

Mercado de Trabalho

conjuntura e análise

ANO 27 | março de 2021

71

Governo Federal

Ministério da Economia

Ministro Paulo Guedes

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério da Economia, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiros – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente

Carlos von Doellinger

Diretor de Desenvolvimento Institucional

Manoel Rodrigues Junior

**Diretora de Estudos e Políticas do Estado,
das Instituições e da Democracia**

Flávia de Holanda Schmidt

**Diretor de Estudos e Políticas
Macroeconômicas**

José Ronaldo de Castro Souza Júnior

**Diretor de Estudos e Políticas Regionais,
Urbanas e Ambientais**

Nílo Luiz Saccaro Júnior

**Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação
e Infraestrutura**

André Tortato Rauen

Diretora de Estudos e Políticas Sociais

Lenita Maria Turchi

**Diretor de Estudos e Relações Econômicas
e Políticas Internacionais**

Ivan Tiago Machado Oliveira

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação

André Reis Diniz

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Mercado de Trabalho: conjuntura e análise

CORPO EDITORIAL

Editor Responsável

Carlos Henrique Leite Corseuil

Membros

Felipe Mendonça Russo

Lauro Ramos

Sandro Pereira Silva

Sandro Sacchet de Carvalho

Equipe de Apoio

Bruna de Souza Azevedo

Carolina Lopes de Carvalho Vital

Gabriela Carolina Rezende Padilha

Máira Albuquerque Penna Franca

Leandro Pereira da Rocha

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – ipea 2021

Mercado de trabalho : conjuntura e análise / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Ministério do Trabalho. – v.1, n.0, (mar.1996)- .- Brasília: Ipea: Ministério do Trabalho, 1996-

Irregular (de 1996-2008); Trimestral (de 2009-2012); Semestral (a partir de 2013).

Título da capa: Boletim Mercado de Trabalho (BMT)

ISSN 1676-0883

1. Mercado de Trabalho. 2. Estatísticas do Trabalho. 3. Brasil. 4. Periódicos. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. II. Brasil. Ministério do Trabalho.

CDD 331.1205

As publicações do Ipea estão disponíveis para download gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos). Acesse: <http://www.ipea.gov.br/portal/publicacoes>

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério da Economia.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

1 INTRODUÇÃO

Durante as últimas décadas, a informalidade se manteve como um padrão expressivo em vários países e continentes. Ao contrário das teses advogadas pelas teorias da modernização quanto a uma progressiva *formalização do informal*, não se observou um definhamento da informalidade. Novos fatores de impulsão engendrados pelo regime de acumulação flexível a vêm realimentando, enquanto a desregulamentação das relações de trabalho e quadros recessivos favorecem seu recrudescimento em escala global. Enquanto a informalidade não parece fadada a desaparecer, a economia formal se defronta com obstáculos estruturais persistentes, os quais, por vezes, a mantêm como um setor localizado em meio ao predomínio do informal. Em amplas áreas do globo, se vem produzindo uma *instituição* (Polanyi, 1957) híbrida da economia, em que a vigência de regulamentos e marcos legais é parcial e restrita.

Compreender a informalidade, todavia, requer uma visão crítica das abordagens correntes e o delineamento de um enfoque teórico apropriado. Como se pretende discorrer na primeira seção deste artigo, importa suplantar posições unilaterais, como a tese da dependência e funcionalidade do informal em relação à economia capitalista, ou a tese oposta que toma a informalidade como um reflexo da excessiva e irracional ingerência do Estado, o que tolheria as iniciativas e obrigaria os microempreendedores a valerem-se da margem da lei para se conduzirem livremente no mercado. Ademais, deve-se questionar as abordagens do informal apenas por meio de sua contraposição ao formal, cujo pano de fundo é a economia moderna, em geral identificada com o mercado. Por esse prisma, o informal tende a ser visto como uma forma arcaica e defectiva de economia, um reflexo do estado de carências e debilidades de seus agentes econômicos ou, ainda, seguindo um viés crítico, pelas relações estruturais de subordinação e exploração impostas pela ordem capitalista.

Uma providência adicional e fundamental que se impõe, diante de tais considerações, é a clarificação de termos e conceitos amiúde empregados indistintamente, como informalidade, setor informal e economia formal. Deslindar o que há de singular nesses termos, ou de comum entre eles, nos conduz a tratamentos diferenciados. Renunciando ao manejo usual de tais noções, impreciso e excessivamente englobante, este artigo propõe uma distinção entre emprego informal, economia informal e economia popular. Esse assunto ensejará algumas ponderações na segunda seção, situando-se o trabalho como uma categoria transversal a essas realidades. Será igualmente sustentado que a economia popular deve ser entendida a partir

1. DOI: <http://dx.doi.org/10.38116/bmt71/economiasolidaria1>

2. Trabalho financiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), por meio de bolsas e auxílios à pesquisa.

3. Professor na Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). E-mail: <gaiger@unisinos.br>.

dos princípios organizativos que lhes são próprios, não obstante esteja desprovida de normas jurídicas formalmente acolhidas e sancionadas pelos marcos legais em vigor.

Essa natureza específica não é percebida à medida que a primazia do mercado nos afasta de uma concepção plural da economia, requisito para que se possa avaliar o desempenho efetivo das unidades informais em prol da subsistência e de processos locais de desenvolvimento, entre outros aspectos. Nessa perspectiva, a economia popular deve ser apreendida como uma forma de economia socialmente *encaixada*, no sentido de Polanyi (1957; 2000), o que a torna irreduzível a funcionalidades estritamente econômicas. A lógica que preside a economia popular corresponde à reprodução social das unidades domésticas, buscada por meio de ativos relacionais oriundos da esfera familiar e de seus entornos. Configura-se uma lógica socioeconômica designada por Razeto (1983; 1990) de *comensalidade*.

O entendimento de que a economia popular introduz um *modus operandi* no terreno econômico de acordo com formas específicas de agenciamento de vínculos sociais permitirá, na terceira seção, estender um gradiente conceitual que a intersecciona com formas afins, dotadas de outras peculiaridades. Poder-se-á distinguir a economia informal da economia popular, caracterizando-se a primeira por seu relativo isolamento na esfera doméstica, enquanto a segunda se destaca por seu enraizamento comunitário. Por sua importância e suas características próprias, as iniciativas de índole igualitarista e participativa, associadas à economia solidária, serão abordadas nas considerações finais. Isto permitirá discernir como a informalidade contém amiúde vínculos de solidariedade assentes na trajetória social e econômica de seus agentes.

Entende-se que esse delineamento teórico-conceitual faculta uma apreensão apropriada das economias dos setores populares, sobretudo pelo respeito à diversidade de suas expressões e por situá-las nos contextos mais amplos das sociedades contemporâneas, sem desconsiderar suas lógicas específicas de organização e atuação. Dito delineamento, neste artigo, tem por base revisões bibliográficas em âmbito internacional, ao lado de pesquisas empíricas que realizamos nas duas últimas décadas.

2 PARCIALIDADE DOS ENFOQUES E CONCEITOS ENGLOBANTES

Em linhas gerais, pode-se dizer que a informalidade tem sido interpretada como um resíduo marginal do capitalismo, ou como um elemento funcional, vinculado ao exército industrial de reserva. Com esse prisma, estudos enfatizam o caráter reflexo da informalidade *vis-à-vis* da economia moderna, destacando o estado de carência e impotência de setores marginais diante da modernização econômica. Supostamente desprovidos de capacidade de atuação própria, ditos setores veem-se também relegados por teorias críticas do capitalismo periférico, a exemplo de sua vertente marxista (Pamplona e Romeiro, 2002; Lopes, 2008). Por seu turno, no âmbito das teorias modernizantes e das políticas públicas correlatas, os setores informais têm sido alvo de assistência e de qualificação, com vistas à sua inserção formal no mercado através do assalariamento ou do autoemprego. Nesse caso, a fim de assumirem uma propalada condição de microempreendedores, de acordo com programas de intervenção que exaltam o desprendimento e a inclinação à entreaajuda, típica dos pequenos negócios. Ainda noutra

vertente crítica do desenvolvimento, mas desta vez positiva e proativa em relação às formas populares de economia, os laços comunitários e a solidariedade são valorizados como trunfos da informalidade. Defende-se uma valorização dessas características com vistas ao resgate de sistemas de vida autóctones ou a inovações dirigidas a novas formas de economia popular, capazes de fortalecer os agentes econômicos e repercutir positivamente em seus entornos sociais (Razeto, 1983; Coraggio, 1999).

A depender das circunstâncias e das realidades sub judice, quaisquer dos três enfoques podem mostrar-se apropriados, contanto que se evite seu habitual exclusivismo. A isso cabe acrescentar outros problemas, teóricos e conceituais. Retrospectivamente, até os anos 1980 boa parte da literatura supunha que as saídas do subdesenvolvimento e do baixo padrão de vida deviam ser buscadas no crescimento e na modernização econômica. Contudo, havia sérios problemas nessas previsões:

o problema desses estudos pioneiros a respeito das atividades informais é que eles seguiam o modelo tradicional do pleno emprego e Estado forte, oriundos do receituário fordista. Por isso, mostravam-se inadequados para pensar, por exemplo, no surgimento e no fortalecimento das atividades informais nos países subdesenvolvidos, nos quais o regime fordista nunca havia se completado (Santos e Melo, 2011, p. 31).

Lautier (2005) ressalta que a perspectiva de formalização dos negócios informais não surtiu efeitos convincentes, bastando observar a América Latina e o Brasil (Cardoso, 2016). Os programas concebidos com essa intenção, além de caros, seletivos e restritos em seu raio de ação, atribuíam aos trabalhadores por conta própria e aos pequenos negócios uma predisposição empreendedora e uma lógica racional dirigida à acumulação que, não lhes sendo endógena nem consistente com suas experiências, não foi assimilada, nem praticada. Mesmo assim, dito enfoque manteve-se insistindo em promover as iniciativas econômicas populares com base em acepções e indicadores de desempenho oriundos da economia formal e de discursos modernizantes, para os quais o informal conotaria fenômenos de natureza caótica e sem bases históricas (Peemans, 2013).

Além disso, factualmente é notório que o crescimento da economia produz ele mesmo, setorialmente, recrudescimentos da informalidade. Estudos em âmbito internacional reportados por Hillenkamp, Lapeyre e Lemaître (2013) apontam evoluções concomitantes do crescimento econômico e da informalização. Ocorrem também quedas no volume de venda, na oferta de postos de trabalho e no nível de subsistência, em resultado da formalização de negócios e do trabalho. Do ponto de vista dos movimentos do capital, esses efeitos são engendrados por meio da terceirização de atividades e da subcontratação informal de empresas e serviços, para além do mecanismo estrutural de preservação de uma reserva de trabalhadores excedentes, imanente à lei da oferta e demanda do mercado de trabalho. A flexibilização e a desregulamentação da economia têm aproximado a condição de trabalho formal da informalidade.

O mesmo pode-se dizer da disseminação do trabalho a domicílio – incluindo a glamourização dos *home offices* (Ouriveis, 2013) – e da sobreposição entre o mundo do trabalho e a esfera doméstica. Nesses casos, em particular, uma aguda ambiguidade se instala entre condições objetivas

de sobre-exploração do trabalho, dada a frágil capacidade de resistência dos trabalhadores, e condições subjetivas de menor dependência direta ou de livre curso a aspirações pessoais por parte dos trabalhadores, entre elas o sucesso individual. Produz-se uma “zona cinzenta” de novos acionamentos de recursos subjetivos e objetivos com vistas à inserção no trabalho, cujo desfecho é um “modelo dual e paradoxal: autonomia na subordinação e submissão na independência” (Rosenfield, 2015, p. 116). No que respeita às políticas de incentivo ao empreendedorismo individual e àquele de pequeno porte, tal como observado na realidade brasileira desde os anos 2000, a mesma autora assevera que servem a propósitos “confluentes e paradoxais”:

De um lado, há um movimento virtuoso de estímulo a formas autônomas de geração de trabalho e renda, além do fortalecimento de uma rede de inserção pelo trabalho com o apoio do Estado brasileiro. De outro, o empreendedorismo, e mais ainda o autoempreendedorismo, vêm contribuir para a substituição do trabalho assalariado, estimular a gestão de si mesmo no que se refere à inserção pelo trabalho, enfraquecer a ação coletiva e, no que concerne às estratégias de integração ao mercado de trabalho, possibilitar a busca por inserções nas franjas do processo formal, resultando assim na criação de um autoempreendedorismo informal e/ou fora das normas legais (Rosenfield, 2015, p. 118).

O predomínio de abordagens do informal que se apoiam na sua contraposição à economia formal causa problemas, à medida que implica ter como ponto de partida e pano de fundo a economia moderna. Segue-se a isso uma primazia outorgada ao mercado e, em pano de fundo, à esfera econômica. Diante da centralidade do econômico e da *performance* exigida pelo mercado, o informal passa a figurar como um subproduto da economia, numa posição sintomática apenas das suas carências e debilidades. Nessa visão “miserabilista” (Lautier, 2005), os agentes informais ficam na condição de elementos estranhos ou no papel de joguetes lançados na correnteza da economia moderna, desprovidos de capacidade própria de ação.

Ademais, a primazia outorgada à economia de mercado e ao mercado de trabalho conduz à aceitação de um axioma segundo o qual o assalariamento representa a opção preferencial da totalidade dos trabalhadores, uma espécie de destino coletivo do qual não poderiam nem desejariam escapar, como indica criticamente Cardoso (2016, p. 327). Daí que a informalidade seja explicada pela falta de oportunidades no mercado, e não por características intrínsecas suas que poderiam coincidir com as preferências dos trabalhadores informais. Pamplona e Romeiro (2002, p. 18) contrapõem, lembrando que no informal há trabalhadores por escolha e trabalhadores por falta de melhor opção.

Por sinal, o trabalho referencial de Keith Hart sobre o informal, realizado com um prisma multidisciplinar e focalizando as pessoas em sua busca de oportunidades, propusera-se a interpelar o hábito irrefletido de transpor categorias de análise ocidentais – “termos que tornam as análises simplórias ao pressuporem aquilo que precisa ser demonstrado” (Hart, 1973, p. 68) – a outras realidades. O caminho sugerido por Hart leva a destacar os traços singulares da economia familiar e tradicional situada nos bastidores do informal; por exemplo, o fato de estar apoiada em relações de confiança e de cooperação, ou de não se destinar ao lucro, mas prioritariamente ao sustento familiar. Nessa ótica, o cerne da informalidade residiria na sua lógica interna, a começar pela conjunção entre capital e trabalho, uma vez que os produtores diretos coincidem

com os possuidores dos instrumentos de trabalho, via de regra também responsáveis pela gestão do empreendimento. Para Hart, assim, os negócios por conta própria – não necessariamente ilegítimos apesar de informais – constituem um componente estrutural da economia, não um signo de arcaísmo. Para darem curso à sua lógica peculiar, contudo, requerem ambientes institucionais apropriados.⁴

Na contracorrente dessas singularizações, vigora um estado de indiferenciação das diversas realidades ocultas atrás do rótulo *informal*. Esse enfoque deixa o informal amarrado às configurações do formal, como se reflete hoje na *nova informalidade*, provocada pela desproteção gradativa do trabalho no âmbito da acumulação flexível e das políticas de desregulamentação. Tais processos são indiscutíveis, mas não dispensam uma análise interna, de *baixo* e de *dentro* do informal, acerca das diversas reações e estratégias de seus agentes. Ademais, a contraposição entre o formal e o informal depara-se com fronteiras imprecisas e permeáveis: certos negócios à margem da legalidade são tolerados; manipulações oportunistas da lei, para dissimular atos ilegais ou explorar vazios legais, são corriqueiras em empresas formalizadas. Sem dúvida, a economia informal se vale de “transgressões astutas” (Hillenkamp, Lapeyre e Lemaître, 2013, p. 11) para afrontar as estratégias que tentam aprisioná-la. As linhas divisórias, porém, não são estanques, nem estáticas, mas a verdade é que o informal termina sofrendo a culpa e as consequências do fato trivial de que atividades delituosas, de grande ou pequena envergadura, logicamente fogem e se escondem da lei. Por força das circunstâncias, a delinquência econômica é informal, mas isso não torna a recíproca verdadeira.⁵

De cada lado da díade formal/informal existem várias realidades. Atividades econômicas se formalizam conforme as alternativas disponíveis, e por razões diversas. Da mesma forma, convém não esquecer atrás da não formalização encontram-se também inúmeras circunstâncias. Permanece atual o mister de adentrar o mundo da informalidade. Trilhar esse caminho pressupõe renovar os conceitos usuais: sua moldura totalizante deveria ser substituída por designações menos abrangentes e mais discriminantes.

3 EMPREGO INFORMAL, ECONOMIA INFORMAL E TRABALHO

A via proposta neste artigo consiste em descartar os conceitos únicos e empregar designações distintas, relacionadas a frações ou a processos específicos que fazem parte do universo de fatos adjetivados de informais. Apenas substituir um conceito genérico por outro, sem depurá-los, não tem surtido os efeitos de clarificação necessários. A evolução semântica sobre o informal, protagonizada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), nos dá uma boa ilustração.

4. Hart interessou-se principalmente pelos negócios por conta própria (*self-employment*). Ao quebrar o paradigma até então redutor do informal, inspirou a visão proposta a seguir pela OIT (ILO, 1972), que tipifica o setor informal como uma maneira singular de fazer as coisas, ou um modo de organização da produção que se mostra economicamente eficiente exatamente por empregar tecnologias simples e fazer uso de pouco capital.

5. No lugar de estar associado ao informal, o gradiente de ilegalidade (transgressiva, imoral, criminosa etc.) das atividades econômicas deveria ser posicionado transversalmente em relação ao eixo formal/informal: ela pode ocorrer no coração da economia moderna, inclusive em função de vantagens auferidas da lei; pode ir ao ponto de constituir empresas clandestinas (informais) ou de fachada (formais) para a prática sistemática de crimes. Em suma, a economia do crime e os crimes econômicos são fenômenos geralmente atípicos, a serem estudados em suas relações tanto com a economia informal quanto com a economia formal.

No escopo do seu Programa Mundial de Emprego, lançado em 1969, a OIT introduziu o conceito de *setor informal*. Tendo ao fundo países com baixos índices de formalização e progressiva concentração demográfica em zonas urbanas, nas quais se expandiam informalmente incontáveis ocupações e negócios, o conceito da OIT abrangia todas as atividades produtivas não constituídas como formas capitalistas de produção. Seu foco principal eram as unidades econômicas informais, com sua índole própria, seus traços típicos e seu modo peculiar de funcionamento, enaltecendo características já discutidas por Hart, como a base familiar dos empreendimentos e o predomínio do trabalho não assalariado. Ao mesmo tempo, a OIT não excluiu do conceito as relações informais de emprego, induzidas em boa medida pelo polo moderno e formal da economia. Assim, o conceito incorporava realidades de gênese e sentido distintos, embora situadas em um mesmo sistema econômico e de algum modo sobrepostas uma a outra, à medida que as relações de trabalho nos empreendimentos informais, pelos motivos já indicados, eram também informais.

Esse dualismo perseverou na adoção do conceito de *economia informal* pela OIT, em 2002. Desde sua 15ª Conferência, em 1993, a OIT vinha concentrando suas atenções no desenvolvimento de estatísticas sobre a informalidade. A existência de unidades econômicas informais não foi esquecida, mas o foco transferiu-se gradativamente para as relações informais de emprego que, embora típicas daquelas unidades, passaram a alastrar-se no mercado de trabalho e deram lugar à nova informalidade, já aludida, intimamente vinculada às estratégias capitalistas globais (Peres, 2015). O novo conceito referia-se a todas as atividades socialmente aceitas, capitalistas ou não, não reguladas por dispositivos legais. Assim, informais eram “os trabalhadores que não estão protegidos ou reconhecidos pela lei, que sofrem de um elevado nível de vulnerabilidade e que carecem de seguridade no trabalho, na qualificação, em termos de renda e de representação” (Santos e Melo, 2011, p. 33). Novamente, situações de emprego e de autoemprego, bem como relações de trabalho diversas foram julgadas semelhantes, a despeito da lógica peculiar das empresas ou empreendimentos em que se desenvolviam. Conceitualmente, a economia informal permaneceu ampla e inespecífica.

Ocorre que a lógica das unidades produtivas está em um plano analítico diverso das relações de trabalho. As primeiras definem as totalidades em que ganham sentido as segundas. Do ângulo da observância de preceitos legais, umas e outras se assemelham ou se distinguem, se entrelaçam e se interseccionam, mas sem justaposições exclusivas. Por isso, o que se propõe a seguir consiste basicamente em separar essas duas ordens de fatos, bifurcando-as em dois conceitos – *emprego informal* e *economia informal* – e em deixar os termos *informal* e *informalidade* como referências genéricas e intercambiáveis. Por sua vez, o conceito de *trabalho informal* será utilizado com uma abrangência intermediária, relacionada a um prisma de análise aplicável a diversos objetos empíricos.

Por *emprego formal* entenderemos as relações contraídas entre pessoas, ou entre pessoas e empresas, com vistas ao uso da força de trabalho de terceiros por aquele que os emprega, com base em acordos tácitos desprovidos de estatuto jurídico ou em desconformidade com a lei. É necessário que haja um empregado e um empregador: o foco de atenção situa-se nas relações entre ambos e nas razões e consequências de dita informalidade – ou no *sentido* de

tais relações – que variam conforme as circunstâncias e a totalidade organizacional em questão. O emprego informal dissemina-se fora da economia formal, mas é nessa que hoje encontramos estratégias sofisticadas de precarização e sobre-exploração do trabalho. Tais estratégias se realizam através do assalariamento oculto em contratações temporárias ou sem registro, ou por artifícios como o falso autoemprego.⁶ A aura modernizante dada a essas novas relações de trabalho obscurece esses subterfúgios e os desvincula erroneamente da inobservância de aspectos trabalhistas e fiscais. São exemplos mais claros o trabalho a domicílio e o corriqueiro regime de mão de obra por empreitada. Em casos extremos, abrem-se as portas a situações de cativo e de formas degradantes de trabalho (Brito Filho, 2013).

Ninguém emprega a si mesmo, no sentido que estamos dando ao termo. Por isso, as situações denominadas de trabalho por conta própria, trabalho autônomo ou autoemprego, nas quais alguém produz bens ou oferece serviços na ausência de um empregador, conduzem a outro universo: aquele dos negócios individuais de pequena escala, que requerem um plano de análise apropriado. Embora seja usual, não faz sentido somar na mesma estatística, ao menos sem maiores considerações, a ocorrência de assalariamento informal e de autoemprego informal. Em ambos há *trabalho* informal, mas seu significado difere conforme existam ou não relações de emprego e de acordo com suas circunstâncias estruturais específicas. A produção familiar, seja em unidades agrícolas ou em negócios urbanos, demonstra que a ausência de enquadramento do trabalho na legislação não envolve necessariamente lógicas de extração adicional dos excedentes do trabalho, ou objetivos de aviltamento e desproteção social do trabalhador.

A *economia informal*, por sua vez, diz respeito às unidades produtivas informais. Sua análise ocupa-se em captar a lógica peculiar desses empreendimentos, a começar pelo fato habitual, mas nem por isso trivial, de determinadas pessoas criarem suas ocupações e fontes de renda sem empregarem-se para outros, num leque de atividades que se estende dos serviços gerais a domicílio a prestações diversas, como a dos artistas de rua (Buscariolli, Carneiro e Santos, 2016). No Brasil, por sinal, os levantamentos nacionais sobre a economia informal presumiram a existência de uma racionalidade singular típica dos pequenos empreendimentos. Por isso, como já mencionado, abarcaram também as empresas com registro e funcionamento legal, de porte e características similares (IBGE, 2005). Não obstante, para não reproduzir confusões, é preferível mantermos o requisito da informalidade jurídica ao nos referirmos à economia informal. Desta vez, trata-se de considerar esse critério ao caráter de organizações econômicas majoritariamente individuais e de pequeno porte, nas quais a não formalização reflete um estado de coisas, irreduzíveis à mera escassez.

A economia informal abrange uma vasta plêiade de negócios por conta própria, além de empreendimentos familiares e, ainda, organizações coletivas associadas à economia solidária. Suas unidades produtivas não funcionam sem regras: elas tão somente se autorregulam. O fato de preferirem a condição informal, ou de se resignarem com ela renunciando aos processos adaptativos impostos pelo caminho da formalização, deve ser entendido a partir das condições

6. Nesse caso, o contrato se faz com a empresa criada pelo trabalhador exclusivamente para esse fim, sem alterar as condições em que o *colaborador* presta serviços na empresa contratante, salvo em seu próprio desfavor.

próprias dessas organizações; vale dizer, da racionalidade *sui generis* da economia informal. *Mutatis mutandis*, a componente informal das relações de trabalho (e eventualmente de emprego), que é legalmente inevitável nos negócios informais, deve ser compreendida nas condições específicas dessas micro totalidades, nas quais se reveste de tipicidade, mas não de um peso decisivo ou de um sentido único. De mais a mais, lembra Cardoso (2016, p. 336), a informalidade constitui uma característica do entorno social mais amplo dessas organizações, estando presente em redes de sociabilidade, no acesso aos serviços urbanos e à assistência social. Por sua vez, o formal se apresenta como uma realidade distante, muitas vezes por meio de instituições sem relevância na vida cotidiana das periferias urbanas, quando não reprovadas e repelidas por conta de sua conduta impositiva e discricionária, a exemplo das forças policiais.

A economia informal integra uma malha de relações que, além do terreno econômico, sanciona aspirações e condiciona comportamentos. Por isso, se a obtenção de renda é urgente e vital, pode não ser primordial, especialmente para segmentos sociais acostumados a baixos rendimentos e sem razões convincentes para envidarem esforços a ponto de sacrificarem vínculos em nome de uma improvável mobilidade econômica. Ademais, importaria distinguir as levas de trabalhadores lançados inopinadamente na guerra pela sobrevivência e obrigados a virar-se por conta, das modalidades de economia ancoradas no tecido popular, que servem como esteios de sua resiliência contra as adversidades e da reconstrução constante das estruturas comunitárias de seus sistemas de vida (Hillenkamp, Lapeyre e Lemaître, 2013, p. 10). A economia informal demanda assim uma abordagem holística, sem a primazia habitualmente concedida à eficiência e à geração de renda nos mesmos termos da economia de mercado.⁷

Justifica-se, assim, que os conceitos de emprego e trabalho sejam colocados em planos diferentes. Ademais, que não se tome como emprego o ato do trabalhador valer-se da sua própria força de trabalho para ocupar-se e auferir renda, o que de resto caracteriza as profissões liberais e, noutro gradiente, inúmeras modalidades de produção familiar. É mais prudente tomar o autoemprego como uma categoria à parte, sem confundi-la com o emprego. Por fim, o *trabalho* é algo onipresente nessas situações, como atividade que não se realiza no vazio, mas no interior de relações sociais, verticais ou horizontais, livres ou compulsórias, formais ou informais. O trabalho pode ser visto como uma categoria analítica que une o emprego informal e a economia informal, tanto quanto o emprego e a economia formais. Em cada um desses quadrantes, o trabalho suscita um subconjunto de problemas derivados da questão em foco, seja no plano da alocação da mão de obra ou da gestão das unidades produtivas.

4 DA ECONOMIA INFORMAL À ECONOMIA SOLIDÁRIA

É preciso mudar de ótica. Deixar de lado as lentes da modernização e da formalização significa abordar a economia informal em seus próprios termos, em suas origens e antecedentes, retirando momentaneamente de foco os efeitos destrutivos exercidos historicamente pela economia capitalista. Significa admitir que, em razão de tais impactos, temos diante dos olhos formas

7. Nisto patinam os programas convencionais de apoio ao microempreendedorismo, sem lograr resultados de escala persistentes (Gaiger, 2011).

transfiguradas, deterioradas, do que teriam sido outrora as feições originais daquilo que hoje entende-se pela despectiva designação de informal. Ainda, significa ampliar os cânones teóricos e os horizontes temporais prevaletentes, cessando de verter sobre o informal os conceitos, categorias e preceitos forjados *na e para* a economia formal, ocidental e de mercado.

Adotando-se com esse fim a perspectiva temporal da longa duração (Braudel, 1965; Gaiger e Corrêa, 2010b), a primeira constatação é elementar: a economia informal precede as demais. Do ponto de vista do trabalho e das relações de emprego, até o advento do fordismo as prestações dos trabalhadores eram pactuadas sem contratos legalmente prescritos. Tais práticas não tinham por que serem consideradas ilegais ou ilegítimas (Santos e Melo, 2011, p. 29). Recuando mais no tempo, ao longo da história predominaram relações econômicas baseadas no costume e em regras tácitas das quais não se podia fugir, dado que a esfera econômica estava envolvida por instituições sociais, não sendo independente a ponto de seguir por sua conta diretivas individualistas ou antissociais. A economia de mercado alterou progressivamente esse quadro há menos de dois séculos, formalizando e ao mesmo tempo liberando as práticas econômicas do seu envoltório social.⁸

Diante desse quadro, a reação daqueles que viviam primordialmente de sua capacidade de trabalho não foi uníssona. Além das opções mais conhecidas de trilhar a via empreendedora de mobilidade social proposta pelo utilitarismo capitalista, ou de negociar as condições de venda de força de trabalho através da luta de classes, a alternativa de manter ou criar fontes próprias de trabalho, preservando-as mesmo ao preço da pobreza e do desprezo, foi acionada desde os primórdios do embate que se instaurou contra a submissão do trabalho pelo capital. Essa terceira via tem servido para conservar sistemas de vida não capitalistas, livres da síndrome da acumulação e da concorrência. Tais sistemas sustentam-se em uma sociabilidade fundada em vínculos locais, ou “espaços de vida” (Peemans, 2013, p. 281) nos quais operam pelo interconhecimento e pela reciprocidade social (Gaiger, 2016).

As economias populares dos dias de hoje, destituídas de suas estruturas socioculturais de amparo e deixadas ao sabor das correntes do mercado e da autossuficiência das suas leis, já não podem impedir sua ruína e assegurar sua sobrevivência, salvo em patamares de indignidade impensáveis. Muito antes do que suas alegadas carências intrínsecas, é a sua abdução por uma lógica econômica autotélica e inexorável o que as deixa como uma triste figura em cada vez mais inesperadas plagas do mundo. No entanto, há resistências e vias de escape, como se vê entre os catadores de materiais recicláveis: não obstante estejam atrelados desde cima pela nova e pujante indústria da reciclagem (Bosi, 2008), têm logrado organizar-se, constituem uma categoria social relativamente proativa e mobilizada, participante da economia solidária. Com isso, a duras penas estabelecem anteparos à sobre-exploração, sobretudo quando beneficiados com aportes consistentes de organizações e do poder público (Slivnik, Falvo e Sato, 2012; Voigt, 2016). Pela via associativa, vêm criando novas formas de economia popular que não transitam pela formalização sem sérias hesitações, por motivos pragmáticos (Souza, 2005) e sobretudo por conta de um contexto em que estão em jogo aspirações de bem-estar, liberdade e autonomia (Darós, 2016; Veronese, 2016).

8. Para Polanyi (1977; 2000), esse processo foi causa de uma profunda desorganização dos sistemas que antecederam a economia de mercado, de uma brutal desarticulação dos respectivos modos de vida e, a seguir, de submissão e exploração de populações inteiras.

Ser informal é uma marca de origem da economia dos setores populares, mas se tornou um problema por razões exógenas que a formalização por si não resolve. Por isso, a economia informal deveria ser apreendida não a partir da economia formal, mas da economia popular.

O termo *economia popular* recobre a mesma miríade de práticas informais a que se dedicam indivíduos cuja sobrevivência depende do seu trabalho. Mas se os termos *informal* e *popular* se referem a realidades indissociáveis, suas respectivas conotações canalizam as análises para aspectos específicos e dão suporte a interpretações diferentes. Além de evitar a carga negativa da adjetivação *informal* e a impropriedade de considerá-la como um traço definidor ou exclusivo, as análises da economia popular não ficam restritas às atividades urbanas e dão importância às modalidades de organização do trabalho e de gestão das unidades produtivas populares. Valorizam a base familiar e as relações de reciprocidade, que por vezes se desdobram no associativismo comunitário. A economia popular, ademais, é vista como um elemento indissociável da condição de classe dos setores populares. O fato de funcionar como uma alternativa, por obra desses setores, reveste-se de significado político, situando-a na confluência de estudos acerca dos movimentos sociais (Kraychete, 2000) e de suas potencialidades de emancipação social (Ferrarini, 2008).

As diferenças são principalmente de abordagem. Investigar atividades econômicas dos setores populares a partir da categoria *economia popular* não retira de cena os elementos críticos trazidos pela literatura sobre o informal, mas induz a tematizações relacionadas a seu papel de vetor de resistência e de desenvolvimento. Como preâmbulo, faz-se um questionamento das tentativas de explicar a economia popular a partir da racionalidade do capital e de buscar nessa esfera os fatores preponderantes para a avaliação das iniciativas proveniente do mundo do trabalho. O foco das análises, em convergência com argumentos já apresentados, concentra-se no legado de experiências dos agentes econômicos populares, no seu senso prático e nas suas expectativas. Sob esse prisma, alguns aspectos da economia popular deveriam ser destacados, em especial: i) os negócios por conta própria e os pequenos empreendimentos; ii) a economia popular; e, por fim, iii) o emprego sistemático de ativos relacionais pela economia popular.

De um lado, os negócios por conta própria e os pequenos empreendimentos ancoram-se em sua base familiar e em relações primárias, que funcionam como centro de gravidade das atividades de subsistência e de reprodução vital. Torna-se incongruente (e imoral) para os agentes contrapor a ação econômica dos aspectos humanos implicados nesse núcleo de relações interpessoais. Na semântica de Polanyi (1977) aludida anteriormente, a economia popular encontra-se embebida – diríamos *encaixada* (Gaiger, 2016) – na vida social, sendo-lhe estranha e hostil a clivagem estrutural entre economia e sociedade que caracteriza os tempos modernos. No dizer de Coraggio (1999), trata-se de uma *economia do trabalho*, orientada à reprodução social da vida, não do capital. Por isso, ela se mostra inapta à instrumentalização de seus fatores produtivos, a admitir a supremacia da acumulação e a exibir alta *performance* competitiva. Ela se move por uma *racionalidade material* em que postulados valorativos constituem o ponto de referência (Weber, 2004, p. 52). Nisso, afinal, se aparece com a maior parte das economias conhecidas, exceto a nossa (Polanyi, 2000).

De outro lado, a economia popular tende objetiva e subjetivamente a funcionar a partir de um sistema de relações distintas da economia mercantil, embora em nossos dias não lhe reste escapatória senão assumir em alguma medida direta com sinais contrários. Em contextos de primazia de vínculos interpessoais, como a economia popular, vigoram relações de *comensalidade*, como explica Razeto (1990, p. 65): no interior de um grupo constituído por vínculos situados além do econômico, os fluxos de bens e serviços – no tocante a produzir, distribuir, utilizar e consumir – atendem a necessidades individuais compartilhadas ou sancionadas em comum, num ambiente cujo alto grau de integração fusiona as individualidades e dilui os interesses particulares. A respeito dessas lógicas latentes, que organizam de um modo peculiar cada forma concreta de economia e conferem-lhe unidade e estabilidade, Polanyi (1977) introduziu o conceito de *princípios de integração*. Entre eles, a *domesticidade*, ou o princípio de *administração doméstica*, é característica de grupos relativamente fechados e voltados à satisfação das necessidades de seus membros, que produzem e consomem bens e serviços conforme regras instituídas. A domesticidade constitui um traço milenar, como nos revela o caso típico das sociedades camponesas, mas não se trata de algo gradativamente em desuso pelo ascenso do indivíduo. Nos dias atuais, ela se vê impulsionada como espaço de refúgio em face da insegurança laboral e econômica. Seu vigor é também um sinal de revalorização dos laços de proximidade e da autonomia de pequenas coletividades frente à supremacia do grande capital e às tendências despersonalizantes da sociedade de mercado (Gaiger, 2016, p. 98).

Outro aspecto a destacar diz respeito ao emprego sistemático de ativos relacionais pela economia popular, por intermédio de redes de parentesco, de vizinhança etc., quando acionam os vínculos comunitários e os circuitos de relacionamento proporcionados pelos movimentos sociais. Considerar a economia popular como expressão e extensão das unidades domésticas remete a abordagens da sociologia econômica que deslocam o foco do indivíduo para as relações sociais. Nesse prisma, mesmo os mercados não podem ser explicados pela ação singular de indivíduos que alocam recursos escassos para fins alternativos, maximizando a utilidade; fatores socioculturais devem ser também analisados. A figura do empreendedor é redefinida como um articulador de redes, com poder de mobilizar parceiros e conectar recursos produtivos e humanos (Granovetter, 2009; Martinelli, 2009). A ação empreendedora, portanto, não seria guiada pelo cálculo utilitário em sentido estrito, mas por padrões culturais que levam em conta a preservação de laços que garantem o equilíbrio necessário às transações econômicas.

Em seus desenvolvimentos virtuosos, a economia popular se intersecciona com organizações características da *economia solidária* (Singer e Souza, 2000) na qual abundam grupos informais (Gaiger, 2009; 2015). O conceito aponta a formas coletivas, associativas e cooperativas que os empreendimentos da economia popular (formal e informal) assumem. A perspectiva analítica centra-se, agora, na natureza das relações sociais de produção dessas organizações, bem menos em seus aspectos jurídicos. Nesse campo de práticas, relações de trabalho informais e formais convivem, enquanto a figura do emprego fica esmaecida pela índole igualitária e autogestionária da economia solidária, que repele o assalariamento como padrão de arremetimento de mão de obra. Persevera o trabalho cooperativo entre os membros associados, trabalhadores, usuários ou consumidores (Pinto, 2006; Anjos, 2012; Kuyven, Gaiger e Silva, 2020), embora o desiderato de formarem uma empresa que seja uma *sociedade de pessoas* se exponha a contradições e desvirtuamentos (Lima, 2007a; 2007b).

A economia solidária caracteriza-se por revitalizar ativos materiais e relacionais da economia popular, valorizando culturas e vocações relegadas ao esquecimento. As interdependências entre os integrantes dos empreendimentos solidários propiciam, por suas implicações intersubjetivas, uma vivência como protagonistas e contribuem para a politização das lutas coletivas por renda e bem-estar. Trata-se de um protagonismo coletivo e relacional (Gaiger e Corrêa, 2011).

Análises por contraste entre empreendimentos solidários e empreendimentos convencionais indicam que os primeiros não se distanciam do padrão morfológico dos setores e segmentos econômicos em que se situam. Contudo, sinalizam práticas distributivas de considerável interesse para a preservação de postos de trabalho e de rendimentos mínimos. A economia popular solidária fortalece o capital social e valoriza recursos decisivos, mesmo intangíveis, como a formação de uma identidade coletiva. Ademais, uma de suas faculdades principais consiste em atenuar o isolamento típico dos pequenos negócios, através de redes horizontais e da organização de demandas ao poder público (Gaiger, 2011).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em estudos a respeito, sobre questões por vezes candentes, a informalidade tem sido vista de várias formas: i) como fenômeno dependente da economia capitalista, funcional à preservação do exército industrial de reserva e atenuante da miséria; ii) como fenômeno atípico diante da economia capitalista, determinado por fatores contraditórios e, por isso, marcado por notória ambiguidade; e iii) como fenômeno contraposto à lógica econômica dominante, abrigo às vezes modalidades anticapitalistas e virtuosas de organização do trabalho e das atividades econômicas, como exemplificado pela economia solidária. Enquanto o primeiro enfoque adota comumente uma perspectiva de análise dedutiva, do geral para o particular e de cima para baixo (*top-down*), o terceiro direciona suas análises via de regra de baixo para cima (*bottom-up*), dando destaque à criatividade e à capacidade de auto-organização e adaptação tanto dos trabalhadores quanto da economia popular.

Seja como for, a persistente magnitude do informal impede negligenciá-lo como um fenômeno transitório e leva-nos a reconhecê-lo como uma marca indelével das sociedades, dificilmente reversível no quadro solidamente instituído por modelos orientados à economia de mercado e a seus valores intrínsecos. Ao menos por não ser facilmente erradicável, a informalidade não deve ser desprezada. Torna-se, então, imprescindível reavaliar aqueles modelos e encontrar estratégias, no plano teórico e prático, aptas a impulsionar a economia dos setores populares. A despeito da heterogeneidade e da ambiguidade reinantes no informal, uma das vias pode ancorar-se na sua tendência a incorporar lógicas econômicas conotadas socialmente, inseridas em sociabilidades específicas (Cardoso, 2016), resilientes e com potencial instituinte.

Para adentrar essa via, cabe abordar brevemente um tema lapidar de nossa questão social: ações eficazes de alívio da pobreza ou de reversão das desigualdades de renda não caminham simplesmente pela via do crescimento econômico ou por uma imaginária supressão dos negócios informais. Há bastante tempo, concluiu-se que o crescimento econômico não gera espontaneamente distribuição de riqueza; ao contrário, pode concentrar a renda e agravar as

desigualdades. Nem a desigualdade propicia crescimento econômico, como já se acreditou, nem esse último produz por si diminuição posterior da desigualdade e nivelamentos da renda. Contrariamente ao apregoado pela ciência econômica na esteira de teorias da modernização, já ficou demonstrado que a desigualdade não é funcional para o desenvolvimento, tampouco um traço natural da modernização (Rodríguez, 2005; Kliksberg, 2002). “Ao invés de favorecer o crescimento, a desigualdade inicial lhe impõe obstáculos” (Kliksberg, 2002, p. 19), sendo sua persistência por muitas vias prejudicial ao crescimento (Rodríguez, 2005, p. 230).

Para reduzir as desigualdades, são necessárias medidas redistributivas, de transferência de renda, em particular nos países em que o fenômeno da pobreza e da miséria está vinculado estruturalmente ao padrão de desigualdade e à sua persistência histórica, como o Brasil. As políticas econômicas precisam então estar direcionadas aos setores mais pobres para que induzam o crescimento dos mesmos e gerem efeitos redistributivos. Mas não bastam estratégias convencionais centradas em programas de assistência social dirigida aos pobres. Somente medidas redistributivas direcionadas ao aumento da equidade produzem efeitos positivos sobre o crescimento econômico (Medeiros, 2005; Kliksberg, 2002), introduzindo circuitos virtuosos de desconcentração e crescimento. Tais medidas devem valorizar os ativos materiais e relacionais dos pobres, fortalecê-los como agentes econômicos a partir de suas singularidades, ao invés de refreá-las ou suprimi-las. Apenas assim se combatem os mecanismos estruturais de reprodução e ampliação da pobreza e da desigualdade, em sua dimensão tríplice: econômica (privação), política (subordinação) e cultural (desvalorização, menosprezo e irrelevância).

Importa, então, conceder atenção redobrada às *economias* dos setores populares. Olhando os fatos mediante recortes prévios e problematizações específicas, veremos que as diversas situações informais, ou conexas a elas, não correspondem sempre ou exatamente ao efeito contínuo e agregado de fatores contraditórios que causariam um estado intransponível de indeterminação. Em lugar disso, parece ser mais apropriado considerar as coisas como um estado de *ambivalência* – de dupla ou múltiplas valências –, em que processos incidentes sobre a informalidade, ou dela originados, ganham sentidos e provocam consequências diferentes e concomitantes. Desse ângulo, as realidades encobertas pelo informal cumprem vários papéis e serviriam a lógicas divergentes, sem que isso implique afrontarem-se inelutavelmente com contradições insuperáveis. Descartando-se raciocínios em termos de soma nula, a ambivalência poderia ser vista como um elemento estrutural, a sustentar a resistência histórica do informal e permitir a convivência entre suas múltiplas faces.

REFERÊNCIAS

- ANJOS, E. **Práticas e sentidos da economia solidária**: um estudo a partir das cooperativas de trabalho. 2012. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, 2012.
- BOSI, A. A organização capitalista do trabalho “informal”: o caso dos catadores de recicláveis. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 23, n. 67, p. 101-116, 2008.

- BRAUDEL, F. História e ciências sociais; a longa duração. **Revista de História**, v. 30, n. 62, p. 261-294, 1965.
- BRITO FILHO, J. **Trabalho decente**: análise jurídica da exploração do trabalho – trabalho escravo e outras formas de trabalho indigno. 3. ed. São Paulo: LTr Editora, 2013.
- BUSCARIOLLI, B.; CARNEIRO, A.; SANTOS, E. Artistas de rua: trabalhadores ou pedintes? **Cadernos Metr pole**, v. 18, n. 37, p. 879-898, 2016.
- CARDOSO, A. Informality and public policies to overcome it: the case of Brazil. **Sociologia & Antropologia**, v. 6, n. 2, p. 321-349, 2016.
- CORAGGIO, J. **Política social y economía del trabajo**. Madrid: Mi o y Dávila Editores, 1999.
- DAR S, M. **Vínculos sociais e felicidade**: um estudo sobre as rela es humanas na economia solidária. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, 2016.
- FERRARINI, A. **Pobreza**: possibilidades de constru o de políticas emancipatórias. São Leopoldo: Oikos, 2008.
- GAIGER, L. Antecedentes e expressões atuais da Economia Solidária. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, n. 84, p. 81-99, 2009.
- _____. Rela es entre equidade e viabilidade nos empreendimentos solidários. **Lua Nova**, n. 83, p. 79-109, 2011.
- _____. A economia solidária na contramarcha da pobreza. **Sociologia, Problemas e Práticas**, v. 79, p. 43-63, 2015.
- _____. **A descoberta dos vínculos sociais**. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2016.
- GAIGER, L.; CORRÊA, A. A História e os sentidos do empreendedorismo solidário. **Revista Outra Economía**, v. IV, n. 7, p. 153-176, 2010.
- _____. O diferencial do empreendedorismo solidário. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 47, n. 1, p. 34-43, 2011.
- GRANOVETTER, M. A o econômica e estrutura social: o problema da imersão. *In*: MARTES, A. (Org.). **Redes e sociologia econômica**. São Carlos: UFSCar, 2009. p. 31-65.
- HART, K. Informal income opportunities and urban development in Ghana. **The Journal of Modern African Studies**, v. 11, n. 1, p. 61-89, 1973.
- HILLENKAMP, I.; LAPEYRE, F.; LEMA TRE, A. (Eds.). **Securing livelihoods** – informal economy practices and institutions. Oxford: University of Oxford, 2013.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Economia informal urbana 2003**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <<https://bit.ly/3cN3JfX>>. Acesso em: 20 mar. 2017.
- ILO – INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION. **Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya**. G nova: ILO, 1972.

KLIKSBERG, B. **Desigualdade na América Latina** – o debate adiado. 3. ed. São Paulo: Cortez; Brasília: Unesco, 2002.

KRAYCHETTE, G. *et al.* (Orgs.). **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000.

KUYVEN, P. S.; GAIGER, L. I.; SILVA, S. P. Aspectos sociolaborais dos trabalhadores aderentes a empreendimentos de economia solidária no Brasil. *In*: SILVA, S. P. (Org.). **Dinâmicas da economia solidária no Brasil: organizações econômicas, representações sociais e políticas públicas**. Brasília: Ipea, 2020.

LAUTIER, B. Économie informelle. *In*: LAVILLE, J.-L.; CATTANI, A. (Orgs.). **Dictionnaire de l'Autre Économie**. Paris: Desclée de Brouwer, 2005. p. 175-182.

LIMA, J. Workers' Cooperatives in Brazil: Autonomy vs Precariousness. **Economic and Industrial Democracy**, v. 28, n. 4, p. 589-621, 2007a.

_____. **Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado**. São Paulo: Annablume, 2007b.

LOPES, E. Informalidade: um debate sobre seus distintos usos e significados. **Boletim Informativo e Bibliográfico**, v. 65, n. 1, p. 49-70, 2008.

MARTINELLI, A. O contexto do empreendedorismo. *In*: MARTES, A. (Org.). **Redes e sociologia econômica**. São Carlos: UFSCar, p. 207-235, 2009.

MEDEIROS, M. **O que faz os ricos, ricos: o outro lado da desigualdade brasileira**. São Paulo, Hucitec/Anpocs, 2005.

OURIVEIS, M. Acumulação flexível, tecnologia e mudanças no mundo do trabalho: da reestruturação produtiva aos home offices. **Revista da ABET**, v. 6, n. 12, p. 1-23, 2013.

PAMPLONA, J.; ROMEIRO, M. Desvendando o setor informal: relatos de uma experiência brasileira. **Revista da ABET**, v. 2, n. 2, p. 14-36, 2002.

PEEMANS, J.-P. Postface: Another Look at the Informal Sector, its many Stakes and Challenges. *In*: HILLENKAMP I.; LAPEYRE, F.; LEMAÎTRE, A. (Eds.). **Securing livelihoods – informal economy practices and institutions**. Oxford: Oxford University Press, 2013. p. 274-291.

PERES, T. Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. **Revista da ABET**, v. 14, n. 2, p. 270-289, 2015.

PINTO, J. **Economia solidária: de volta à arte da associação**. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2006.

POLANYI, K. The Economy as Instituted Process. *In*: ARENSBERG, C.; PEARSON, H.; POLANYI, K. **Trade and markets in the early empires – economies in history and theory**. Glencoe: The Free Press, 1957. p. 243-270.

_____. **The Livelihood of Man**. New York: Academic Press, 1977.

_____. **A grande transformação: as origens da nossa época**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

RAZETO, L. **Las organizaciones económicas populares**. Santiago: Programa de Economía del Trabajo, 1983.

- _____. **Las empresas alternativas**. Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad, 1990.
- RODRÍGUEZ, C. Sete grandes debates sobre desigualdade social. *In*: CATTANI, A.; MOTA, L. (Orgs.). **Desigualdades na América Latina**: novas perspectivas analíticas. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2005. p. 207-233.
- ROSENFELD, C. Autoempreendedorismo: forma emergente de inserção pelo trabalho. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 30, n. 89, p. 115-128, 2015.
- SANTOS, B.; MELO, M. Debates sobre a centralidade do trabalho e a participação na informalidade. **International Journal on Working Conditions (RICOT Journal)**, v. 1, p. 25-44, 2011.
- SINGER, P.; SOUZA, A. (Eds.). **A economia solidária no Brasil**: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000.
- SLIVNIK, A.; FALVO, J. e SATO, N. Cooperativas de manejo de resíduos sólidos urbanos: apontamentos para uma política de geração de trabalho e renda. **Revista da ABET**, v. 11, n. 1, p. 98-113, 2012.
- SOUZA, J. **Desafios da associação**: o caso da Associação NORA – Novo Osasco Reciclando Atitudes – dos trabalhadores com materiais recicláveis. 2005. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais Aplicadas) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, 2005.
- VERONESE, M. Associativismo entre catadores de material reciclável urbano. **Contemporânea**, v. 6, n. 1, p. 213-236, 2016.
- VOIGT, L. (Org.). **Todos somos Porto Alegre** – programa de inclusão na reciclagem. Porto Alegre: Editora da Cidade, 2016.
- WEBER, M. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. 4. ed. Brasília: Editora UnB; São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2004.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Chefe do Editorial

Reginaldo da Silva Domingos

Assistentes da Chefia

Rafael Augusto Ferreira Cardoso

Samuel Elias de Souza

Supervisão

Camilla de Miranda Mariath Gomes

Everson da Silva Moura

Editoração

Aeromilson Trajano de Mesquita

Anderson Silva Reis

Cristiano Ferreira de Araújo

Danilo Leite de Macedo Tavares

Jeovah Herculano Szervinsk Junior

Leonardo Hideki Higa

*The manuscripts in languages other than Portuguese
published herein have not been proofread.*

Livraria Ipea

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES, Térreo

70076-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 2026-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.



ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA

