1996), que ficou revogado a partir daquela data. Essas informações são importantes porque embora ainda não se houvesse regulamentado a modalidade de empresa microempresa individual esta quando constituída o foi enquanto espécie de microempresa.

Não obstante não haver até então a regulamentação da microempresa individual, isso não significa que ela já não existisse juridicamente, embora não regulamentada. Afinal, o conceito legal de empresário é dado pelo Novo Código Civil que no artigo 966, *caput*, considera empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços. Portanto, é possível afirmar que estes trabalhadores já se constituíam enquanto empresários, na acepção jurídica do termo, dada pelo código civil, e o que ocorreu foi a possibilidade de regulação de sua atividade, assegurando-lhes uma regência normativa específica.

Para Montaño (1999, p.15), neste sentido, a microempresa é “definida mais por sua dimensão que por sua complexidade ou formalização”, podendo “existir pequenas empresas tanto formais como informais, estas últimas nem por isso deixarem de ser pequenas e nem empresas”. Isso porque os aspectos quantitativos dimensionais definem qualitativamente essas pequenas unidades produtivas à medida que denotam sua condição socioeconômica.

Neste sentido é que se destaca que as microempresas individuais o são independentemente da regulamentação jurídica que passa a lhe disciplinar tendo esta regulamentação o condão de tão somente lhes conferir disciplina jurídica específica, para dar-lhes especificidade no tratamento tributário, previdenciário e administrativo, ou seja, age nas microempresas apenas em uma dimensão

---

<sup>21</sup>Quanto ao simples nacional este implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, do IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS, INSS, ICMS, ISS. Entretanto, em alguns desses tributos há exceções, pois o recolhimento será realizado de forma distinta, conforme a atividade. Com relação à inscrição no Simples Nacional instituiu-se que seriam consideradas inscritas as microempresas e empresas de pequeno porte regularmente optantes pelo Simples Federal (Lei n. 9.317/1996), salvo as que estiverem impedidas de optar por alguma vedação imposta pelo novo regime do Simples Nacional.

intrínseca o que veremos, pelos resultados expostos, ser insuficiente para o enfrentamento à informalidade, no âmbito que mais importa, o extrínseco, ou seja, a perspectiva de sua existência enquanto uma estratégia do grande capital monopolista de substituição do assalariamento formal, por uma forma menos onerosa ao capital de exploração da força de trabalho dos trabalhadores e, conseqüentemente menos benéfica a estes trabalhadores.

A mudança mais importante para a formação da política da microempresa individual veio com a Lei Complementar n. 128 de 2008, que aprimorou a Lei Geral e contemplou a figura do microempreendedor individual, constituindo-se no marco jurídico da política. Em 2008, a Lei Complementar n. 128 alterou a Lei e n. 123/06 e introduziu no ordenamento jurídico brasileiro a figura do Microempreendedor Individual (MEI), em uma tentativa de “formalizar” os trabalhadores que se encontram na informalidade<sup>22</sup>.

Considera-se Microempreendedor Individual o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n. 10.406 de 10 de janeiro de 2002 (novo Código Civil), que atenda cumulativamente às seguintes condições: tenha auferido receita bruta conforme estabelecido nos §§ 1º ou 2º do art. 18-A da Lei Complementar n. 123, de 2006 - até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), ou fração proporcional no caso de início da atividade-; seja optante pelo Simples Nacional; exerça tão somente atividades permitidas para o Microempreendedor Individual conforme Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional; não possua mais de um estabelecimento; não participe de outra empresa como titular, sócio ou administrador; possua até um empregado

---

<sup>22</sup> Não é de hoje que a questão do empreendedor individual vem ganhando espaço no cenário nacional. A Constituição de 1988 garantiu às chamadas empresas de pequeno porte o tratamento jurídico diferenciado, visando incentivá-las. Fruto do debate realizado e da luta dos pequenos empreendedores, em dezembro de 2006, o Governo editou a Lei no 9.317, que “institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES”, que, após sucessivas alterações, foi revogada em julho de 2007, em função da publicação da Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 (Super Simples). Ainda em 2002, a Lei n. 10.406 (Código Civil) já previa a figura do “empresário individual O MEI é o empresário individual a que se refere o art. 966 do Código Civil, que se enquadra nos requisitos legais preestabelecidos na Lei Complementar 128 de 2008”. O Congresso Nacional aprovou e o presidente Luís Inácio “Lula” da Silva sancionou, em dezembro de 2008, a Lei Complementar no 128/08, alterando novamente a lei que trata das microempresas e empresas de pequeno porte comercial e, dentre outras definições, detalha as obrigações, direitos e deveres do Microempreendedor Individual (MEI), cujas normas e procedimentos só vieram a vigorar a partir de 1º de julho de 2009. Agora, com a normatização da lei que cria a figura do empreendedor individual, esses trabalhadores poderão manter seus negócios dentro de um regime jurídico próprio, passando a ter direito a benefícios e a um tratamento diferenciado por parte dos governos municipal, estadual e federal.

que receba exclusivamente um salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional (Resolução CGSIM n. 16. 2009).

Tratando-se da opção pelo Simples Nacional tem-se que esta opção refere-se a uma condição de enquadramento enquanto microempreendedor individual. Tal opção refere-se à modalidade de regime fiscal/tributário a que o microempreendedor estará sujeito. Segundo a Receita Federal o Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006.

Esse regime abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) e é administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios. Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições: enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte; cumprir os requisitos previstos na legislação; e formalizar a opção pelo Simples Nacional.

A Receita Federal destaca como sendo as características principais do Regime do Simples Nacional: ser facultativo; ser irretroatável para todo o ano-calendário; abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica; recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação (DAS); disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário; apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais; prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta; possibilidade de os Estados adotarem sub-limites para EPP em função da respectiva participação no PIB.

O Regime do Simples nacional consiste em relação aos MEI's na solicitação para ingresso no Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional (SIMEI). Assim pode se reger pelo Simei o microempreendedor individual (MEI), optante pelo Simples Nacional, que

atenda aos requisitos previstos no artigo 18-A da Lei Complementar n. 123, de 2006<sup>23</sup>.

Montaño (1999, p.92) chama a atenção para a necessidade de nas microempresas distinguirem-se as categorias “empresa” e “empresário”, furtando-se dos riscos da identificação das mesmas, que no âmbito das microempresas não devem ocorrer, haja vista que a realidade das microempresas, na abordagem que faz, não deriva das características do empresários e sim da realidade da própria empresa no sistema. De forma concreta a microempresa enquanto categoria socioeconômica e política se constitui enquanto uma manifestação fenomenal típica das economias capitalistas oligopólicas de acumulação flexível, uma vez que são meios de combate às consequências negativas da concentração do capital tais quais o desemprego, o subemprego, a perda de poder aquisitivo, neutralização das leis e direitos trabalhistas, e divisão da classe trabalhadora, mitigando-se o sujeito político-econômico.

Neste sentido, as causas sociais da gênese estrutural da microempresa pode-se afirmar que estão relacionadas à necessidade de controlar o fenômeno do desemprego formal das grandes indústrias através da criação e fomento das formas de auto-emprego (MONTAÑO, 1999, p.75)<sup>24</sup>. Já as causas econômicas da gênese estrutural da microempresa estão relacionadas à tentativa de desfazer as travas à acumulação capitalista, geradas pela legislação trabalhista “rígida” e a reestruturação produtiva, que tem na subcontratação um dos seus pilares (MONTAÑO, 1999, p.75). A microempresa possui, ainda, determinada significação de política econômica, que lhe constitui em elemento da “Nova Informalidade”,

---

<sup>23</sup>O MEI necessariamente deve ser optante pelo simples nacional. As empresas já constituídas que se tornarão MEI, devem fazer a sua opção acessando o Portal do Simples Nacional em "SIMEI - Serviços", menu "Opção", selecionando "Solicitação de Enquadramento no SIMEI". Já a opção para o SimeI de empresa nova, que é de um modo geral o foco desta pesquisa, se faz da seguinte forma. Segundo a Receita Federal para se constituir como microempreendedor individual e optante pelo Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional – SIMEI deve-se acessar o Portal do Empreendedor no endereço eletrônico <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/> e clicar no botão “Formalize-se agora”, preencher as informações solicitadas e, para finalizar, clicar em enviar.

<sup>24</sup> Este aspecto socioeconômico e político evidencia uma determinada contradição: a de que as microempresas são do ponto de vista individual frágeis, perecíveis e de baixa solvência, limitadas e sujeitas a uma relação de subordinação; e, no entanto, estruturalmente apresentam-se neste mesmo cenário socioeconômico e político, na perspectiva estrutural, em uma condição de sólida permanência. Tal relação não poderia ensejar outra expressão que não uma alta mortalidade dessas microempresas ladeada por uma natalidade ainda maior (MONTAÑO, 1999, p.93). Nesta perspectiva ocorre que a microempresa encerra a contradição de ser ela mesma estável e instável, conforme se considere na perspectiva estrutural ou individual.

referente ao fato de que ela reverte os avanços da legislação trabalhista, substituindo o vínculo patrão-assalariado, que impõe certas obrigações ao primeiro e confere direitos ao segundo pelo vínculo grande empresa/micro empresa.

#### **4.3 Implicações da política sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários**

Neste momento passa-se a analisar os dados relativos aos efeitos da política sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários, para julgar se a política com seu enfoque intrínseco é capaz de gerar consideráveis resultados positivos sobre essas condições uma vez que o *status quo* das condições de trabalho e renda dos beneficiários é estruturalmente determinado pela composição orgânica e técnica dessas unidades de produção, que é diferente do das grandes e médias empresas, as quais tem margem de acumulação capitalista enquanto estas não tem – como dito, por questões estruturais. Neste sentido a insipiência de efeitos positivos sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários trazem elementos de sustentação de um julgamento desfavorável à adequação da política no enfrentamento da informalidade na sua perspectiva estrutural.

A seguir apresenta-se o resultado da questão de se os entrevistados possuem outra fonte de renda além da microempresa individual. Constatou-se, na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012), que para a maioria dos entrevistados a atividade microempresária individual é sua única fonte de renda, são 74% que assim o declararam; 3% dos entrevistados recebem, como fonte suplementar de renda ajuda financeira de parentes e amigos; 2% recebem aposentadoria e 9% tem outra espécie de complemento de renda. Entre os entrevistados 13% possuem um emprego, fixo ou não. Estes dados são importantes, pois mostram que um grande volume dentre 26% dos entrevistados não conseguem a subsistência exclusivamente com a atividade microempreendedora que exercem; o que é um indicativo de precariedade das condições de renda desses trabalhadores. Ademais, o fato de 74% não possuírem uma fonte de renda complementar, não significa que a renda da atividade seja suficiente para uma sobrevivência não precária, uma vez que uma análise sistemática dos indicadores aponta para a falta de acesso a uma renda complementar e não para a ausência de sua necessidade.

A seguir apresenta-se a principal ocupação dos entrevistados antes de se registrarem como Microempreendedores Individuais, segundo pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). O conjunto de MEI's ocupados antes de se registrarem enquanto microempresas individuais como empregados, com e sem carteira, somam 63% das atividades exercidas por estes microempreendedores antes de se registrarem como microempreendedores individuais. Há, portanto, indícios para se destacar um contágio pelo fetichismo do empreendedorismo, promovido pelo próprio discurso institucional da política, que apresenta como oportunidade uma situação de trabalho que vai reproduzir o trabalho assalariado em condições mais desprotegidas ou que se dará em espaços não interessantes ao grande capital. Neste sentido, é que uma compreensão sistemática dos indicadores à luz do referencial teórico-metodológico ganha relevância. Isso porque este "empreendedorismo" vai se exercer em uma posição relacional com o grande capital já pré-determinada pela própria dinâmica e interesses oriundos à sua hegemonização. Neste sentido é que se pode afirmar que este trabalho é desfavorável em relação ao assalariamento formal, pois ele se estabelece em um contexto de determinação estrutural de precariedade em relação às condições de trabalho e renda tendo em vista o lugar que ocupa no que Montaño (1999, p.10-11) chama de divisão organizativa do sistema de produção capitalista.

Este volume representa, ainda, um grande processo migratório do trabalhador que sai da relação de assalariamento tradicional para uma nova modalidade de relação de trabalho. Este é um grande indicador da relação direta da formação das microempresas individuais com o processo de reestruturação produtiva e da Nova Informalidade, que demonstra que significativamente a formação da atividade microempreendedora está relacionada às transformações ocorridas no sistema de produção capitalista, com a diminuição de postos de trabalho no assalariamento e migração destes trabalhadores para novas modalidades menos favoráveis de exploração do trabalho<sup>25</sup>.

Na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) constatou-se que dentre os empreendedores registrados enquanto MEI's 23% deles estavam

---

<sup>25</sup> Neste sentido, tratando-se da dimensão política do surgimento estrutural das microempresas tem-se que estão relacionadas à crise do Estado de providência - no qual as organizações de esquerda e os movimentos populares em especial o sindical e o estudantil tiveram condições para alcançar posições e espaços políticos - dando lugar, de modo direto ou indireto, imediato ou à médio prazo, à ofensiva liberal (MONTAÑO, 1999, p.75).

desempregados antes de exercerem a atual atividade produtiva. Este número revela um determinado impacto sobre o desemprego resultante da política da microempresa individual, estabelecendo-se como uma estratégia de auto emprego e sobrevivência do exército industrial de reserva. Apenas 1% deles eram empreendedores formais com microempresas constituídas e 14% eram empreendedores informais. Estes resultados são indicadores que apontam inadequação da política ao seu propósito institucional de combate à informalidade, aproximando-se mais de um meio de institucionalização da informalidade estrutural sob o discurso de prospecção dos micro empreendimentos existentes de modo a torná-los empresas maiores e mais rentáveis, o que acaba não sendo possível, por óbvio, haja vista a perpetuação da lógica de subordinação que caracteriza a inserção no mercado dessas microempresas.

A seguir apresentam-se dados do que ocorreu com a relação do beneficiário entrevistado com as associações e sindicatos na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). Esta pergunta foi feita apenas para os que disseram ser empreendedores informais antes de se tornarem MEI. Segundo a pesquisa esta questão se aplicou apenas a 28% dos entrevistados. Deste universo 75% não experimentaram impacto qualquer e apenas 25% disseram ter havido alguma melhora na relação com associações e sindicatos. Esses resultados são um indicativo negativo em relação às condições de trabalho e renda, pois a fragmentação dos trabalhadores amplia a sua vulnerabilidade prejudicando a sua resistência às pressões e imposições de ordem social, política e econômica, mitigando o poder de barganha do trabalhador, forçando-o a negociar a sua força de trabalho em condições de mais acentuada exploração.

As microempresas, neste sentido, intervêm na fragmentação das classes trabalhadoras na medida em que reduzem suas identidades, suas possibilidades de organização comum, e por tanto, o seu poder para concorrer com as grandes empresas (empresa de produção final) ou para negociar com elas (empresa satélite). Assim as microempresas reduzem potencialidade político-econômica da maioria trabalhadora, uma vez que na qualidade de categoria heterogênea absorve cada vez mais massas de trabalhadores. Neste sentido é que esse indicador demonstra que  $\frac{3}{4}$  dos entrevistados não experimentaram resultados sobre sua

relação com sindicatos. Neste contexto os trabalhadores têm a sua consciência de classe mitigada e se tornam concorrentes entre si.

As microempresas do ponto de vista da sua inserção no mercado são classificadas por Montañó (1999, p.90) como microempresa de produção final e microempresa satélite<sup>26</sup>. Refere-se, a primeira, à que produz certa mercadoria ou serviço para o consumo direto, ou para o distribuidor (ou intermediário comercial); a segunda refere-se àquela que produz certa mercadoria ou serviço para uma média ou grande empresa<sup>27</sup>.

Para os beneficiários da política que já exerciam atividade produtiva foi perguntado, também, o que aconteceu com suas vendas após a adesão à política. Assim em relação às vendas realizadas para outras empresas a pesquisa revelou que para 56% dos beneficiários este quesito não se aplica o que revela que para

---

<sup>26</sup> **As microempresas classificadas como “satélite”** por Montañó (1999, p.23) dizem respeito àquelas cuja produção está direcionada a uma grande empresa matriz através de uma relação de subcontratação na qual a microempresa fornece à subcontratante produtos como insumos, matéria-prima, material ou peças de reposição de maquinaria, por exemplo, necessários à produção das subcontratantes. Essa relação de produção muito direcionada restringe o mercado às empresas subcontratantes, pelo que percebe-se que o grau de dependência está diretamente relacionado ao nível de especialização da produção da grande empresa subcontratante bem como ao grau de monopolização da produção e comercialização da grande empresa no ramo em que atue. É fácil notar que nesta classificação o nome dado à espécie de microempresa está relacionado à forma como ela se relaciona com a subcontratante, girando ao entorno desta. A microempresa satélite também se insere no mercado a partir de uma lógica de desigualdade uma vez que em geral fornece seu produto para uma só grande empresa que controla a demanda e impõe preços. Isso segundo Montañó (1999, p.24) “*leva à determinação por parte da Grande Empresas (GEM), da quantidade, qualidade e preço do produto fabricado pela PeME e, com isso, à ausência de liberdade dessa forma de PeME*” (grifo do autor). Neste sentido à microempresa satélite está completamente limitada quanto a variação de produtos, ampliação e diversificação de mercados.

<sup>27</sup> A microempresa de produção final produz mercadoria ou serviço destinado ao consumo logo que terminada sua derradeira etapa de produção, encontrando-se no mercado com a possibilidade de definir potencialmente o tipo de produto, sua qualidade, o preço e o público que pretende alcançar. Nesta perspectiva, a relação que esta microempresa estabelece com o mercado é a de consumo final ou intermediação. Em relação ao valor final da mercadoria produzida por esta microempresa não tem acrescentado sobre si após a sua venda qualquer outro valor por parte dessa microempresa, uma vez que dela saiu na sua forma final, apta a ser consumida, assim o valor final do produto é oriundo da própria microempresa. Quando se trata de microempresa de produção final tem-se ainda que elas interagem com as grandes corporações em uma perspectiva de concorrência, disputando espaços de mercado. Sendo clara e evidente a predominância de força das grandes empresas em relação à microempresas esta concorrência é claramente desigual, desenvolvendo-se em torno de preço, qualidade, fixação da imagem das mercadorias. Assim a empresa com maior produção, menores custos e tecnologia mais evoluída, que evidentemente são as grandes firmas, enfrentam o ambiente concorrencial com maior solvência, mais eficiência e menor margem de risco. É importante, ater-se ao fato de que embora aparentemente a microempresa de produção final tenha certa liberdade nos termos expostos anteriormente a sua realidade evidencia um caráter de subordinação. Isso porque a lógica na qual esta microempresa está inserida faz com que ela consiga se estabelecer apenas em áreas desprezadas pelo grande capital. Assim, ingresso do grande capital nessas áreas fariam essas empresas perecerem pela impossibilidade de concorrer, restando àquelas a ocupação de outra área desprezada ou a inserção subordinada na produção das grandes empresas (MONTAÑO, 1999, p.90).



este grupo a sua produção não se destina a outras empresas; sendo estas “empresas de produção final”.

Montaño (1999, p.22-23) destaca quanto às microempresas de produção final que mesmo quando há mediação entre elas e o consumidor nenhum valor é acrescentado ao produto, a intermediação apenas aproxima o produtor de um mercado, talvez mais amplo, distante e variado. Nesta perspectiva conclui que “seja atendendo diretamente o consumidor, e concorrendo com grandes empresas ou ficando em áreas pouco rentáveis, seja por intermediários, a PeME se insere no mercado em condições desvantajosas”. Podem-se destacar como exemplos de microempresas dessa espécie: mecânicos, confeccionistas, padarias, lanchonetes, eletricitistas, encanadores, carpintarias, restaurantes.

Foi perguntado, ainda, a estes trabalhadores, o que ocorreu com os preços pagos aos seus fornecedores. Note-se que para 76% dos entrevistados a adesão ao MEI não representou um aumento nos custos com fornecedores, já 24 % sofreram ao perceberem que a formalização implicou em maiores gastos com os fornecedores, e apenas 3 % indicaram diminuição dos custos com fornecedores. Neste sentido, o indicador aponta para a ausência de impactos sobre 73% dos entrevistados no que diz respeito a este quesito, enquanto que dos 27% dos entrevistados que sofreram impactos sobre os custos com fornecedores 11,1% indicaram que o impacto experimentado foi negativo, o que representa um significativo prejuízo às condições de trabalho e renda, ou seja, o aumento nos custos comprime ainda mais a margem de lucro desses empreendedores, o que representa uma precarização ainda maior das condições de renda, que a seguir detalho.

Isto ocorre porque a característica de subordinação da microempresa está relacionada à relação capital constante/capital variável, que é uma expressão da composição orgânica e técnica do capital, relação que se comparada com a média do ramo é menos produtiva, e que se relaciona diretamente com as demais características descritas na medida em que faz com que produza menos e mais caros produtos, o que em relação à média do seu ramo aumenta seu ponto de equilíbrio, demandado um maior volume de receita para cobrir os custos de produção, o que dependerá de preços mais altos, maior volume de vendas, ou menores custos operacionais.

Neste sentido seu preço de venda está mais próximo do seu custo tanto porque o custo de produção unitário é maior quanto porque a concorrência das grandes empresas força a redução desses preços na busca por mercado. A conclusão importante é que as microempresas não tem margem de acumulação capitalista significativa, ou seja, suas condições de renda permanecem forçosamente precárias.

Em relação à busca por empréstimos em nome da empresa realizada pelo beneficiário após a adesão ao MEI apresenta-se o seguinte resultado na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). Os dados demonstram que de toda a amostra entrevistada apenas 10% buscaram empréstimos no nome da empresa. Deste total, quase inexpressivo dos que buscaram algum tipo de empréstimo 48% tentaram, mas não conseguiram empréstimo. Este resultado é mais um indicativo de baixo impacto da política sobre as condições de renda dos beneficiários, pois representa a impossibilidade de investimento em tecnologias, o que seria um meio de elevação do capital constante e conseqüente elevação da composição orgânica do capital na microempresa; e mesmo sobre as condições de trabalho, haja vista que o dinheiro conseguido em empréstimos poderia ser aplicado em melhoramento das condições de trabalho uma vez que promovesse a desconcentração técnica e de produção.

Como apresentado anteriormente a margem de acumulação capitalista dessas microempresas é insignificante, a única forma de conseguir capital de giro e capital de implantação de novas estruturas e tecnologias que pudessem vir a alterar a composição orgânica do capital acima descrita seria a injeção de recursos conseguidos por meios externos à atividade, cuja principal expressão são os empréstimos bancários. Nota-se, portanto, que este é um importante indicador dos efeitos da política sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários.

Ainda no que diz respeito aos impactos sobre as condições de renda do microempreendedor individual extraídos da pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012), tem-se que aqueles que já exerciam atividade produtiva, mas não juridicamente regular tiveram com a política da microempresa individual um aumento no faturamento para 55% dos beneficiários. Para 41% dos beneficiários, no entanto, a política não significou qualquer mudança e para os demais, 3%, houve redução do faturamento o que significa que para 44% dos beneficiários já empreendedores a

política não gerou impactos positivos sobre o faturamento; a questão não se aplicou a 1% dos entrevistados. Essa informação revela um alto grau de ineficácia da política do ponto de vista de seus impactos sobre as condições de renda dos beneficiários, em uma política que se espera como um dos resultados principais o incremento da renda pela formação de lucratividade.

O aumento do faturamento para 55% dos empreendedores individuais beneficiários da política está relacionado, possivelmente: a ampliação de investimentos no negócio, que aumentou para 54% dos empreendedores individuais; para 43% não houve impacto sobre os investimentos no empreendimento e 2% experimentaram uma diminuição nos investimentos. É importante destacar que este aumento em investimentos não está relacionado a empréstimos bancários, portanto pode-se supor terem partido, em grande parte, de fontes suplementares de renda como as já indicadas, tais quais emprego, benefícios do governo e aposentadorias, supostamente fomentadas pela esperança de crescimento a partir da formalização uma vez que quando perguntados na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) se recomedariam a formalização como MEI para alguém que tenha um negócio informal 6% responderam que não e 94% responderam que sim. Quando perguntados se pretendiam faturar mais do que R\$ 60.000,00 por ano com a sua empresa 30% dos MEI entrevistados responderam que não e 70% deles responderam que sim.

A pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) mostra que cerca de pelo menos 31% dos beneficiários da política não correspondem estritamente ao público alvo da política. Isso significa que certas dimensões da política apresentam um interesse social que extrapola o público de microempreendedores individuais, e que a política apresenta imperfeições no controle dos aderentes. Nesta perspectiva o interesse mais evidente que se apresenta ao público não empreendedor se consubstancia nos benefícios previdenciários. Em relação à principal motivação para adesão ao MEI apresenta-se a seguir um demonstrativo da distribuição dos MEI entre algumas dessas motivações retiradas do perfil do microempreendedor nacional.

Os dados da pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) afirmam que ter uma empresa formal foi a motivação principal para 42% dos entrevistados, para 31% a principal motivação foram os benefícios do INSS, para 8% a principal

motivação foi a possibilidade de crescer como empresa, para 6% foi a facilidade de abrir uma empresa, para 11% a possibilidade de emitir nota fiscal, 2% se interessaram principalmente em obter empréstimo como empresa, e apenas 1% teve como principal motivação a possibilidade de vender para outras empresas.

Destaca-se que o processo de registro do MEI é gratuito e para a primeira declaração anual existe uma rede de empresas de contabilidade que são optantes do SIMPLES NACIONAL que irão realizar essas tarefas sem cobrar nada no primeiro ano. Uma vez registrado as obrigações tributárias no SIMEI consistem em valores descritos pelo portal do empreendedor como R\$ 5,00 (cinco reais) de ISS para o Município e R\$ 1,00 (um real) de ICMS para o Estado – não há recolhimento federal. Nos três primeiros meses de 2012 o índice de inadimplência dos boletos do MEI foi de 56%, segundo a pesquisa Perfil do MEI. Quando perguntados na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) a respeito das principais dificuldades declaradas pelos entrevistados para realizarem o pagamento do carnê do MEI 8% alegaram esquecimento; 25% alegaram dificuldades para acessar as guias pela internet; 44% alegaram falta de recursos, o que é um indicador de precariedade nas condições de renda, sendo tão baixos os valores; 13% alegaram desconhecimento da obrigação.

A formação de um controle contábil é dispensada ao MEI. O Portal do empreendedor, no entanto, destaca ser importante que o MEI mantenha determinado controle em relação ao fluxo de mercadorias e fluxo financeiro argumentando que isto é importante para melhor gerência do negócio e da vida, bem como para possibilitar o crescimento e desenvolvimento do empreendimento<sup>28</sup>.

Para 52% dos entrevistados na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) houve um aumento do controle financeiro. Para 44% não existiu qualquer aumento do controle financeiro, sendo que para 2% por cento destes o controle financeiro sofreu uma diminuição; a questão não se aplica a 2% dos entrevistados. O aumento do controle financeiro para metade dos beneficiários indicados deve estar relacionado às ações assessórias da política que envolvem capacitação administrativa e contábil para estes empreendedores. Já a ausência de efeitos ou

---

<sup>28</sup>O MEI deverá a todo mês, até o dia 20, preencher o Relatório Mensal das Receitas que obteve no mês anterior, podendo fazer isso manualmente, devendo anexar ao Relatório as notas fiscais de compras de produtos e de serviços, bem como das notas fiscais que emitir.

mesmo os resultados negativos sobre este controle são indicadores de precariedade das condições de trabalho e renda relacionadas à concentração técnica do trabalho.

Nota-se, no entanto, que 44% não tiveram qualquer vantagem neste sentido, o que indica a vulnerabilidade das condições de trabalho e renda desses empreendedores. Para 2% o controle financeiro diminuiu, o que me parece estar relacionado à adição de novos elementos burocráticos à gestão do negócio e a possibilidade de aumento da complexidade de relações comerciais, inclusive com bancos, o que torna mais dificultosa a gestão para o trabalhador sem qualificação técnica.

Montaño (1999, p.15) destaca que “A dimensão da PeME não é causa, mas consequência”. Assim, tratando-se da complexidade, tem-se, segundo Montaño (1999, p.14) que relaciona-se com grau em que a autoridade e o poder estão concentrados – centralização e com a divisão técnica do trabalho. Em relação às microempresas por seus aspectos dimensionais e intensidade nas relações interpessoais quase não há estratos a não ser a direção empresarial, identificada com os trabalhadores proprietários; e a área produtiva, identificada com os trabalhadores empregados, quando existem. Neste sentido, as novas responsabilidades contábeis passam a recair sobre o microempreendedor individual agravando a concentração técnica do trabalho, prejudicando, conseqüentemente as condições de trabalho e renda dos beneficiários da política.

Depois de se cadastrar pela internet (definir o nome da “empresa”), o CNPJ e o número de inscrição na junta comercial são emitidos imediatamente, num documento que deve ser impresso, assinado e encaminhado à Junta Comercial. O formulário deve ser encaminhado junto com cópia da identidade e do CPF do empreendedor. Se preferir o empreendedor individual pode procurar uma firma de contabilidade, optante do Simples Nacional para que faça a formalização de graça.

A seguir apresenta-se um demonstrativo da necessidade dos beneficiários da política de serem auxiliados no processo de adesão ao MEI segundo os dados percebidos na pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). Neste sentido, respondendo à questão se precisaram de ajuda apresentou-se o seguinte cenário. Os dados apresentados mostram que 45% não precisaram de ajuda para se formalizarem. Dos que necessitaram de ajuda para a formalização

20% foram orientados pelo SEBRAE, 21% foram auxiliados por um contador e 12% foram auxiliados por amigos ou familiares; 3% foram auxiliados por outros meios.

No que diz respeito aos direitos e obrigações previdenciárias do MEI tem-se a obrigação do recolhimento de 5% do salário mínimo o que passa a lhe assegurar e para a sua família cobertura Previdenciária onde se incluem: auxílio-doença; aposentadoria por idade; salário-maternidade após carência; pensão; e auxílio reclusão. Segundo o Portal do Empreendedor com essa cobertura o empreendedor estará protegido em casos de doença, acidentes, além dos afastamentos para dar a luz no caso das mulheres e após 15 anos a aposentadoria por idade, tendo a sua família o direito à pensão por morte e auxílio-reclusão.

No que diz respeito à relação patronal do MEI tem-se que ele pode ter um empregado ganhando até um salário mínimo ou o piso salarial da profissão. O MEI deve fazer a Guia do FGTS e Informação à Previdência Social (GFIP) que é entregue até o dia 7 de cada mês, através de um sistema chamado Conectividade Social da Caixa Econômica Federal. Ao preencher e entregar a GFIP, o Empreendedor Individual deverá depositar o FGTS, calculado à base de 8% sobre o salário do empregado. Além disso, deverá recolher 3% desse salário para a Previdência Social<sup>29</sup>. Em resumo, o custo total do empregado para o Empreendedor Individual é 11% do respectivo salário. O cálculo será sempre o salário multiplicado por 3% (parte do empregador) e por 8% (parte do empregado). É preciso lembrar também que em tese devem ser respeitados todos os demais direitos trabalhistas do empregado. No entanto, haja vista o caráter estrutural da informalidade, que traz consigo a necessidade de redução de custos para sobreviver, é de se esperar que ainda que com reduzidos encargos estes sejam negligenciados pelo empregador.

No que se refere à concessão do Alvará de Localização tem-se, segundo o Portal do Empreendedor que isto depende da observância das normas contidas nos Códigos de Zoneamento Urbano e de Posturas Municipais. Por esse motivo, a maioria dos municípios mantém o serviço de consulta prévia para o empreendedor investigar se o local escolhido para estabelecer a sua empresa está de acordo com essas normas. Além disso, outras normas deverão ser seguidas, como as sanitárias,

---

<sup>29</sup> Com esse recolhimento, o Empreendedor Individual protege-se contra reclamações trabalhistas e o seu empregado terá direito a todos os benefícios previdenciários como, por exemplo, aposentadoria, seguro-desemprego, auxílio por acidente de trabalho ou doença ou licença maternidade. Todas essas contas são feitas automaticamente pelo sistema GFIP, que deve ser baixado da página da Receita Federal na internet, endereço [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br) na parte de Download de Programas.

por exemplo, para quem manuseia alimentos. Assim, antes de qualquer procedimento, o empreendedor deve consultar as normas municipais para saber se existe ou não restrição para exercer a sua atividade no local escolhido, além de outras obrigações básicas a serem cumpridas<sup>30</sup>.

A seguir demonstra-se o impacto da adesão ao MEI no que concerne a relação dos beneficiários entrevistados com a vigilância sanitária segundo a pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). Esta pergunta, também, foi feita apenas para os que disseram ser empreendedores informais antes de se tornarem MEI. A questão se aplica 41% dos entrevistados. Deste universo 56% dos entrevistados não experimentaram impacto algum com a adesão ao MEI, para 2,4% os impactos foram negativos e, para apenas 41,5% destes os impactos foram positivos. Estes resultados indicam uma baixa eficiência da política no que concerne ao melhoramento das condições de trabalho dos beneficiários uma vez que um mau relacionamento com a vigilância sanitária é um indicador de condições de trabalho insalubres.

Indica-se a seguir os resultados experimentados por estes beneficiários no que diz respeito ao seu relacionamento com o corpo de bombeiros segundo a pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012). Esta pergunta, também, foi feita apenas para os que disseram serem empreendedores informais antes de se tornarem MEI. A questão levantada se aplica a apenas 24% dos entrevistados. Deste universo 58% não experimentaram qualquer impacto a partir da política e 42 % perceberam alguma melhora neste relacionamento. A ausência de impactos sobre 58% deste universo indica uma baixa eficiência da política no melhoramento das condições de trabalho dos beneficiários, apontando para a precariedade dessas condições; uma vez que um relacionamento ruim ou inexistente com o corpo de

---

<sup>30</sup> No momento da inscrição o interessado irá declarar que está cumprindo a legislação municipal, motivo pelo qual é fundamental que ele consulte essas normas e declare, de forma verdadeira, que entende a legislação e a obedecerá, sob pena de ter o seu alvará provisório cancelado. Esse alvará provisório tem validade de 180 dias. O ambulante ou quem trabalha em lugar fixo deverá conhecer as regras municipais antes de fazer o registro, com relação ao tipo de atividade e ao local onde irá trabalhar. Apesar do Portal Empreendedor emitir documento que autoriza o funcionamento imediato do empreendimento, as declarações do empresário, de que observa as normas e posturas municipais, são fundamentais para que não haja prejuízo à coletividade e ao próprio empreendedor que, caso não seja fiel ao cumprimento das normas como declarou, estará sujeito a multas, apreensões e até mesmo ao fechamento do empreendimento e cancelamento de seus registros. Caso o município averigue e constate alguma ilegalidade nessa declaração, nesses 180 dias de validade do documento que equivale ao alvará provisório, o registro da empresa poderá ser cancelado.

bombeiros é um indicador que aponta para um exercício das atividades produtivas em condições de periculosidade, uma vez que cabe ao corpo de bombeiros checar a adequação dos locais e atividades às regras de segurança no ambiente de trabalho.

No que se refere à forma de atuação dos microempreendedores individuais o SIMEI os classifica da seguinte maneira: em estabelecimento fixo; porta a porta, postos móveis ou ambulantes; local fixo fora da loja; internet; televendas; correios; máquinas automáticas. Os dados referentes ao local de desenvolvimento da atividade indicam que 43% dos empreendimentos individuais se desenvolvem na residência dos empreendedores, 12% nas ruas 11% no domicílio ou empresa do cliente e 34% em estabelecimento comercial. Tais dados lembram que essas atividades estão sendo exercidas em um âmbito privado o qual distancia acentuadamente a possibilidade de fiscalização por parte do Estado no que diz respeito às condições de exercício do trabalho o que permite deduzir que essas produções não atendem a critérios sérios de segurança e salubridade, o que é um fator que corrobora com a precarização das condições de trabalho dos beneficiários da política, sendo que a política não traz importantes resultados positivos sobre estes quesitos.

Quando se considera que 12% (SEBRAE, 2012) estão distribuídos em atividades que preponderantemente submetem o microempreendedor a situações de precariedade do trabalho por serem exercidas em sua maioria em vias públicas, seja de modo fixo ou ambulante, sem qualquer controle sanitário ou de segurança contra acidentes e a insalubridade fica ainda mais notória a precariedade das condições de trabalho exercido por esses MEI's.

Além disso, mesmo as atividades exercidas em estabelecimento fixo não estão alheias à precarização das condições de trabalho, uma vez que geralmente este local em que se exercem as atividades consiste em residências ou pontos comerciais desestruturados. De um modo especial em relação às residências pois o 'lôcus privado' afasta a presença fiscalizadora do Estado, como já indicado, o que, conforme o exposto, é um indicador de precariedade das condições de trabalho, pois se por um lado a fiscalização do Estado, possa não se mostrar efetiva do ponto de vista do enfrentamento à informalidade estrutural como inferimos de Duailibe (2010), a sua ausência é um passe para o exercício desta precariedade em condições ainda mais intensas.



Como já exposto, a maioria dos empreendedores individuais beneficiários da política não são egressos de empreendimentos legalmente informais, mas de relações de emprego assalariadas – formais ou não – em empresas, às quais estão mais sujeitas às exigências da legislação trabalhista, permitindo supor que o trabalho exercido em tais ambientes tende a apresentar maiores condições de segurança e salubridade que os exercidos em residência dos trabalhadores, haja vista a presença fiscalizadora do Estado naquelas.

Neste sentido se pode concluir que a própria migração do assalariamento para a atividade micro empreendedora individual já é prejudicial do ponto de vista das condições de trabalho e renda, haja vista o seu contexto de desproteção econômica, jurídica e social, e tendo-se em vista as transferências dos custos e riscos do trabalho na produção para o trabalhador o que argumenta no sentido de que a política da microempresa individual não traz resultados importantes do ponto de vista da reversão desta precariedade das condições de trabalho e renda.

Essa migração do trabalho assalariado para a atividade micro empresarial individual, apresenta outros aspectos cruciais. O mesmo paradigma do manto domiciliar afastando a controle legal das condições de trabalho representa a possibilidade de por via indireta se prejudicar uma série de outros direito e garantias legais tais qual o controle da jornada de trabalho, o sub assalariamento, e a exploração de mão de obra infantil, ou mão de obra familiar não remunerada. Todas essas situações dizem respeito à dimensão da precariedade das condições de trabalho e são aqui destacadas para demonstrar a inadequação da política para superar a informalidade estrutural expressa na precariedade das condições de trabalho e renda dos microempreendedores individuais.

Nesta perspectiva Tavares (2004, p.178) destaca que:

O trabalho domiciliar assume um caráter familiar que cria condições de exploração impossíveis no ambiente fabril: a) por ser realizado em casas populares onde, geralmente, não se dispõe de muitos espaços, a proximidade com a atividade faz com que todos os membros da família aprendam a desenvolvê-la e, pouco a pouco, todos são envolvidos, às vezes, simplesmente para ajudar na cota que foi repassada para a dona de casa. Esse ambiente propicia a prática do trabalho infantil; b) dadas as múltiplas atividades do trabalho da mulher – no caso desta-, o trabalho pode se prolongar pela noite e finais de semana; c) sendo uma produção doméstica, escapa à fiscalização dos organismos responsáveis pela higiene e segurança no trabalho.

Em relação às atividades classificadas para o MEI tem-se que estas estão definidas em Resolução do Comitê Gestor do Simples Nacional - Anexo XIII da Resolução CGSN n. 94, de 29 de novembro de 2011. Alí estão discriminadas as atividades descrevendo a sua qualificação enquanto ocupação; o código CNAE; a descrição da subclasse CNAE; bem como se sobre a atividade o ISS, ICMS ou ambos serão considerados para fins do § 5º do art. 1º da resolução<sup>31</sup>.

São ao todo 395 atividades previstas para a adesão ao MEI. Assim as pessoas que vêm exercendo essas atividades ou que as pretende exercer são, em geral, o público alvo da política, contanto que se insiram nas condições exigidas para a caracterização legal do MEI.

Nota-se que as atividades em geral, estão relacionadas a um baixo nível quanto à exigência de capacitação técnica, sendo muitas delas predominantemente artesanais. A seguir apresentamos o grau de escolaridade dos microempreendedores individuais. Os dados relativos à escolaridade são

---

<sup>31</sup>As atividades indicadas na resolução são as seguintes: Adestrador de animais; Serviços de adestramento de cães de guarda; e de serviços de alojamento, higiene e embelezamento de animais; Alfaiate; Alinhador de pneus; Amolador de artigos de cutelaria; Animador de festas; Artesão em borracha; Artesão em cerâmica; Artesão em cortiça, bambu e afins; Artesão em couro; Artesão em gesso; Artesão em madeira; Artesão em mármore; Artesão em materiais diversos; Artesão em metais; Artesão em metais preciosos; Artesão em papel; Artesão em plástico; Artesão em tecido; Artesão em vidro; Astrólogo; Azulejista; *Baby-sitter*; Balanceador de pneus; Banhista de animais domésticos; Bar (dono de) Comércio de bar (dono de); Barbeiro; Barqueiro; Barraqueiro; *Bike boy* (ciclista mensageiro); Bombeiro hidráulico; Boneleiro (fabricante de bonés); Bordadeira sob encomenda; Carroceiro; Cartazeiro; Catador de resíduos recicláveis; (papel, lata etc.); Chapeleiro; Chaveiro; Churrasqueiro ambulante; Cobrador; Colchoeiro; Colocador de *piercing*; Colocador de revestimentos; Confeccionador de carimbos; Confeccionador de fraldas descartáveis; Confeccionador de instrumentos musicais; Confeiteiro; Consertador de eletrodomésticos; Costureira; Contador técnico contábil; Cozinheira; Criador de animais domésticos; Criador de peixes em água salgada e salobra; Criador de peixes ornamentais em água doce; Crocheteira; Curtidor de couro; Dedetizador; Depiladora; Digitador; Doceira; Eletricista; Encanador; Engraxate; Esteticista; Esteticista de animais domésticos; Estofador; Fabricante de produtos de limpeza e polimento; Fabricante de velas artesanais; Ferreiro forjador; Ferramenteiro; Filmador; Fotocopiador; Fotógrafo; Fosseiro (limpador de fossa); Funileiro / lanterneiro; Galvanizador; Gesseiro; Guincheiro; Instrutor de artes cênicas; Instrutor de música; Instrutor de arte e cultura em geral; Instrutor de idiomas; Instrutor de informática; Jardineiro; Jornaleiro; Lapidador; Lavadeira de roupas; Lavador de carro; Lavador de estofado e sofá; Mágico; Manicure; Maquiador; Marceneiro; Marmiteiro; Mecânico de veículos; Merceeiro; Mergulhador (escafandrista); *Motoboy*; Mototaxista; Moveleiro; Oleiro; Ourives; Padeiro; Paneleiro (reparador de painéis); Passadeira; Pedicure; Pedreiro; Pescador; Peixeiro; Pintor; Pipoqueiro; Pirotécnico; *Pizzaio* em domicílio; Poceiro (cisterneiro, cacimbeiro); Professor particular; Promotor de eventos; Quitandeiro; Redeiro; Relojoeiro; Reparador de instrumentos musicais; Rendeira; Restaurador de livros; Restaurador de obras de arte; Salgadeira; Sapateiro; Seleiro (fabricação de selas e artefatos de couro); Serigrafista; Serralheiro; Sintequeiro; Soldador / brasador; Sorveteiro ambulante; Tapeceiro; Tatuador; Taxista; Tecelão; Telhador; Torneiro mecânico; Tosador de animais domésticos; Tosquiador (Serviço de tosquia de ovinos); Transportador de escolares; Tricoteira; Vassoureiro; Vendedor de laticínios; Vendedor ambulante de produtos alimentícios; Vendedor de bijuterias e artesanatos; Vendedor de cosméticos e artigos de perfumaria; Vendeiro (secos e molhados); Verdureiro; Vidraceiro; Vinagreiro (fabricação de vinagres).

importantes na caracterização do perfil do atual beneficiário da política da microempresa individual. Segundo a pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) 83,2% dos entrevistados possuem educação formal que chega apenas ao nível médio/técnico o que indica um baixo nível de conhecimento especializado entre os empreendedores; 7,4% possuem o nível superior incompleto, 7,1% nível superior completo e 1,4% possuem alguma pós-graduação. Isso significa que a maioria dos empreendedores individuais beneficiários da política não possui formação profissional específica e, 0,8% deles não possuem qualquer grau de educação formal.

A baixa escolaridade pode estar relacionada a 60% (SEBRAE, 2012) dos MEI terem necessitado de algum tipo de auxílio para efetuarem a adesão à Política. O que se conclui, naturalmente, é que as microempresas individuais têm gestores, em regra, sem qualificação para o adequado gerenciamento de suas atividades; desconhecendo regras básicas da administração de empresas e de contabilidade, o que é um indicativo de precariedade das condições de trabalho e renda.

A política da microempresa individual engloba a ação de diversos agentes. Agentes são denominados parceiros. O Portal do Microempreendedor individual indica como parceiros da política: a) Associação Brasileira de Município; b) Frente Nacional de Prefeitos; c) Conselho Federal de Contabilidade; d) Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas – Fenacon; e) Confederação Nacional de Municípios; f) Receita Federal; g) Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); h) Caixa Econômica Federal; i) Banco do Brasil; j) Banco do Nordeste; l) Confederação Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (COMICRO); m) Associação Brasileira das Secretarias de Finanças das Capitais (ABRASF); Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ); n) Frente Parlamentar das Micro e Pequenas Empresas; o) Banco da Amazônia; p) Secretaria de Comunicação Social; r) Ministério da previdência Social; s) Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; e, t) Governo Federal.

Dos parceiros referidos dois se destacam com maior importância nesta pesquisa, pois, suas ações enquanto agentes estão mais próximas do empreendedor alcançado pela política e se dirigem ao público alvo como parte diretamente integrante do processo de implementação da política. Esses dois

agentes da política da microempresa individual referidos são o Conselho Federal de Contabilidade e o SEBRAE.

O papel do Conselho Federal de Contabilidade, está mais diretamente relacionado à participação dos próprios contadores individualmente no processo de implementação da política. Os contadores optantes pelo Simples, conseguiram a vantagem de poderem se registrar enquanto MEI's. Em contra partida assumiram o dever de participarem do processo de implementação prestando assistência gratuita aos aderentes da política no sentido de lhes informar e esclarecer quanto aos aspectos legais da política, procedendo, inclusive o registro dos interessados, sem por isso cobrarem.

Em relação à participação do SEBRAE na política tem-se que este está ligado ao fomento do projeto e agiu dentro do grupo de pressão social em favor de sua aprovação. Na implementação da política o SEBRAE é responsável por diversas ações de conscientização, incentivo à adesão, esclarecimento quanto aos aspectos gerais, específicos e técnicos da adesão, oferecendo a mediação entre sujeito que deseja aderir e o Portal no qual se realizam as adesões. Além disso, o SEBRAE desenvolve várias ações destinadas à capacitação dos microempreendedores, no que refere à gestão e à produção.

A seguir apresenta-se alguns dados extraídos da pesquisa Perfil do MEI 2012 (SEBRAE, 2012) em relação ao atendimento recebido por aqueles que foram auxiliados pelo SEBRAE. Foram auxiliados 32% dos quais 52% receberam informações sobre produtos do SEBRAE, 3% participaram de feiras, missões e/ou eventos, 27% participaram de seminários ou palestras, 23% participaram de um curso (presencial ou a distância) 40% receberam consultorias e/ou orientações<sup>32</sup>. Do total de entrevistados 68% não foram atendidos pelo SEBRAE após o seu registro.

Constatou-se nesta pesquisa que do universo de MEI's entrevistados 10% não está em atividade como microempreendedor individual e 90% estão em atividade como microempreendedores individuais. Nota-se, portanto, que a grande maioria dos MEI's registrados, realmente exerce uma atividade produtiva na forma de microempresa individual.

Um aspecto importante que a referida pesquisa revela diz respeito ao fato de que apenas 15% dos empreendedores individuais exerciam a atividade

---

<sup>32</sup> A soma é maior que 100% em razão de a pergunta permitir múltiplas respostas.

empreendedora anteriormente à sua formalização enquanto MEI. Tal dado revela que a referida política, não é muito eficaz do ponto de vista do combate à informalidade nos termos em que o discurso institucional se apresenta. Isso porque, a princípio, o principal público beneficiário da política deveria ser exatamente as pessoas que exercem atividades empreendedoras, mas o fazem desregulamentada e desprotegida, objetivando as registrar, sujeitando-as a um regramento jurídico específico que as ampare.

Neste momento, após ter-se feito, depois da introdução, o resgate em uma perspectiva teórica e histórica das principais determinantes da informalidade das relações de trabalho; após em seguida ter-se realizado a caracterização e o dimensionamento da informalidade no Brasil, a partir da dinâmica de formação e transformação do mercado de trabalho nacional e das pesquisas Informal Urbana 1997/2003, analisadas por Duailibe; e no presente capítulo ter-se caracterizado a Política da Microempresa Individual, indicando o marco jurídico e suas implicações no enfrentamento à informalidade das relações de trabalho no Brasil, mais especificamente no que diz respeito às melhorias nas condições de trabalho e rentabilidade dos microempreendedores individuais beneficiários da política; passa-se à exposição das considerações finais onde são apresentados os principais pontos de reflexão e análise, bem como uma síntese conclusiva.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao investigar a política da microempresa individual no enfrentamento à informalidade no Brasil teve-se como principal objetivo demonstrar que a Política da Microempresa Individual do ponto de vista do enfrentamento à informalidade estrutural de pequenas unidades de produção é uma falácia, pois se estabelece sobre falsos pressupostos e, portanto, se relaciona com essa informalidade de forma apenas aparente, não sendo capaz de solucionar o problema por não se dirigir diretamente à essência do fenômeno, que tem por base a reestruturação produtiva, a acumulação flexível, hegemonização do capital, a mitigação do assalariamento formal e a desproteção do trabalhador.

Nesta perspectiva a política da microempresa individual por ter o condão de agir de forma intrínseca sobre a questão da informalidade desses empreendimentos não poderia alterar os aspectos estruturais da informalidade que são expressos na precariedade das condições de trabalho e renda desses trabalhadores. Neste sentido a demonstração da sua inadequação para uma transformação positiva e importante das condições de trabalho e renda dos beneficiários foi elemento suficiente para julgar a adequação ou não da política para o enfrentamento da informalidade estrutural desses empreendimentos. Para fundamentar, no entanto, a análise dos dados, a fim de formar um juízo qualitativo, foi necessário percorrer algumas etapas que foram expressas nos objetivos específicos da pesquisa e realizadas em cada capítulo desta dissertação.

Neste sentido, no capítulo “O Trabalho Informal: origem, evolução e contemporaneidade”, fez-se o resgate em uma perspectiva teórica e histórica das principais determinantes da informalidade das relações de trabalho, passando pelos Matizes Teórico/Conceituais de Definição do Setor Informal e de sua caracterização; em seguida tratou-se das Principais transformações das formas de organização da Produção Capitalista no Século XX e seus efeitos no âmbito do Trabalho para lançar luz sobre o caráter dinâmico do capital e suas implicações sobre a formação da economia informal. A partir disso teve-se maiores condições de entendimento do fenômeno da informalidade dentro do seu contexto histórico material, a partir do que se alcançou mais clareza a respeito dos conceitos de “reestruturação produtiva”, “acumulação flexível”, e conseqüentemente de “Nova Informalidade”, que foram

categorias analíticas nesta pesquisa. Por fim apresentou-se a relação da informalidade estrutural com o processo de reestruturação produtiva do capital.

No capítulo “Mercado de trabalho e o Setor Informal no Brasil: evolução, caracterização e dimensionamento”, teve-se como principal objetivo realizar a caracterização e o dimensionamento da informalidade no Brasil, a partir da dinâmica de formação e transformação do mercado de trabalho no país. Neste sentido se iniciou pela investigação do setor informal urbano no Brasil apresentado dados do IBGE com o objetivo de avaliar o “peso real” que as atividades informais exercem sobre a geração de oportunidades de trabalho e renda; para adiante caracterizar o mercado de trabalho e a economia informal no País, tendo como base a análise realizada por Duailibe das pesquisas Economia informal Urbana 1997/2003.

No capítulo “Política da microempresa individual: caracterização, implicações no enfrentamento à informalidade e efeitos sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários”. Teve-se como principal objetivo caracterizar a Política da Microempresa Individual, indicando o marco jurídico e suas implicações no enfrentamento à informalidade das relações de trabalho no Brasil, mais especificamente no que diz respeito às melhorias nas condições de trabalho e rentabilidade dos microempreendedores individuais beneficiários da política, para julgar a inadequação da política enquanto estratégia de enfrentamento à informalidade estrutural, uma vez que se dirige à questão a partir de elementos intrínsecos da problemática, quando deveria abordá-la a partir de estratégias extrínsecas.

Traçado este percurso a principal conclusão alcançada foi a de que a política da microempresa individual por ter uma abordagem intrínseca em relação ao fenômeno da microempresa individual não é capaz de apresentar resultados significativamente positivos do ponto de vista da transformação das condições de trabalho e renda dos beneficiários agindo apenas do ponto de vista jurídico, uma vez que essas condições de trabalho e renda são aspectos de caráter extrínsecos resultados do processo de reestruturação produtiva e deslocamento de força de trabalho do assalariamento formal para uma condição menos favorável de exploração dessa força de trabalho.

A regulamentação jurídica não se confunde com a mitigação da informalidade estrutural, podendo neste caso ser inclusive um elemento de

agravamento dos efeitos da informalidade estrutural, ou seja, das condições precárias de trabalho e renda, uma vez que leva o microempreendedor individual a suportar novos ônus que em *seu status quo ante* não suportava. Esta modalidade de informalidade não se caracteriza pela ausência de personalidade jurídica, mas pela produção do trabalho, antes tipicamente assalariado, em condições recriadas que tornam as condições de trabalho e renda desses trabalhadores ainda mais desfavoráveis que as que experimentavam no assalariamento formal, uma vez que a “Nova Informalidade” resulta de um conjunto de ações de desproteção do trabalhador.

A pesquisa demonstrou que não existiram resultados expressivos do ponto de vista da melhora das condições de trabalho e renda dos beneficiários. Pelo verificado ao longo de toda a pesquisa foi possível afirmar com Montaño que de forma concreta a microempresa enquanto categoria socioeconômica e política se constituem enquanto uma manifestação fenomenal típica das economias capitalistas oligopólicas de acumulação flexível, uma vez que são meios de combate às consequências negativas da concentração do capital tais quais o desemprego, o subemprego, a perda de poder aquisitivo, neutralização das leis e direitos trabalhistas, e divisão da classe trabalhadora, mitigando-se o sujeito político-econômico.

Neste sentido as causas sociais da gênese estrutural da microempresa pode-se afirmar que estão relacionadas à necessidade de controlar o fenômeno do desemprego formal das grandes indústrias através da criação e fomento das formas de auto-emprego (MONTAÑO, 1999, p.75). Já as causas econômicas da gênese estrutural da microempresa estão relacionadas à tentativa de desfazer as travas à acumulação capitalista, geradas pela legislação trabalhista “rígida” e a reestruturação produtiva, que tem na subcontratação um dos seus pilares (MONTAÑO, 1999, p.75). Em relação à microempresa esta possui determinada significação político-econômica referente ao fato de que ela reverte os avanços da legislação trabalhista, substituindo o vínculo patrão-assalariado, que impõe certas obrigações ao primeiro e confere direitos ao segundo pelo vínculo grande empresa/micro empresa.

A política da microempresa individual se dirige a essas unidades produtivas com o pressuposto de que a questão da fragilidade e limitação ao seu



desenvolvimento, precárias condições de trabalho e renda – informalidade estrutural- e, mesmo a sua marginalidade são resultados da desproteção jurídica oriunda da desregulamentação dessas atividades; na verdade esses elementos que constituem a precariedade são consequências não da desregulamentação dessas atividades, mas da relação unitária que mantêm com o grande capital, e esta é uma consequência prevista e projetada. Portanto, uma política dirigida à microempresa deveria se orientar por esta concepção macroeconômica relacionada com a questão essencial do fenômeno que é a atual morfologia da relação capital/trabalho.

Nesta senda pôde-se demonstrar que há aplicabilidade da abordagem de Montaño (1999) a respeito das microempresas individuais; e que esta abordagem serve para caracterizar a ineficiência e desarticulação da política da microempresa individual no que se refere ao combate à expansão do setor informal - que tem se acentuado pelo fenômeno da “nova informalidade” - e à superação da “informalidade estrutural”, tendo-se demonstrado a aplicabilidade da conceituação da categorização de Duailibe ao fenômeno da microempresa individual. Neste sentido, se pode afirmar que os efeitos que a política visa provocar sobre as condições de trabalho e renda dos beneficiários não são capazes de caracterizarem um avanço no enfrentamento à expansão do setor informal da economia, que se tem acentuado pela “nova informalidade” - sendo a política uma expressão desta - bem como são incapazes de promover a superação da “informalidade estrutural”. A política faz, no entanto, que a participação desses microprodutores na economia continue tendo um aspecto intersticial e subordinado ao grande capital, sendo o seu trabalho, no mais das vezes, funcionalmente equiparada ao assalariamento formal, no entanto em condições, de um modo geral, mais desfavoráveis que aquele, uma vez que exercido em condições de desproteção social, distante do poder de polícia do Estado, que visa controlar a adequação das atividades às legislações sanitárias, trabalhistas, de segurança do trabalho, em um contexto de mitigação da consciência de classe e no qual a produção tem a finalidade de promover a subsistência: o que ocorre em grande escala de forma precária.

## REFERÊNCIAS

ALENCAR, M. M. T.; ALMEIDA, N. L. T. Transformações estruturais e desemprego no capitalismo contemporâneo. In: SERRA, R. (Org). **Trabalho e reprodução: enfoques e abordagens**. São Paulo, Cortez. Rio de Janeiro: PETRES-FSS/ UERJ, 2001.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista – a degradação do trabalho no século XX**. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 2008. **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 8 out. 1988. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constitui%C3%A7ao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constitui%C3%A7ao.htm)>. Acesso em: 22 mai. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto n. 6.884, de 25 de junho de 2009. Institui o Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - CGSIM. **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 26 jun. 2009. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6884.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6884.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Decreto lei complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis n. 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei n. 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n. 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar n. 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis n. 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 15 dez. 2006. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. lei complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 22 dez. 2008. Disponível em; <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp128.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 7.256/84. Estabelece Normas Integrantes do Estatuto da Microempresa, Relativas ao Tratamento Diferenciado, Simplificado e Favorecido, nos Campos Administrativo, Tributário, Previdenciário, Trabalhista, Crédito e de Desenvolvimento Empresarial. **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 28 nov. 1984. Disponível em: <<http://www81.dataprev.gov.br/sislex/paginas/42/1999/9841.htm>>. Acesso em: 18 ago. 2008.

\_\_\_\_\_. Lei n. 8.864/94. Estabelece normas para as microempresas (ME), e Empresas de Pequeno Porte (EPP), relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista; crédito e de desenvolvimento empresarial (art. 179 da Constituição Federal). **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 28 mar. 1994. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8864.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8864.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2002.

\_\_\_\_\_. Lei n. 9.317/96. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES e dá outras providências. **Diário oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília 06 de dezembro de 1996. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9317.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9317.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. Lei n. 9.841/99. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 6 out. 1999. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9841.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9841.htm)>. Acesso em: 18 ago. 2008.

\_\_\_\_\_. Lei n. 10.406 de 10 de janeiro de 2002. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília, 11 jan. 2002. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm)>. Acesso em: 6 ago. 2012.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2008/leicp128.htm>>. Acesso em: 12 mai. 2013.

\_\_\_\_\_. **Portaria n. 11, de 9 de outubro de 2009**. Estabelece regras de atendimento e inscrição do Microempreendedor Individual - MEI. Disponível em: <<http://www.portaldoeempreendedor.gov.br/modulos/entenda/portaria11.php>>. Acesso em: 18 ago. 2008.

CACCIAMALI, M. C. **Setor informal urbano e formas de participação na produção**. São Paulo: Instituto de Pesquisas Econômicas, 1983.

CORIAT, B. **Pensar pelo avesso: O modelo japonês de trabalho e organização**. Rio de Janeiro: Revan: UFRJ, 1994.

DEDECCA, C. S. **Reorganização produtiva e relações de trabalho no Brasil: anos 90**. Campinas. São Paulo: Prelo, 1998.

DEDECCA, C. S; BALTAR, P. E. A. **Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90, Estudos Econômicos**. São Paulo: Prelo, 1998.

DE MASI, D. **O ócio criativo**. Rio de Janeiro: Sextante, 2000.

DUAILIBE, M. D. **A informalidade das relações de emprego e a atuação da inspeção do trabalho**: uma análise para o Maranhão contemporâneo. 2010. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís - MA, 2010.

FERREIRA, C. et al. **Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma Fordista**: elementos para uma discussão sobre o caso brasileiro. Campinas/SP: Cadernos do CESIT, UNICAMP/IE, 1991.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Economia Informal Urbana**. Rio de Janeiro: IBGE, 1997, 2003.

KURY, F. O. C. **O trabalho ante a desafiadora sociedade pós industrial**: os fogos de Santelmo. Dissertação (apresentado ao curso de mestrado da Universidade de Caxias do Sul.2007.

LIPIETZ, A. **Miragens e Milagres**: problemas da industrialização no terceiro mundo. São Paulo, Editora Nobel, 1988.

MICHEL, R.; RIBEIRO, R. Considerações sobre a determinação do nível de emprego em um contexto de reestruturação produtiva e globalização. **Leituras de Economia Política**, Campinas, n. 7, p.1-27, jun./dez. 1999.

MONTAÑO, C. E. **Microempresa na era da globalização**: uma abordagem crítica. São Paulo: Cortez, 1999.

NÚCLEO DE ESTUDOS E PESQUISAS. **Pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2012**. Maranhão: UGE 2012

PICCININI, V. C. O trabalho flexível na indústria calçadista. In: CASTRO, N. A.; DEDECCA, C. S. (Org.). **A ocupação na América Latina**. São Paulo: Rio de Janeiro: ALAST, 1998.

PINTO, G. A. **A organização do trabalho no século XX**: taylorismo, fordismo e toyotismo. 2. ed. São Paulo: Expressão Popular, 2010.

POCHMANN, M. **O emprego no desenvolvimento da nação**. São Paulo: Boitempo, 2008.

SABÓIA, J. M. Transformações recentes no mercado de trabalho no Brasil durante a crise, 1980-83. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 6, n. 3, jul./set. 1986.

SALERMO, M. S. Reestruturação industrial e novos padrões de produção: tecnologia, organização e trabalho. **Caderno 3 da CUT/CNTA**, São Paulo, p.1-15, mai. 1993.

SAUL, A. M. Metodologia de avaliação do PLANFOR: situação atual e perspectiva. **Cadernos UNITRABALHO**, n. 2, p. 57-66, 1999. São Carlos, 1999.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Unidade de Gestão Estratégica. Núcleo de Estudos e Pesquisas. **Série pesquisas e estudos: Pesquisa Perfil do Microempreendedor Individual 2012**. Maranhão: UGE 2012. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas>>. Acesso em: 10 jul. 2012.

SILVA, M. O. S. **Avaliação de Políticas e Programas Sociais: teoria e prática**. São Paulo: Veras, 2001.

SILVA, R. A. **Reestruturação Produtiva e efeitos na Indústria Confeccionista de Jaraguá do Sul**. Dissertação (Mestrado em Economia da Universidade Federal de Santa Catarina), Santa Catarina, 2003.

SOUZA, Davisson Charles Cangussu de. **Educação e Superpopulação Relativa: notas sobre a re (produção) escolar do capitalismo brasileiro**. Comunicações. Ano 17. n 02. p. 21-31. Jul.-dez. ISSN Impresso 0104-8481. ISSN Eletrônico 2238-121X. Piracicaba. 2010.

SOUZA, P. R. **Salário e emprego em economias atrasadas**. Coleção Teses. Campinas: Instituto de Economia/ UNICAMP, 1999.

TAVARES, M. A. Arranjos Produtivos Locais: a velha informalidade travestida de inovação. **XIII Encontro Nacional de Economia Política**, Paraíba, João Pessoa, 2008.

\_\_\_\_\_. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista**. São Paulo: Cortez, 2004.