

QUANDO MAIS PODE SER MENOS

NORMAS TRABALHISTAS, DESENVOLVIMENTO E ECONOMIA INFORMAL

Alejandro Portes

Tradução do inglês: Claudia Moraes

RESUMO

O autor diverge das teorias dominantes sobre a relação entre os setores formal e informal das economias do Terceiro Mundo, ressaltando o impacto da adoção de garantias trabalhistas sobre o desenvolvimento nacional. Sugere que os países de Terceiro Mundo adotem leis trabalhistas compatíveis com a realidade de suas economias.

Palavras-chave: normas trabalhistas; economia informal; Terceiro Mundo.

SUMMARY

Departing from the dominant theories concerning the relation between formal and informal sectors within Third-World economies, the author emphasizes the impact of protective labor measures on national development. The article suggests that Third World countries should adopt labor laws that are compatible with the realities of their economies.

Keywords: labor standards; informal economy; Third World.

Introdução

O objetivo deste trabalho é investigar alguns aspectos da relação entre as assim chamadas normas trabalhistas justas, a economia informal e o desenvolvimento nacional. Embora o argumento tenha sido formulado de maneiras muito diferentes, é comumente aceito hoje em dia que existe uma relação entre a ausência ou relativa fraqueza das normas trabalhistas estabelecidas legalmente e a arrancada de um desenvolvimento voltado para a exportação bem-sucedido. Uma força de trabalho flexível e com baixos salários certamente não é o único fator que contribui para o crescimento da indústria voltada para a exportação, mas sua ausência torna difícil um desenvolvimento desse tipo no Terceiro Mundo hoje. Também se aceita geralmente que a contrapartida do sucesso desse tipo de estratégia em países em desenvolvimento é o aumento da pressão sobre as normas trabalhistas existentes em nações desenvolvidas, na medida em que os fabricantes destas últimas são forçados a competir com bens produzidos por trabalhadores minimamente remunerados e facilmente substituíveis¹.

Publicado originalmente em CASID Distinguished Speaker Series, n° 7, agosto 1990.

(1) Sassen-Koob, Saskia. "The new labor demand in global cities". In: M.P. Smith (org.). *Cities in transformation*. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1984, pp. 139-71; Walton, John. "The third 'new' international division of labour". In: J. Walton (org.). *Capital and labour in the urbanized world*. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1985, pp. 3-14; Fernandez-Kelly, Maria Patricia e Anna M. Garcia. "Economic restructuring in the United States". In: B.A. Gutek (org.). *Women and work*. Beverly Hills, Calif.: Sage, 1988, pp. 49-65.

O debate central sobre este tema se dá entre aqueles que argumentam que interferir no livre jogo das forças de mercado iria estreitar as possibilidades de um autêntico desenvolvimento do Terceiro Mundo e introduzir ineficiências no comércio mundial. Para este lado, liderado por economistas neoclássicos, deixar as fases iniciais aparentemente perversas da industrialização voltada para exportação se esgotarem levaria, no longo prazo, a conseqüências benéficas em termos de maior emprego, maior eficiência e menores custos para o consumidor. A introdução prematura de normas trabalhistas em países em desenvolvimento iria solapar o processo retirando deles sua única vantagem competitiva nos mercados mundiais, que é uma oferta de trabalho abundante e desprotegida².

Do outro lado do debate estão sindicalistas e economistas neo-institucionalistas, para os quais a competição global irrestrita leva a uma espiral descendente de salários e condições de trabalho. Os produtores ameaçados dos países avançados procuram baixar o custo do trabalho para permanecerem competitivos, e os exportadores do Terceiro Mundo reagem cortando ainda mais a remuneração já miserável de seus trabalhadores. O resultado não é somente uma ampla pobreza e desigualdade de renda, mas também consciência de classe e conflito político crescentes. Mais ainda, a competição irrestrita contém o germe da sua própria destruição, na medida em que a demanda agregada das massas trabalhadoras não consegue acompanhar a produção em contínua expansão. Assim, um "piso" de normas trabalhistas em um cenário de comércio internacional é, no longo prazo, do interesse não só dos trabalhadores, como também de seus empregadores e respectivos governos³.

Os argumentos pró e contra a aplicação de normas trabalhistas universais já se tornaram familiares. Despojada da roupagem acadêmica, a posição anti-padrões tende a ser preferida por patrões, e a tese pró-padrões por organizações trabalhistas. Para além dessa clivagem previsível, há uma outra configuração de forças em que tanto patrões como empregados de países desenvolvidos se opõem aos das nações em desenvolvimento na busca de livre acesso para seus produtos de exportação. Numa irônica reviravolta do destino, o *laissez-faire* neoclássico se torna a bandeira ideológica da maior parte do Terceiro Mundo, enquanto uma forma de protecionismo — anátema para gerações de economistas da Europa ocidental e dos Estados Unidos — encontra cada vez mais receptividade no mundo desenvolvido.

O núcleo desse debate enfoca as conseqüências — para as sociedades avançadas — da ausência de normas trabalhistas justas entre os principais produtores do Terceiro Mundo. Isso não é muito surpreendente, uma vez que as sociedades avançadas são as mais ameaçadas pelas novas formas de competição do comércio mundial e concentram os recursos acadêmicos e institucionais que mantêm o debate. O restante do presente trabalho não vai se dedicar a este ponto central, mas a um ponto tangencial, negligenciado até agora pela literatura. Os defensores e opositores de normas trabalhistas universais tendem a supor que sua aplicação teria conseqüências similares tanto nos países recém-industrializados como no Ocidente desenvolvido.

(2) Fields, Gary S. e Henry Wan. "Wage-setting institutions and economic growth". Paper apresentado na Conference on the Role of Institutions in Economic Development, Cornell University, novembro 1986; Lim, Linda. "Labor standards and development in newly-industrializing countries: the case of Singapore". Paper apresentado no Symposium on Labor Standards and Development organizado pelo U.S. Department of Labor, Georgetown University, dezembro 1988.

(3) Kochan, Thomas A. e Willis Nordlund. "Labor standards and competitiveness: an historical evolution". Paper apresentado no Symposium on Labor Standards and Development organizado pelo U.S. Department of Labor, Georgetown University, dezembro 1988; Castells, Manuel e Alejandro Portes. "World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy". In: A. Portes, M. Castells, e L. Benton (orgs.). *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989, cap. 1.

Em outras palavras, a implementação de uma legislação para facilitar a organização de sindicatos, garantir um salário-mínimo e manter certas proteções no local de trabalho levaria a efeitos restritivos semelhantes nas práticas dos empregadores em qualquer lugar.

Os trabalhos empíricos que examinaram a questão nos contam uma história diferente. Vale a pena prestar atenção em suas lições porque tratam do sucesso ou fracasso em última instância de diferentes políticas trabalhistas. Nas seções seguintes serão discutidos os resultados de trabalhos empíricos recentes na medida em que remetem para duas questões amplas:

1. Quais são as conseqüências da ação de normas trabalhistas "avançadas" em economias com excedente de força de trabalho?
2. Quais são as características e o potencial das atividades que se realizam fora do âmbito da regulamentação estatal?

Normas trabalhistas no Terceiro Mundo

Difusão mundial de valores

Muitas nações do Terceiro Mundo implementaram regulamentações trabalhistas que, ao menos no papel, pouco têm a invejar as dos países mais avançados. Em países como Colômbia, Peru e México, é mais difícil do que nos Estados Unidos despedir um trabalhador com um mínimo de tempo de serviço no emprego. Da mesma forma, proteção contra acidentes de trabalho, seguro-desemprego, aposentadoria, direito à sindicalização e ações trabalhistas foram detalhadamente estabelecidos em lei⁴.

A mobilização e as lutas da classe trabalhadora sem dúvida forneceram o estímulo principal para a promulgação de tal legislação, como ocorreu em outros lugares. Contudo, as regulamentações protetoras em boa parte do Terceiro Mundo não refletem simplesmente as necessidades dos trabalhadores, mas são também influenciadas por idéias, valores e práticas difundidos a partir do estrangeiro. Uma das principais características de uma situação de "subdesenvolvimento" é que ela é definida a partir daquelas situações que a transcendem. Do mundo desenvolvido vêm não apenas máquinas, tecnologia e capital, mas também idéias e formas institucionais⁵. Assim como se importam soluções tecnológicas dos países avançados, freqüentemente as soluções sociais são copiadas deles, mesmo quando os problemas a que elas remetem não são os mesmos.

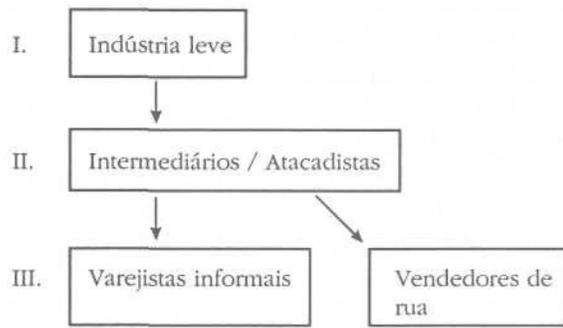
É difícil exagerar a influência da legislação trabalhista européia e norte-americana no desenvolvimento da seguridade social e outras leis protetoras no Terceiro Mundo⁶. Este processo de difusão explica o paradoxo de haver classes trabalhadoras que ainda dependem de produção de subsistência direta para sobreviver paralelamente à promulgação de sofisticadas leis trabalhistas junto com ministérios, tribunais e juízes para fazê-

(4) Malloy, James. *The politics of social security in Brazil*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1989; Mesa-Lago, Carmelo. "Seguridad social y desarrollo en America Latina." *Revista de la CEPAL* 28 (abril 1986), pp. 131-46; Jatoba, Jorge. "Latin America's labor market research: a state of the art". Discussion Paper, Labor Market Programme, International Institute for Labor Studies, Geneva, 1986.

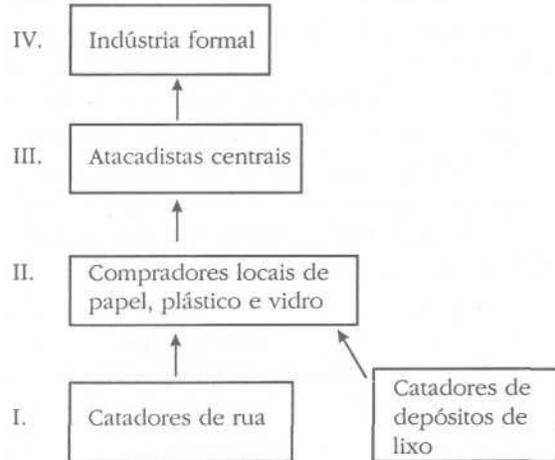
(5) Thomas, George e John Mayer. "The expansion of the State". *Annual Review of Sociology* 10 (1984), pp. 461-82; Sassen-Koob, S. "Labor migration and the new industrial division of labor". In: J. Nash e M.P. Fernandez-Kelly (orgs.). *Women, men, and the international division of labor*. Albany, N.Y.: SUNY Press, 1983, pp. 175-204.

(6) Mesa-Lago, Carmelo. "Seguridad social y desarrollo..." op. cit.; Malloy, James, *The politics of social security in Brazil*, op. cit.

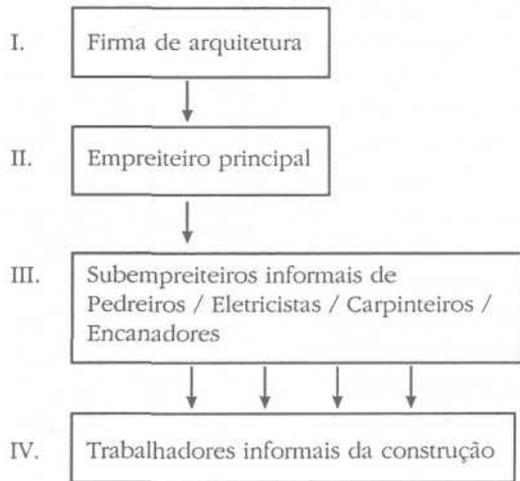
A. Cadeia de Comercialização Informal



B. Cadeia de Fornecimento de Insumos



C. Cadeia de Produção Vertical



D. Produção Múltipla e Cadeia de Comercialização

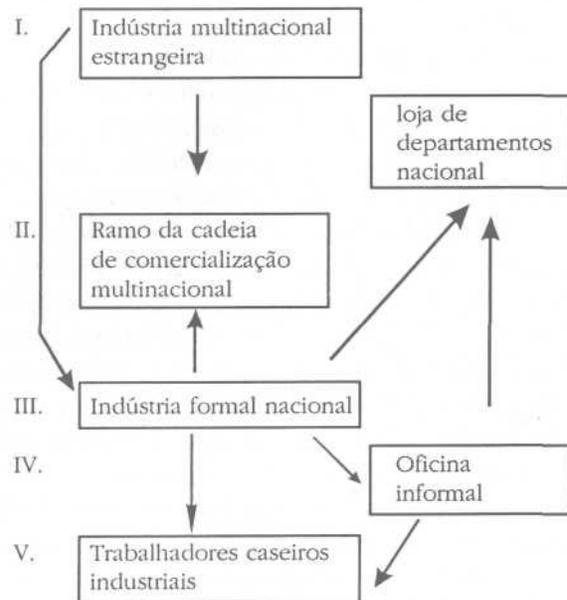


Figura 1

Modos de articulação entre os setores formal e informal na América Latina. Fonte: Portes, A. e Sassen-Koob, S. "Making it underground: comparative material on the informal sector in Western market economies". *American Journal of Sociology* 93, julho 1987, pp. 30-61.

las cumprir. Essas leis e burocracias certamente têm conseqüências na realidade social, mas, como será visto abaixo, estas diferem do que os róseos preâmbulo legais nos levariam a acreditar.

Conseqüências para as empresas

A fraqueza básica da aplicação de legislação protetora em nações do Terceiro Mundo é a existência de uma grande massa de mão-de-obra excedente, nem toda ela sem qualificação. Empresas modernas se confrontam com o dilema entre observar todas as regulamentações, e serem deste modo assoberbadas com acordos de trabalho custosos e inflexíveis, ou tentar driblá-las. As pressões competitivas geralmente levam as empresas a se decidirem por uma combinação de ambas as práticas. Os industriais que produzem para o mercado interno, por exemplo, enfrentam uma espécie de "dilema do prisioneiro" no qual a observância total da lei por todos leva à estabilização da competição em níveis de custo elevados, mas também oferece àqueles que driblam as regras uma chance de ouro de obter lucros extras. Uma vez que uma ou mais firmas façam isso, as outras precisam fazer o mesmo para se manterem competitivas. A situação tende a se estabilizar em um arranjo trabalhista misto no qual as empresas observam o mínimo necessário da legislação, de modo a evitar sanções governamentais ou denúncias públicas⁷.

A contrapartida da legislação trabalhista importada dos países desenvolvidos é o surgimento de uma economia informal. Ao contrário de sua caracterização usual na literatura, as atividades informais no Terceiro Mundo não se limitam à produção de subsistência isolada, mas abarcam uma vasta gama de empreendimentos estreitamente relacionados ao setor moderno. O fato de que empresas modernas em países menos desenvolvidos incentivem e façam uso de mão-de-obra desprotegida pode surpreender aqueles que se baseiam nas estatísticas oficiais para analisar tais economias. Trabalhos de campo recentes nos deram uma melhor compreensão da natureza de tais arranjos. Eles se baseiam em sua maioria no uso direto sem registro de mão-de-obra temporária nas fábricas, ou em várias formas de subcontratação. A *figura 1* mostra algumas das formas que assume esta articulação formal/informal, de acordo com estudos realizados em várias cidades latino-americanas.

Uma cadeia de mercado informal é representada na *figura 1A*. Ela é encontrada na venda a varejo urbana de produtos como alimentos, cigarros, jornais e revistas. Ao fazerem uso de redes de distribuição informal, as indústrias eliminam os substanciais custos de manutenção de um contingente permanente de vendas⁸. Estudos de caso que exemplificam esta conexão em várias cidades sugerem que as atividades de uma massa aparentemente desordenada de vendedores e comerciantes de rua — uma cena familiar em cidades do Terceiro Mundo — está na verdade sendo bem

(7) Beneria, Lourdes. "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City". In: A. Portes, M. Castells e L. Benton (orgs.), *The informal economy...*, op. cit., cap. 9; Bromley, Ray. "Organization, regulation, and exploitation in the so-called urban informal sector: the street traders of Cali, Colombia". *World Development* 6 (1978), pp. 1161-71.

(8) Moller, Alois. "Los vendedores ambulantes en Lima". In: V. Tokman e E. Klein (orgs.), *El subempleo en America Latina*, Buenos Aires: El Cid Editores, 1979, pp. 415-71; Bromley, Ray, "Organization, regulation, and exploitation...", op. cit; Duarte, Isis. "Marginalidad urbana en Santo Domingo". Paper apresentado no First Congress of Dominican Sociology, Santo Domingo, novembro 1978.

coordenada por um grupo de intermediários dependentes de firmas formais⁹.

Um segundo tipo de vínculo está representado na *figura 1B*. Ela resume pesquisas entre os trabalhadores mais marginais, tais como os que recolhem refugos de depósitos de lixo e das ruas durante a noite. Em todos os casos, descobriu-se que esses trabalhadores aparentemente autônomos terminam abastecendo grandes indústrias formais com quantidades significativas de substitutos de matérias-primas por uma fração de seus preços de mercado¹⁰. Os coletores são, de fato, trabalhadores industriais externos que trabalham sob a ilusão de autonomia, mas que na verdade trabalham para as grandes firmas.

A *figura 1C* mostra a subcontratação na indústria de construção, tal como é descrita em estudos de várias cidades. As empresas de construção raramente possuem uma força de trabalho assalariada estável. Em lugar disso, transferem-se contratos para engenheiros da empresa que mobilizam suas redes informais para fornecer a mão-de-obra necessária. Lomnitz¹¹ cita o exemplo de um subempreiteiro na Cidade do México que comandava uma organização informal de trezentos a quatrocentos trabalhadores em picos de atividade, e que contudo recebiam menos do que o salário mínimo.

Cadeias de subcontratação mais complexas, encontradas na manufatura, estão representadas no último diagrama da *figura 1*. Neste caso, indústrias e cadeias de lojas multinacionais, tais como Bata-Canada, General Electric e Sears Roebuck, subempreitam os setores de uso mais intensivo de mão-de-obra para oficinas que empregam entre dois e dez trabalhadores e se situam, na sua maioria, em favelas. Quando a demanda excede a limitada capacidade de suas instalações, os donos das oficinas informais recorrem a trabalhadores industriais a domicílio, na maioria mulheres que produzem o mesmo componente numa base de remuneração por peça menor que o mínimo legal. Arranjos desse tipo foram encontrados em estudos sobre a indústria de calçados na Colômbia¹² e na indústria de aparelhos elétricos no México¹³.

As firmas que produzem para exportação em contextos regulamentados enfrentam a pressão adicional da competição externa. Quando o bem em questão requer uso intensivo de mão-de-obra, há grande incentivo para burlar uma legislação custosa e incômoda. Como se verá abaixo, os governos que adotam uma estratégia de desenvolvimento voltada para a exportação muitas vezes encorajam o processo ao deixarem de impor suas próprias leis. Não são apenas os aspectos não especializados da produção que são subempreitados para as oficinas informais. Estudos do México, Peru, Uruguai e outros países indicam que também as operações especializadas podem ser informalizadas. No Uruguai, por exemplo, o desenvolvimento de uma indústria exportadora de couro e calçados em meados dos anos 70 se baseou em um arranjo trabalhista que manteve no interior das fábricas os aspectos menos especializados e custosos da produção, e subempreitou o resto para artesões especializados que ganhavam por peça¹⁴.

(9) Estes exemplos e os seguintes foram tirados de um artigo anterior. Ver Portes, Alejandro e Saskia Sassen-Koob. "Making it underground: comparative material on the informal sector in Western market economies". *American Journal of Sociology* 93 (julho 1987), pp. 30-61.

(10) Birbeck, Chris. "Garbage, industry, and the 'vultures' of Cali, Colombia". In: R. Bromley e C. Gerry (orgs.). *Casual work and poverty in Third World cities*. Nova Iorque: Wiley, 1979, pp. 163-83; Fortuna, Juan Carlos e Suzana Prates. "Informal sector versus informalized labor relations in Uruguay". In: A. Portes, M. Castells e L. Benton (orgs.), *The informal economy...*, op. cit., cap. 4.

(11) Lomnitz, Larissa. "Mechanisms of articulation between shantytown settlers and the urban system". *Urban Anthropology* 7 (1978), pp. 185-205.

(12) Peattie, Lisa. "What is to be done with the 'informal sector': a case study of shoe manufacturers in Colombia." Manuscrito, Department of City and Regional Planning, MIT, 1981.

(13) Beneria, Lourdes. "Gender, skill, and the dynamics of women's employment". Paper apresentado na Conference on Gender in the Work Place, The Brookings Institution, Washington, D.C., maio 1984.

(14) Fortuna, Juan Carlos e Suzana Prates. "Informal sector versus informalized labor relations in Uruguay", op. cit.

Conseqüências para os trabalhadores

A contrapartida da informalização como resposta a normas trabalhistas importadas é a segmentação da classe operária nacional. A situação mais comum, embora não exclusiva, é uma divisão entre uma minoria plenamente protegida e relativamente bem paga e uma massa de trabalhadores desprotegidos empregada em múltiplos arranjos informais. A visão convencional, expressa por organismos como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e o Programa de Emprego Regional para a América Latina e o Caribe (PREALC) da ONU, é de que a capacidade de absorção de mão-de-obra do setor moderno não tem sido suficiente para empregar todos os trabalhadores, e que muitos são portanto relegados a atividades "tradicionais". Há razão para acreditar, contudo, que esta "capacidade de absorção" das firmas modernas é maior do que o geralmente estimado, mas se dá através de arranjos que escapam dos registros oficiais¹⁵. Os arranjos de subcontratação discutidos acima são apenas uma amostra dos que têm sido relatados em diferentes países do Terceiro Mundo. Estes dados sugerem que uma grande parcela da força de trabalho informal se compõe na realidade de trabalhadores assalariados "disfarçados" que trabalham para firmas modernas, mas que não são formalmente contratados por elas¹⁶.

A natureza da articulação formal-informal tem sido convencionalmente descrita na literatura como se dando entre um setor "moderno" e outro "atrasado", quando na verdade uma boa parte da interação se dá entre atividades do tipo moderno situadas em ambos os lados da linha divisória do trabalho regulamentado. Esta configuração particular pode ajudar a explicar por que em muitos países — ao contrário das previsões tanto dos economistas ortodoxos quanto dos marxistas — o setor informal não encolheu com a crescente industrialização, mas representou na verdade uma constante, se não uma parte crescente de sua força de trabalho. A América Latina é um exemplo particularmente adequado porque é uma região que vivenciou um desenvolvimento industrial rápido e ininterrupto desde o período pós-II Guerra Mundial até 1980. A *tabela 1* resume os dados empíricos relevantes para os sete maiores países latino-americanos, três áreas metropolitanas e para a região como um todo. Embora estes dados sofram limitações, o padrão que mostram é inconfundível.

Entre 1950 e 1980 as economias latino-americanas cresceram a uma média ponderada de 5,5%. Como se vê na *tabela 1*, o produto nacional bruto (PNB) da região quadruplicou durante esse período. Sem nenhuma exceção, cada um dos países individualmente mais do que dobrou o seu PNB, embora as taxas de crescimento fossem muito maiores em países como Colômbia, México e Brasil. Por causa do rápido crescimento populacional, o PNB *per capita* não cresceu tão rápido, mas em 1980 ele estava em cerca de 200% da cifra de 1950. O elemento mais dinâmico no crescimento dessa região foi sem dúvida o setor industrial. A participação

(15) Portes, Alejandro e Lauren Benton. "Industrial development and labor absorption: a reinterpretation". *Population and Development Review* 10 (dezembro 1984), pp. 589-611.

(16) Birbeck, Chris. "Garbage, industry, and the 'vultures' of Cali, Colombia", op. cit.; Moller, Alois. "Los vendedores ambulantes en Lima", op. cit.; Beneria, Lourdes. "Subcontracting and employment dynamics in Mexico City", op. cit.

da indústria no produto interno bruto (PIB) registrou uma média não ponderada de aumento anual de 6% entre 1950 e 1975, com aumentos muito maiores no Brasil, no México, no Peru e em outros países.

A reação dos mercados de trabalho a esse acelerado processo de industrialização não foi o que a teoria neoliberal ou a marxista teriam predito. Como se mostra na *tabela 1*, o emprego informal, tal como definido pelo PREALC, baixou apenas de 46% para 42% da força de trabalho latino-americana. Em 1950, as atividades informais ocupavam 30% da população urbana economicamente ativa; em 1980, com uma planta industrial quatro vezes maior, o emprego informal ainda estava em 30%. Ao contrário da sua trajetória nos países desenvolvidos, o trabalho autônomo não declinou com a industrialização, mas permaneceu praticamente constante nesse período de 30 anos¹⁷.

Além disso, há razões para acreditar que as quedas no emprego informal, mínimas para a região como um todo mas significativas para alguns países como México e Venezuela, refletem uma avaliação excessivamente otimista das tendências reais. As agências internacionais que são a fonte desses dados definem emprego informal como a soma dos trabalhadores autônomos — excluindo-se profissionais liberais e técnicos — mais trabalhadores familiares sem remuneração e empregados domésticos. Estão excluídos os trabalhadores assalariados ocasionais, ou seja, aqueles que são contratados eventualmente e não têm proteção da seguridade social. De acordo com esta definição, portanto, todos os trabalhadores assalariados fazem parte do setor formal.

Na América Latina, talvez com a exceção da Argentina e Uruguai, esta suposição leva a subestimar gritantemente o emprego informal, uma vez que grande parte dos trabalhadores assalariados estão empregados em pequenas empresas que ou estão isentas legalmente da legislação trabalhista existente ou simplesmente não a observam.

A *tabela 1* mostra valores que indicam o tamanho provável desta subestimação. Em Bogotá, os trabalhadores informais, pela definição do PREALC, representavam cerca de um terço da força de trabalho urbana em 1984, valor praticamente igual ao de dez anos antes. Uma definição alternativa mais apropriada, baseada na exclusão de trabalhadores da cobertura da seguridade social, aumenta drasticamente essas estimativas para cerca de dois terços da PEA urbana em ambos os anos considerados. Em geral, sempre que se somam os trabalhadores assalariados não protegidos ao que se definiu como setor informal, o tamanho relativo deste aumenta significativamente. Como se vê na *tabela 1*, essa definição corrigida leva a uma estimativa revista do emprego informal total na América Latina que excede em cerca de 20 pontos a cifra do PREALC. Contudo, independentemente de como o setor informal é definido operacionalmente, está claro que a esperada tendência duradoura rumo ao seu desaparecimento com o avanço da industrialização capitalista não se concretizou em nenhum país da região.

(17) Entre 1900 e 1930, por exemplo, a porcentagem de trabalhadores autônomos nos Estados Unidos diminuiu de 34% para 23% da força de trabalho civil.

Tabela 1
América Latina: Segmentação da População Economicamente Ativa
(PEA), 1950-80

Cidade/País	Ano	PNB ¹	Trabalhadores Informais em % da PEA Urbana ²	Trabalhadores Informais em % da PEA Total ²	Trabalhadores Autônomos ³
Argentina	1950	12,9	21,1	22,8	7,8
	1980	31,3	23,0	25,7	16,7
Brasil	1950	10,0	27,3	48,3	28,6
	1980	59,2	27,2	44,5	33,7
Chile	1950	3,4	35,1	31,0	22,4
	1980	7,7	27,1	28,9	18,6
Colômbia	1950	2,5	39,0	48,4	23,4
	1980	9,5	34,4	41,0	18,9
México	1950	10,0	37,4	56,9	37,4
	1980	44,2	35,8	40,4	23,2
Peru	1950	2,2	46,9	56,3	40,2
	1980	8,3	40,5	55,8	—
Venezuela	1950	2,4	32,1	38,9	28,8
	1980	8,3	20,8	31,5	31,8
Bogotá	1975		33,0	—	—
	1984	(60,5) ⁴			
Montevideú	1968		12,5	—	—
	1983	(19,3) ⁵	16,2	—	—
São Paulo	1976		29,7 ⁶	—	—
	1982		34,4	—	—
América Latina	1950	51,8	30,8	46,5	27,3
	1980	190,9	30,3	42,2	28,3
				(60,3) ⁷	

Fonte: Portes, A. e Sassen-Koob, S., op. cit.

Conseqüências para os governos

Normas trabalhistas elevadas, segundo o modelo dos países adiantados, e o dualismo resultante no mercado de trabalho podem se manter quando a estratégia para o desenvolvimento gira em torno da industrialização para substituição de importações e da proteção da indústria doméstica. Quando o desenvolvimento econômico se baseia na expansão do mercado interno, há incentivo para se criar e manter um segmento da força de trabalho com salários relativamente altos. Este modelo requer contudo que a indústria interna opere protegida por barreiras tarifárias elevadas¹⁸.

1 Produto nacional bruto em bilhões de dólares de 1970, de 1950 a 1976.

2 Os valores para os países e para a América Latina são a soma de trabalhadores familiares não remunerados, empregados domésticos e os autônomos, menos os profissionais liberais e técnicos.

3 Quando não disponíveis, os valores de 1980 foram substituídos pelos de 1970.

4 Os valores da coluna se baseiam na definição dada na nota 2. Os números entre parênteses representam a porcentagem de trabalhadores não registrados no sistema nacional de seguridade social.

5 Os valores da coluna representam a soma dos trabalhadores familiares não remunerados com os autônomos, menos os profissionais liberais e os técnicos. O valor entre parênteses inclui estas categorias mais os trabalhadores assalariados sem a proteção da seguridade social para uma amostra representativa de aproximadamente 65,4% da população da cidade.

6 Os números são porcentagens de trabalhadores "irregulares", assim definidos como aqueles que recebem menos do que o salário mínimo legal por hora de trabalho.

7 O valor entre parênteses é a soma das três categorias ocupacionais listadas na nota 2, mais a proporção estimada de trabalhadores assalariados informais.

(18) Fishlow, Albert. "Latin American adjustment to the oil shocks of 1973 e 1979". In: J. Hartlyn e S.A. Morley (orgs.). *Latin American political economy*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1986, pp. 54-84; Felix, David. "Import substitution and late industrialization: Latin America and Asia compared." Working Paper #97, Department of Economics, Washington University, St. Louis, 1986; Balassa, Bela, Gerardo M. Bueno, Pedro Pablo Kuczynski e Mario H. Simonsen. *Toward renewed economic growth in Latin America*. Washington, D. C.: Institute for International Economics, 1986.

A situação muda quando o modelo se volta para o crescimento comandado pelas exportações. Nesta situação, é possível para as firmas modernas contornar os requisitos legais com a conivência dos governos, como fez a indústria de couro uruguaia, mas os arranjos são incômodos e sujeitos a contendas públicas. Embora as experiências de lutas trabalhistas e regulamentação trabalhista variem amplamente no Terceiro Mundo, um ponto em comum é que os benefícios, uma vez concedidos, são difíceis de serem suprimidos. Criam-se clientelas em torno de cada direito que se mostram bastante resistentes em face da oposição. A história recente de países como a Turquia, Argentina e Chile, onde regimes militares empregaram toda a sua força para quebrar o poder dos sindicatos e outras organizações trabalhadoras e falharam, mostra a inutilidade de tais esforços¹⁹.

Uma alternativa é tentar aumentar a produtividade no setor moderno através de inovação tecnológica. Países como o Brasil e o México fizeram progressos nesta direção nos últimos anos, quando mudaram suas estratégias de desenvolvimento. Esta abordagem pode ser estorvada, contudo, por limitações tecnológicas e pela legislação trabalhista existente, que obstruem a execução de arranjos mais flexíveis²⁰. Por esta razão, os governos de países com muita regulamentação que estão tentando entrar nos mercados exportadores adotaram a estratégia de estabelecer Zonas de Produção Especial (ZPEs) em áreas remotas longe dos centros de força sindical. O que há de "especial" nessas zonas é precisamente que as determinações da legislação tributária e trabalhista existente não se aplicam a elas e que são geralmente "livres de sindicato". Desta maneira as nações se informalizam em relação às suas próprias leis exatamente como as firmas individuais tentam fazer, e pela mesma razão — a busca de competitividade internacional²¹.

Alguns autores argumentam que o sistema de produção em massa na indústria leva necessariamente à observância de certas normas trabalhistas, ausentes sob as condições mais primitivas das oficinas artesanais. Isto porque os empregadores precisam garantir o uso eficiente dos pesados gastos em capital investido em grandes plantas, o que acarreta por sua vez um mínimo de atenção para a situação e as necessidades dos trabalhadores²². As condições nas grandes plantas das ZPEs tendem a contradizer esta previsão benigna. Como foi documentado por testemunhas oculares e estudos de observação participante, é comum a combinação de práticas de oficinas artesanais — tais como pagamento por peça — com práticas de produção em massa — como aceleração do ritmo de produção e especialização em tarefas pormenorizadas. Tem-se como resultado altos níveis de exploração do trabalho sem a compensação mínima das relações despreocupadas face a face, comuns nas oficinas informais mais tradicionais²³.

Pode ser útil contrastar a configuração das situações do mercado de trabalho em países do Terceiro Mundo com normas trabalhistas amplas com as dos países recentemente industrializados (PRI) da Ásia, especialmente a Coreia do Sul, durante seu período de expansão. Nos últimos, pouca menção

(19) Hartlyn, Jonathan e Samuel A. Morley. "Bureaucratic-authoritarian regimes in comparative perspective". In: J. Hartlyn e S.A. Morley (orgs.), *Latin American political economy*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1986, pp. 38-53; Waisman, Carlos. *Reversal of development in Argentina*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1987; Cagatay, Nilufer. "Economic development policies and worker's rights: the case of Turkey". Paper apresentado no Symposium on Labor Standards and Development organizado pelo U.S. Department of Labor, Georgetown University, dezembro 1988.

(20) Balassa, Bela et alii, *Toward renewed economic growth in Latin America*, op. cit.; Schydowsky, Daniel M. "The tragedy of lost opportunity in Peru". In: J. Hartlyn e S.A. Morley (orgs.), *Latin American political economy*, op. cit., pp. 217-42; Malloy, James, *The politics of social security in Brazil*, op. cit.

(21) Castells, Manuel e Alejandro Portes. "World underneath...", op. cit.

(22) Piore, Michael J. "Labor standards and business strategies". Paper apresentado no Symposium on Labor Standards and Development organizado pelo U.S. Department of Labor, Georgetown University, dezembro 1988.

(23) Fernandez-Kelly, Maria Patricia. *For we are sold: women and industry in Mexico's frontier*. Albany, N.Y.: SUNY Press, 1983; Deyo, Frederic C. "State and labor: modes of political exclusion in East Asian development". In: F.C. Deyo (org.), *The political economy of the new Asian industrialism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1987, pp. 182-202.

se faz a um setor informal, porque a ausência de regulamentações protetoras impostas pelo Estado tornava sem sentido a distinção entre formal e informal. Ao invés disso, lá surgiu, na frase de Castells²⁴, um "proletariado do século XIX com tecnologia do século XX". Foram obtidos aumentos significativos de salário devido à crescente escassez de mão-de-obra, mas direitos de organização, sindicatos independentes, acordos coletivos e outras medidas de autonomia da classe trabalhadora foram vigorosamente rechaçadas por governos inclinados a manter sua competitividade nos mercados mundiais²⁵.

Por outro lado, no México, Brasil, Peru e outros países do Terceiro Mundo, existem poderosos sindicatos independentes que representam o setor protegido da classe trabalhadora. Embora sua retórica seja populista e mesmo radical, o fato é que eles tendem a representar apenas a fração mais bem remunerada e mais estável da classe trabalhadora. Ao lado desta trabalha um grande proletariado desprotegido, empregado em oficinas artesanais e outras empresas informais e que se liga, por meios ocultos aos olhos do público, às firmas do setor moderno. Por fim, condições do tipo das oficinas artesanais também prevalecem sob a nova produção em massa para exportação organizada em uma imitação retardada dos PRIs. Como nestes últimos, os segmentos maleáveis da população trabalhadora — especialmente mulheres jovens — tendem a ser a fonte preferida de mão-de-obra para a produção "especial" para exportação.

Políticas alternativas

Do ponto de vista dos sindicatos norte-americanos e europeus, estender a todo o Terceiro Mundo normas trabalhistas avançadas seria ideal. Infelizmente esta não é uma meta realista, porque, como foi visto acima, a importação prematura de tais normas leva, completado o ciclo, a uma situação em que os países acabam se informalizando em relação às suas próprias regulamentações. É necessário portanto perguntar que normas trabalhistas podem ser aplicadas combinando proteção efetiva para o maior número de trabalhadores com a implementação de planos bem-sucedidos de desenvolvimento nacional. A pergunta já sugere parte da resposta, a saber, a necessidade de ajustar com precisão a aplicação de normas trabalhistas às condições locais, ao invés de optar por sua aceitação ou rejeição total.

A *tabela 2* mostra uma classificação de itens comumente incluídos sob o rótulo de normas trabalhistas como um instrumento heurístico para guiar a discussão a seguir. Aqueles rotulados de "direitos básicos" incluem normas a respeito das quais aparentemente se atingiu um consenso global e que se prestam portanto à monitoração internacional. A última categoria — direitos civis — engloba normas que também vieram a ser aceitas como consenso pelas nações democráticas. Embora a concordância sobre essas

(24) Castells, Manuel. "Immigrant workers and class struggles in advanced capitalism: the Western European experience". *Politics and Society* 5 (1975), pp. 33-66.

(25) Deyo, Frederic C. "State and labor: modes of political exclusion...". op. cit.; Gereffi, Gary. "Industrial restructuring in Latin America and East Asia". Paper apresentado na Conference on Taiwan: A Newly-Industrialized Society, National Taiwan University, Taipei, setembro 1987; You, Jong-il. "Labor standards and economic development: the South Korean experience". Paper apresentado no Symposium on Labor Standards and Development organizado pelo U.S. Department of Labor, Georgetown University, dezembro 1988.

últimas seja menos ampla, é suficientemente difundida para justificar que se peça aos governos, especialmente os que se dizem democráticos, que as cumpram.

As categorias intermediárias — direitos de sobrevivência e de seguridade — dependem das condições locais para a sua implementação e não se adaptam imediatamente a normas internacionais fixas. É melhor que sejam deixadas à negociação entre trabalhadores, patrões e governos, uma vez que os direitos básicos e civis tenham sido plenamente implementados. As conseqüências negativas associadas à importação prematura de normas trabalhistas dizem respeito principalmente a essas categorias intermediárias, e não àquelas que poderiam plausivelmente fazer parte de um pacote de direitos trabalhistas internacionalmente aceitos. Das duas categorias intermediárias, é a implementação da ampla estabilidade no emprego, mais do que a existência de um salário-mínimo ou outros direitos de sobrevivência, que enfrenta as maiores resistências. Estudos em vários países da América Latina indicam que a tendência para a informalização por parte das firmas modernas é motivada principalmente pelo desejo de evitar agregar a uma fábrica regular trabalhadores que, uma vez admitidos, raramente podem ser dispensados²⁶.

TABELA 2
Tipos de normas trabalhistas

<i>Tipo</i>	<i>Exemplos</i>
I. Direitos Básicos	Direito contra o uso de trabalho infantil. Direito contra a servidão involuntária. Direito contra a coerção física.
II. Direitos de Sobrevivência	Direito a um salário de subsistência. Direito a indenização por acidente. Direito a uma semana de trabalho limitada.
III. Direitos de Seguridade	Direito contra demissão arbitrária. Direito a aposentadoria remunerada. Direito a pensão.
IV. Direitos Civis	Direito à livre associação. Direito à representação coletiva. Direito à livre expressão de reivindicações.

(26) Lopez Castano, Hugo. "El papel del sector informal: la experiencia colombiana". In: *The urban informal sector: recent trends in research and theory*. Conference Proceedings, Baltimore, Department of Sociology, The Johns Hopkins University, 1984, pp. 139-59; Portes, Alejandro e Lauren Benton. "Industrial development and labor absorption: a reinterpretation", op. cit.; Roberts, Bryan R. "Employment structure, life cycle, and life chances: formal and informal sectors in Guadalajara". In: A. Portes, M. Castells, e L. Benton (orgs.). *The informal economy*, op. cit., cap. 2.

Deste modo, afora os direitos básicos e civis que podem vir a ser sujeitos a normas respeitadas internacionalmente, a implementação dos outros requer também um ajuste fino, para que não atuem como um freio no desenvolvimento econômico ou na extensão de uma proteção mínima para o maior número de pessoas. Há razão para duvidar do dito popular de que as economias do Terceiro Mundo funcionam melhor quando se permite

que os salários afundem para o seus níveis "naturais"²⁷. As firmas que dependem de mão-de-obra muito barata não possuem incentivos para inovar tecnologicamente; seus trabalhadores não têm motivação para permanecer em uma determinada firma ou colaborar com a administração para aumentar sua eficiência; seus magros salários também pouco acrescentam à demanda interna.

Os estudos sobre a América Latina citados acima indicam que o principal incentivo para a informalização generalizada não são os salários altos em si, mas sim salários altos para uma força de trabalho fixa sem levar em conta as condições dos negócios. Seguindo esta lógica, a manutenção de suficiente flexibilidade de emprego avançaria muito na direção de evitar o padrão de dualismo do mercado de trabalho característico de países com normas trabalhistas prematuras.

O que fazer com o setor informal

O argumento da flexibilidade máxima

As afirmações acima em favor da flexibilidade no uso da mão-de-obra podem ser confundidas com um segundo argumento que transita pelos círculos de desenvolvimento internacional. Sustentado por uma pesquisa realizada em Lima no Peru, por um certo "Instituto pela Liberdade e pela Democracia", o argumento advoga não só maior flexibilidade de emprego mas também a remoção de todas as restrições estatais ao funcionamento da economia. Parte deste argumento antiestatal é a conhecida doutrina do *laissez-faire* e não requer comentários adicionais. Outra parte, contudo é mais original, uma vez que afirma que a remoção dos cerceamentos criados pela legislação trabalhista e tributária à economia informal permitiria a esta explodir em um verdadeiro motor do crescimento²⁸. Segundo este ponto de vista, a empresa informal — que já emprega a maioria da força de trabalho — é estorvada pelos esforços do Estado para suprimi-la ou para aumentar o controle sobre ela. Se tais restrições fossem removidas, a engenhosidade e energia extraordinárias demonstradas por empresários populares poderiam florescer, levando a um desenvolvimento baseado na pequena firma e com a plena utilização da mão-de-obra.

O argumento de De Soto e seus seguidores parece combinar bem com descrições de Piore e Sabel²⁹ das vantagens da "especialização flexível", tal como é implementada por cooperativas de microempresas na Itália central. Este reforço mútuo e a simplicidade patente da prescrição de De Soto podem bem explicar a sua súbita popularidade nos círculos internacionais de desenvolvimento: elimine-se a interferência estatal no setor informal e o dinamismo do mercado mais as habilidades empresariais das pessoas comuns levariam ao crescimento auto-sustentado. O que poderia ser mais fácil?

(27) Lim, Linda. "Labor standards and development in newly-industrializing countries: the case of Singapore", op. cit.

(28) De Soto, Hernando. *El otro Sendero*, Buenos Aires: Sudamericana, 1987.

(29) Piore, Michael J. e Charles Sabel. *The second industrial divide*, Nova Iorque: Basic, 1984.

Tipos de informalidade e desenvolvimento

Um exame dos trabalhos de pesquisa publicados indica que as economias informais de crescimento — as que de oficinas semiclandestinas se tornam redes viáveis de pequenas empresas — representam a exceção e não a regra. A Itália central é o exemplo mais citado, algumas vezes aparentemente o único³⁰. Outros casos foram contudo identificados, entre eles a complexa organização de produtores informais para exportação em Hong Kong³¹ e o crescimento impressionante de economias étnicas urbanas no Estados Unidos — em particular em Los Angeles e Miami³². Todos estes exemplos se localizam em regiões relativamente desenvolvidas. No Terceiro Mundo, por outro lado, as atividades informais em pequena escala se restringem a: (1) produção direta de subsistência; e (2) produção do tipo artesanal e comércio informal subordinados a firmas do setor moderno. Estudos sobre a economia informal na América Latina, por exemplo, foram incapazes de descobrir um único caso de uma rede de pequenas empresas que apresentasse sequer uma vaga semelhança com o fenômeno da Itália central ou Hong Kong³³.

Estes achados dão o que pensar sobre as previsões otimistas a respeito do que as empresas populares podem realizar quando liberadas da intervenção estatal. O crescimento dos pequenos negócios não é de forma alguma automático e a razão óbvia é que — exceto em circunstâncias muito excepcionais — os empresários informais carecem de capital, conhecimento tecnológico e recursos organizacionais para implementar qualquer coisa além da produção caseira ou em oficinas artesanais. Mais ainda, a experiência da Itália central e outros casos na literatura indicam que não é a ausência da intervenção estatal, mas sua presença e ajuda sistemáticas que foram necessárias para levar ao sucesso experiências de "especialização flexível". A assistência estatal não precisa vir de governos centrais, e pode ser fornecida mais efetivamente por agências locais. Envolve, no mínimo, assistência em treinamento, acesso flexível ao crédito, meios de transporte e apoio aos esforços cooperativos das microempresas³⁴.

Daí que a transformação de economias informais de sobrevivência em economias informais de crescimento não depende de o Estado "sair da economia", mas sim de "entrar nela", se bem que de maneiras novas e não ortodoxas. Até agora os planos de desenvolvimento nacionais no Terceiro Mundo têm se preocupado quase que obsessivamente com a implementação de esquemas de industrialização grandiosos, baseados em grandes plantas e projetos. Tais planos — que também refletem a orientação imitativa em direção ao mundo desenvolvido — criaram muitas dificuldades e estrangulamentos inesperados, dos quais o padrão de dualismo no mercado de trabalho apontado acima não é o menor. A ativa participação estatal na promoção das pequenas empresas representa não só um elemento importante do planejamento do desenvolvimento até agora negligenciado como também um meio de melhorar as normas trabalhistas da maioria da força de trabalho.

(30) Brusco, Sebastiano. "The 'Emilian' model: productive decentralization and social integration". *Cambridge Journal of Economics* 6 (1982), pp. 167-84; Capecchi, Vittorio. "The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia-Romagna". In: A. Portes, M. Castells, e L. Benton (orgs.). *The informal economy*, op. cit., cap. 10.

(31) Castells, Manuel. *The Sheik-Kip-Mei syndrome*. Hong Kong: Center for Urban Studies and Planning, University of Hong Kong, 1986.

(32) Light, Ivan e Edna Bonacich. *Immigrant entrepreneurs*. Berkeley, Calif.: University of California Press, 1988; Stepick, Alex. "Miami's two informal sectors". In: A. Portes, M. Castells, e L. Benton (orgs.), *The Informal Economy*, op. cit., cap. 6.

(33) Portes, Alejandro e Lauren Benton. "Industrial development and labor absorption: a reinterpretation", op. cit.

(34) Capecchi, Vittorio. "The informal economy and the development of flexible specialization in Emilia-Romagna", op. cit.; Benton, Lauren. "Industrial subcontracting and the informal sector: the politics of restructuring in the Madrid electronics industry". In: A. Portes, M. Castells e L. Benton (orgs.), *The informal economy*, op. cit., cap. 12.

Esta conexão causal é um corolário da dificuldade básica na observância de uma legislação trabalhista protecionista notada no começo, a saber, a existência de uma massa de trabalhadores excedentes na base do mercado de trabalho. Mesmo depois da implementação de regras de contratação flexíveis para encorajar as firmas modernas a absorver diretamente mais mão-de-obra, é pouco provável que o setor informal perca totalmente seus trabalhadores. Enquanto a empresa informal permanecer como um apêndice do setor moderno com baixos salários e baixa tecnologia, ela continuará a solapar as normas trabalhistas mesmo quando impostas com firmeza. A transformação de tais empresas em pequenos produtores tecnologicamente avançados também é uma forma de reforçar as regras existentes ao diminuir a dependência de tais empresas da mão-de-obra explorável.

Os trabalhos de pesquisa sustentam o argumento de De Soto e seus associados sobre a engenhosidade empresarial das pessoas comuns e a habilidade dos negócios informais em superar grandes obstáculos³⁵. Contudo, na ausência de treinamento especializado, acesso à tecnologia, acesso ao crédito, e outras medidas de apoio que só o Estado pode proporcionar, o setor informal permanecerá confinado ao papel de reservatório de mão-de-obra desprotegida para as grandes firmas no topo das economias do Terceiro Mundo.

(35) Lomnitz, Larissa. "Mechanisms of articulation between shantytown settlers and the urban system", op. cit.; Peattie, Lisa. "What is to be done with the 'informal sector'", op. cit.; Roberts, Bryan R. "Employment structure, life cycle, and life chances", op. cit.; Fortuna, Juan Carlos e Suzana Prates. "Informal sector versus informalized labor relations in Uruguay", op. cit.

Resumo

Neste trabalho, escolhi uma abordagem que diverge de ambas as posições dominantes no debate sobre normas trabalhistas para países recentemente industrializados. Essas normas são apresentadas comumente como um conjunto monolítico de regras, para ser adotado ou descartado na totalidade. Em vez disto, proponho a sua separação em categorias discretas acessíveis aos diferentes níveis de implementação e monitoramento internacional. Para os que advogam a implementação em todos os países de um conjunto completo de regulamentações avançadas, ofereço o exemplo das nações menos desenvolvidas que tentaram agir assim e fracassaram. Na maioria das vezes seus sofisticados códigos legais refletiam menos as realidades do mercado de trabalho do que o prestígio das coisas estrangeiras. O resultado final comum era um dualismo agudo do mercado de trabalho que protegia um segmento privilegiado da força de trabalho às custas da maioria. As firmas e os Estados procuraram igualmente driblar esse setor protegido em sua busca por competitividade internacional.

Para os que advogam a posição oposta — eliminação de toda regulamentação estatal para deixar as energias empresariais populares florescerem — ofereço o contraste entre as experiências excepcionais de comunidades auto-sustentadas de produtores versáteis e a realidade das condições das oficinas artesanais, dominante por todo o Terceiro Mundo.

A remoção das regulamentações estatais certamente beneficiaria as grandes firmas — ao menos no curto prazo — aumentando a flexibilidade e reduzindo custos, mas não iria por si transformar a economia informal da maioria dos países em algo mais do que ela já é. Não há alternativa à intervenção estatal no mercado de trabalho, mas esta não deveria consistir em promulgar leis irrealistas e depois aplicá-las erraticamente.

Ao invés disso, deveriam ser implementados e respeitados os direitos básicos que se tornaram consensualmente aceitos por todo o mundo civilizado, seguidos de outros na medida em que permitam as condições locais. Destes, os direitos de sobrevivência vêm em primeiro lugar, com o direito à estabilidade no trabalho definitivamente em segundo. A implementação flexível de regras trabalhistas deveria ser acompanhada de um forte apoio ao desenvolvimento de um setor de pequena escala dinâmico. Este favorecimento de um capitalismo popular não se justifica por uma ideologia populista, mas por uma crescente constatação de que as redes de pequenos produtores com alta tecnologia podem se revelar mais eficientes em certas áreas e mais aptas a enfrentar as incertezas do mercado do que as grandes plantas.

O desenvolvimento da pequena empresa tecnologicamente avançada e a transição da produção de oficina artesanal para esta forma superior fortalecerá as normas trabalhistas de três maneiras diferentes. Primeiro, a pressão para baixo sobre os salários e as condições de trabalho diminui na medida em que a viabilidade das firmas deixa de depender da vulnerabilidade da mão-de-obra; segundo, os trabalhadores das novas firmas se beneficiam das oportunidades de aprendizado e da chance de encetarem seus próprios negócios no futuro; terceiro, o desenvolvimento de comunidades de pequenos produtores também dá aos trabalhadores das indústrias maiores a oportunidade para mudarem para este setor. A existência de tal opção fortalece a atividade dos trabalhadores frente ao poder empresarial. A transformação apoiada pelo Estado do setor informal pode portanto representar um meio eficiente de promover normas trabalhistas, não pela aplicação de regras irrealistas, e sim dando aos trabalhadores uma oportunidade de fazer uso independente de suas energias e engenhosidade.

Recebido para publicação em setembro de 1992.

Alejandro Portes é pesquisador do Center for Advanced Study of International Development da Michigan State University.

Novos Estudos
CEBRAP
Nº 35, março 1993
pp.155-170
