

CONSIDERAÇÕES SOBRE COMÉRCIO FORMAL E INFORMAL NO BRASIL

CONSIDERATIONS ON FORMAL AND INFORMAL TRADE IN BRAZIL

Wenneson Rogério dos Santos de Jesus 1

Resumo: No comércio formal do Brasil, dentre as principais dificuldades para se manter um pequeno negócio, há burocracia pública; manter compromissos ou rendimentos da empresa em dia; pegar o ritmo do mercado e falta de incentivo do poder público para diminuição da carga tributária. Ainda existe a concorrência desleal com o comércio informal, pois, para estes, há os encargos tributários, como previdência e direitos trabalhistas, que não são pagos, exemplo disso são os camelódromos; além dos aluguéis, salário de funcionário etc. Assim, objetivou-se com este trabalho analisar as abordagens sobre fatores positivos e negativos da economia no comércio formal e informal do Brasil. Para tanto, o método utilizado para a realização desta pesquisa deu-se mediante pesquisas bibliográficas e documentais de autores renomados, como: Daud (2007), Camorotto (2009), Asea (1996), além de sites, revistas, artigos. Portanto, pretende-se com esta pesquisa abordar a influência e consequência do mercado informal em relação ao formal.

Palavras – chave: Comércio Informal. Comércio Formal. Pequenos Negócios.

Abstract: In formal trade in Brazil, among the main difficulties in maintaining a small business, there is public bureaucracy; keep company commitments or revenues up-to-date; pick up the pace of the market and lack of incentive of the public power to reduce the tax burden. There is still unfair competition with informal commerce, since for these, there are the tax charges, such as social security and labor rights, which are not paid, for example camelodromes; besides the rents, salary of employee etc. Thus, the objective of this work was to analyze the approaches on positive and negative factors of the economy in the formal and informal trade of Brazil. To do so, the method used to carry out this research was done through bibliographical and documentary research of renowned authors, such as: Daud (2007), Camorotto (2009), Asea (1996), as well as websites, magazines and articles. Therefore, it is intended with this research to address the influence and consequence of the informal versus the formal market.

Keywords: Informal Trade. Formal Trade. Small Business.

Introdução

A economia brasileira é formada por uma série crescente de empreendedores dos mais diversos setores que aquecem o comércio, de forma a contribuir para aumento do PIB (Produto Interno Bruto) do país, alguns empreendimentos formais e outros informais. Isso na prática representa a compra e venda de produtos ou serviços que é o mercado como um todo.

O Brasil é um país de empreendedores. Muitos brasileiros têm ideias de novos negócios e as concretizam sob a forma de micro e pequenas empresas. A capilaridade dos pequenos negócios e a necessidade de gerar mais dinâmica à economia faz com que eles estejam presentes desde os pequenos municípios até os diversos bairros das grandes metrópoles. O que permite uma enorme abrangência para o segmento.

As pequenas e microempresas possuem características próprias, no que se refere à gestão e competitividade no mercado. Geralmente, constituem uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver o próprio negócio e em uma alternativa de emprego formal ou informal para uma grande parcela da força de trabalho que não encontra empregos nas empresas de maior porte.

O comércio varejista é aquele em que a maioria da população brasileira faz parte, local onde existe uma gama de diversos produtos à disposição para o consumidor. No setor varejista, normalmente a compra de produtos para suprir as necessidades do consumidor ocorre em pequena quantidade, diferenciando do comércio atacadista, que é o comércio em que se compra em maior quantidade. Vale ressaltar que o setor varejista no Brasil vem, cada vez mais, se inovando e modernizando, tudo isso para melhor proporcionar ao cliente satisfação e comodidade em relação aos seus produtos e serviços oferecidos, o que tem gerado resultados muito positivos para as empresas que atuam nesse ramo de negócio, principalmente àquelas que possuem um alto capital para investir em treinamento de funcionários e compra dos melhores produtos.

Em relação à economia do país, alguns autores, como Daud (2007), Camorotto (2009), Dornelas (1971) e Asea (1996) apresentam e enfatizam que, por mais que o empreendedor se torne legalizado ao abrir o seu próprio negócio, sempre existirá a possibilidade de abertura de comércios informais devido à burocracia e à falta de incentivos por parte do poder público. Com base nessa realidade, o presente trabalho tem como foco principal responder a seguinte problemática: Como identificar os efeitos ou consequências que podem prejudicar a economia varejista que atuam no comércio informal do Brasil?

E como possível resposta à problemática apresentada, frisa-se a seguinte hipótese: 1) A abertura de crédito e de impostos não inibem a informalidade, o que inibe são programas de políticas públicas do governo, como a criação de uma base tributária menor, como a lei do microempreendedor. Devido ao elevado crescimento do setor informal, é evidente que os efeitos podem não ser favoráveis, do ponto de vista do empreendedor que trabalha de acordo com o que a lei obriga, pois exerce pressão de competitividade, tendo em vista que, por não pagar impostos, gera concorrência desleal. Dessa forma, no decorrer do trabalho, serão abordados temas que visam responder a esse questionamento da hipótese apresentada.

Utilizou-se de pesquisas bibliográficas e documentais de autores renomados que abordam o tema comércio informal, e seus efeitos no Brasil, incluindo outros recursos fundamentais, como sites, revistas, artigos científicos para se alcançar o objetivo proposto.

Portanto, justifica-se com o tema abordado identificar os efeitos ou consequências que podem prejudicar o ramo de mercado varejista de confecções do país brasileiro, levando em conta a economia que atua no mercado tanto formal quanto informal.

Empreendedorismo

Empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto (técnico, científico, empresarial). Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar. O empreendedor pode ser considerado aquele que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerir um negócio, gerando resultados positivos.

O empreendedorismo é hoje um fenômeno global, em que diversas instituições públicas e privadas têm investido para pesquisar e incentivar. Existe uma clara correlação entre o

empreendedorismo e o crescimento econômico. Os resultados mais explícitos manifestam-se na forma de inovação, desenvolvimento tecnológico e geração de novos postos de trabalho. A riqueza gerada pelos empreendedores contribui para a melhoria da qualidade de vida da população e, não raras vezes, é reinvestida em novos empreendimentos e, de maneira indireta, nas próprias comunidades. Com base nisso, afirma Drucker que:

O empreendedorismo é um comportamento, e não um traço de personalidade. E suas bases são o conceito e a teoria, e não a intuição (DRUCKER, 2005, p.34).

As pessoas que se dedicam ao empreendedorismo são seres que, na maioria das vezes, possui uma série de comportamentos indispensáveis para a sua atuação no mercado, de modo a se comportar diante das dificuldades, das barreiras que todo empreendedor enfrenta para se chegar ao topo do sucesso, mas tudo isso está ligado ao conceito de empreendedorismo e às teorias da gestão empresarial.

O empreendedor é um ser que projeta as suas ideias no presente visando colocá-las em prática no futuro. Estão sempre dispostos a mudar situações, caso elas não ocorram como esperadas, com o objetivo de fazer o melhor, de superar as expectativas, buscando a qualidade total para o sucesso do seu negócio. São autoconfiantes, otimistas, determinados, não desanimam no primeiro obstáculo, pois acreditam que são capazes de realizar o seu projeto, pois:

O Empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados (DORNELAS, 1971, p.37).

Dessa maneira, o empreendedor vê oportunidades de um bom negócio onde outras pessoas nem imaginam que existam, de forma que muitas das vezes esse empreendedor começou seu empreendimento com poucos recursos favoráveis, mas a vontade de empreendedor é maior do que as dificuldades e barreiras que conseqüentemente virão a surgir.

A maioria dos empreendedores em geral é indivíduo habilidoso com um alto potencial, capaz de enfrentar os diversos tipos de riscos que possam se apresentar de forma negativa, transformando-os em pontos positivos para se alcançar os objetivos.

Empreendedorismo no Brasil

O desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil deu-se a partir da década de 90 com a criação de entidades como o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro). Antes deste período, o ambiente político e econômico do país não eram propícios e os empreendedores não encontravam informações suficientes no desenvolvimento de seus negócios.

Conforme Dornelas (1971, p.30), no Brasil, o tema empreendedorismo passou a tomar forma com os programas desenvolvidos no âmbito da SOFTEX¹, principalmente em incubadoras de empresas e em universidades/cursos de ciência da computação. Atualmente, acredita-se que o país entrará no novo milênio em condições de desenvolver um dos maiores programas de ensino de empreendedorismo do mundo, comparável ao que acontece nos E.U.A. Algumas iniciativas de suporte ao empreendedorismo no Brasil são listadas abaixo:

- Softex (Genesis);
- Empretec (SEBRAE);
- Brasil Empreendedor;
- Projeto REUNE (CNI/IEL);
- Começa a haver a figura do capitalista de risco;
- Crescimento das incubadoras de empresas tradicionais, tecnológicas e mistas;
- Ensino de empreendedorismo nas universidades;

¹ A SOFTEX (Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro) é uma organização da sociedade civil de interesse público. Foi criada em 3 de dezembro de 1996, como organização não governamental, com sede em Campinas. É a entidade que mantém o Programa SOFTEX, criado em 1992 pelo CNPq/Ministério da Ciência e Tecnologia.

- Entidades de apoio (Sebrae, Endeavor, Instituto Empreendedor do Ano da Ernst & Young);
- Alternativas de financiamento: Fapesp, Finep, Angels, VCs;
- Crescimento de franquias.

Em suma, o empreendedorismo finalmente veio a vigorar e repercutir no país a partir da década de 90 por meio do papel ou atividades de entidades, como Sebrae e Softex, e atualmente está em ascensão na grande maioria dos empreendimentos ou negócios tanto do comércio do setor formal ou informal.

A Formalidade e a Informalidade no Comércio do Brasil

No Brasil, a formalidade do comércio varejista é representada por empreendimentos que devem pagar seus impostos e tributos regulamente e principalmente adquirem suas marcas registradas legalmente com as autoridades. Enquanto a informalidade ou economia informal envolve as atividades que estão à margem da formalidade, sem firma registrada, sem empregos registrados, sem emitir notas fiscais e sem contribuir com os impostos ao governo.

Comércio varejista

O comércio varejista é aquele em que a população brasileira está acostumada, ou seja, é o local onde existe uma gama de diversos produtos à disposição para o consumidor. No setor varejista, normalmente, a compra por produtos para suprir as necessidades do consumidor ocorre em pequena quantidade, diferenciando do comércio atacadista, que é o comércio em que se compra em maior quantidade.

O varejo brasileiro caracteriza-se pela concorrência por região, por lojas especializadas que atuam em nível local, cadeias de lojas de médio porte que também atuam regionalmente e pouquíssimas cadeias de lojas em nível nacional. As grandes empresas e fornecedores estão localizados na região Sul e Sudeste do Brasil.

A atividade de varejo consiste em vender produtos e serviços diretamente aos consumidores finais. Trata-se de uma atividade híbrida, pois são raros os que vendem apenas produtos, assim como aqueles que comercializam apenas serviços (DAUD, 2007, p.23).

O varejo é muito comum no dia a dia de cada pessoa, pois muitas nem imaginam ou têm ideia de que, por trás de um comércio estabelecido seja qual ramo de atividade em atuação, existe uma série de decisões estratégicas importantes que precisam ser tomadas para serem ofertadas como produtos e serviços convenientemente de acordo com o mercado alvo para a necessidade de cada consumidor.

Observa-se que o varejo é um dos maiores setores da economia em diversos países e tem atravessado dramáticas e interessantes mudanças. Muitos negócios que nasceram como pequenos comércios de esquina evoluíram e tornaram-se verdadeiros conglomerados (CAMAROTTO, 2009, p.15).

O setor varejista no Brasil vem cada vez mais se inovando e modernizando, tudo isso para melhor proporcionar ao cliente maior satisfação e comodidade em relação aos seus produtos e serviços oferecidos, o que tem gerado melhores resultados para as empresas que atuam nesse ramo de negócio, principalmente àquelas que possuem um alto capital financeiro para se investir em treinamento de funcionários e na compra dos melhores produtos de alta qualidade.

O comércio varejista no Brasil ocorre, pelo menos, de duas formas distintas, bem como em outros tipos de mercado, as “vendas diretas” é aquela que ocorre diretamente entre consumidor e empresa. Já as “vendas indiretas” são aquelas que ocorrem de forma indireta entre o consumidor por meio de canais de distribuição intermediária, desse modo, pode-se destacar a Logística, que acontece por meio dos diversos meios de transportes, e a internet, onde muitas pessoas compram todos os dias, é mais conhecida como “comércio eletrônico”.

Convém enfatizar que a satisfação do consumidor brasileiro por produtos para suprir suas

necessidades básicas vem crescendo muito regularmente, tendo dado grandes saltos positivos nos últimos anos, tudo isso em função da eliminação de algumas inflações, como consequência disso, as classes com menor renda até então tiveram um aumento significativo do poder de compra, ocasionando maior expansão do comércio varejista no Brasil. Com base nisso, o setor varejista é muito importante para a economia do país, para isso, destacam-se alguns dos setores de varejo com mais destaque no cenário nacional, são eles: supermercados e hipermercados, farmácias, lojas de vestuários, lojas de materiais de construção, postos de gasolina, concessionárias de veículos, livrarias e lojas de eletrodomésticos.

O setor varejista de confecções no Brasil é tradicionalmente um setor muito fragmentado. Apesar da rápida conquista de espaço dos shoppings centers na última década e a expansão bem-sucedida de grandes redes de lojas de departamentos de confecções, acredita-se haver um espaço considerável tanto para o crescimento orgânico do setor como por meio de aquisições.

O setor de varejo de vestuário no Brasil é altamente competitivo, porém com baixa concentração. A concorrência neste setor pode crescer por haver poucas barreiras à entrada de concorrentes. Os conceitos da companhia competem com lojas de departamentos locais, nacionais e internacionais, lojas de especialidades, lojas de desconto e comércio varejista.

Além das grandes redes de lojas de departamentos, o setor de varejo de confecções no Brasil é composto por pequenas empresas e lojas varejistas locais que, muitas vezes, carecem de escala, ampla base de fornecedores e eficiência operacional das grandes redes, porém são capazes de competir com as grandes lojas por se adaptarem às preferências locais com maior flexibilidade. Além disso, em alguns casos, esses pequenos varejistas atuam de maneira informal na economia, sem observarem o fiel cumprimento de leis fiscais, trabalhistas e previdenciárias, que, conseqüentemente, praticam preços mais baixos.

O setor de comércio varejista brasileiro tem obtido crescimento principalmente motivado pela combinação de diversos fatores, entre os quais a forte recuperação da economia brasileira nos últimos anos, o aumento da oferta de crédito ao consumo, diminuição das taxas de juros, a expansão da massa de salários reais e o aumento do emprego formal.

O volume e as condições de crédito disponíveis na economia exercem grande influência no desempenho do setor varejista. Os grandes desafios para impulsionar o setor concentram-se atualmente na redução das taxas de juros bancárias e diminuição da inadimplência. Diante disso, o Brasil destaca algumas empresas que nasceram de pequeno porte e se tornaram com o passar dos anos em grandes potências econômicas, como por exemplo, podemos citar: Óticas Diniz, Grupo Pão de Açúcar, entre outras.

A importância do setor varejista no ramo de confecções para a economia do Brasil

O varejo de confecções é um termo que pode englobar artigos de vestuários e outros artigos têxteis confeccionados como artigos de cama, mesa e banho. Os diversos tipos de ofertas que o setor varejista proporciona no mercado consumidor são muito variados, vai desde lojas que atuam apenas no ramo de vestuário e acessórios, cama, mesa e banho, enquanto existem outras mais especializadas no ramo de artigo de moda incluindo confecção, calçados e acessórios.

O setor de confecção é um grande responsável pelo crescimento econômico e social de muitos países emergentes e, de forma muito especial, desenvolve papel semelhante no Brasil. Considerado como um dos mais importantes setores da economia nacional, o varejo de confecções cresceu tanto na geração de empregos, quanto no valor de sua produção, o que é muito importante para o aumento da economia do país. Salienta-se que o setor de confecções possui grande importância sob o ponto de vista social, tendo em vista que sua participação é relevante na oferta de empregos industriais, sendo o maior empregador da cadeia têxtil

O setor têxtil estrutura-se com empresas espalhadas por todos os recantos do País, gerando milhões de empregos, sejam eles diretos, na fase de produção fabril, ou indiretos, na produção de matérias-primas e vários outros insumos. Destaca-se como estimulador da criação de outras indústrias, entre as quais de máquinas têxteis, de fibras artificiais e sintéticas, de embalagens, de drogas e anilinas. Não se pode omitir a imensa massa trabalhadora, existente na produção de fibras naturais, na lavoura e na pecuária ovina.

Procurando analisar o setor têxtil no Brasil, verifica-se que indústria têxtil brasileira tem uma participação histórica e decisiva no processo de desenvolvimento industrial do País, porquanto foi um dos primeiros setores industriais a ser implantado, remontando aos tempos do Império. Embora indefinido o número de trabalhadores diretamente agregados ao processo produtivo têxtil, estima-se em aproximadamente, um milhão de pessoas.

No que concerne à propriedade do capital, o Setor Têxtil caracteriza-se por ser constituído por empresas de capital nacional, pois 91% delas pertencem a brasileiros e apenas 9% são de estrangeiros.

O Setor da Confecção é formado por cerca de 11.000 empresas, a maioria micro e pequenas empresas do chamado setor informal.

O setor têxtil, bastante diversificado, compreende diferentes ramos de especialização: Fiação, Tecelagem, Malharia, Acabamento, Tricotagem, Artefatos de Passamanaria, Tecidos Elásticos, Fitas, Filós, Rendas, Bordados e Tecidos Especiais.

Diante do exposto, o setor de confecções possui grande importância sob o ponto de vista social, em virtude de sua participação ser relevante na oferta de empregos industriais, sendo o maior empregador da cadeia têxtil. Com efeito, os varejistas desempenham importantes funções para a economia e para a sociedade em geral. Como resultado disso, o modo como as cidades estão sendo concebidas e a maneira como as pessoas vivem tornaram praticamente impossível a vida sem o estabelecimento e o desenvolvimento econômico.

Comércio informal

Na economia não há como falar do setor informal sem falar também do formal. O setor formal deve existir de maneira legalizada, seguindo toda a burocracia, impostos, tributos e políticas do Governo. Enquanto o informal funciona geralmente ilegalmente, como aqueles que comercializam produtos “piratas”. Ambos os setores, de modo geral, são muito importantes, pois representam boa parte do rendimento e produção da economia do país como um todo tanto de forma direta como indireta.

De acordo com Dornelas (1971, p.33), o termo “setor informal” foi cunhado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) ²e utilizado pela primeira vez nos relatórios sobre Gana e Quênia, elaborados no âmbito do Programa Mundial de Emprego, em 1972. Uma das principais conclusões alcançadas nesses relatórios foi que o problema social mais importante naqueles países não era o desemprego, mas sim a existência de um grande número de “trabalhadores pobres”, ocupados em produzir bens e serviços sem que suas atividades estivessem reconhecidas, registradas, protegidas ou regulamentadas pelas autoridades públicas.

Segundo o Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe (PREALC) da OIT, o setor informal é composto por pequenas atividades urbanas, geradoras de renda, que se desenvolvem fora do âmbito normativo oficial, em mercados desregulamentados e competitivos, em que é difícil distinguir a diferença entre capital e trabalho. Essas atividades se utilizam de pouco capital, técnicas rudimentares e mão de obra pouco qualificada, que proporcionam emprego instável de reduzida produtividade e baixa renda. Jacobsen (2000, apud Milhomem 2003, p.142) complementa a caracterização do setor pela falta de acesso aos financiamentos e créditos normalmente disponíveis ao setor formal e pela baixa capacidade de acumulação de capital e riqueza.

O conceito de setor informal pode ser trabalhado segundo uma dupla perspectiva. A primeira considera informais as atividades assalariadas desempenhadas fora do arcabouço institucional legalmente estabelecido pelo Estado, incluindo no núcleo pouco estruturado do mercado de trabalho os empregos sem carteira assinada e os trabalhadores não remunerados. A segunda perspectiva considera informais as atividades não assalariadas desenvolvidas por autônomos, em que não há uma separação nítida entre propriedade do empreendimento e a execução de suas

² A Organização Internacional do Trabalho (OIT) é um organismo tripartite, ou seja, sua composição é formada por representantes de entidades de trabalhadores, empregadores e governo, os três principais atores do mercado de trabalho. Representa um centro mundial de informações, estatísticas, pesquisas e estudos sobre trabalho cujo os resultados de suas reuniões servem de referência nacional e internacional.

atividades-fim (separação capital/trabalho), fazendo com que a categoria dos trabalhadores por conta própria tenha uma interface com o núcleo pouco estruturado do mercado do trabalho (CARDOSO; FERNANDES 2000, APUD MILHOMEM, 2003, p.142)

Ambos os critérios caracterizariam um mercado de trabalho pouco estruturado no Brasil, que tenderiam a reproduzir atividades e ocupações mais precárias – caso dos trabalhadores por conta própria, do ponto de vista do conteúdo ou qualidade de ocupação – e de mais frágil inserção profissional – caso típico dos assalariados sem carteira e dos trabalhadores não – remunerados, do ponto de vista das relações de trabalho (CARDOSO JR.; FERNANDES, APUD MILHOMEM, 2003, p.142).

Olímpia e Rolim (APUD MILHOMEM, 2003, p.142) consideram informal todo trabalhador que não tem Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) assinada. No tocante à categoria ocupacional dos empregos, está claro que os informais são aqueles que não têm registro do contrato de trabalho na CPTS, estando à margem das garantias e proteção da legislação trabalhista.

As origens do trabalho informal na América Latina e no Caribe são apontadas por Jakobsen (2000, apud Milhomem, 2003, p. 142) por meio de três perspectivas. A primeira estaria relacionada à forte migração de trabalhadores do campo para a cidade após a Segunda Guerra Mundial, devido às transformações nos atrasados meios de produção agrícolas, que dispensaram mão de obra nesse setor, somadas à busca de melhores condições de trabalho na nascente indústria urbana. No entanto, esta não foi capaz, em nenhum momento, de oferecer empregos suficientes e bem remunerados a todos. Isso levou uma parcela expressiva desses migrantes a constituir um excedente de mão de obra, sendo obrigados a “inventarem” seus próprios trabalhos, principalmente no comércio e no setor de serviços, como meio de sobrevivência.

A segunda, de acordo com uma análise do PREALC/OIT com uma visão por economistas liberais, relaciona informalidade com a excessiva regulamentação da economia pelo Estado. E por fim, uma perspectiva chamada “estruturalista”, na qual a origem do trabalho informal estaria, em parte, nas formas alternativas de trabalho utilizadas pelas grandes empresas formais, como o trabalho em tempo parcial ou casual, os contratos de prestação de serviços e a subcontratação para pequenas e desregulamentadas empresas terceiras de produção de bens e serviços (THEODORO; JAKOBSEN, APUD MILHOMEM 2003, p. 143).

Em relação à perspectiva da análise do PREALC/OIT citada anteriormente, diz-se que a economia informal não é um setor definido com precisão, pois inclui todas as atividades prováveis. Este receio é superado, no entanto, se alguma cooperativa puder ser formada e o seu êxito demonstrar que trabalhadores informais são capazes de criar empreendimentos competitivos no mercado e que remuneram o trabalho melhor e de modo mais sistemático do que a atividade individual. A experiência nacional e internacional indica que a organização cooperativa requer apoio constante, ao menos em sua fase inicial, para ajudar os novos cooperadores a ganhar cultura solidária e capacitação gerencial.

A OIT avalia que entre 1986 e 1996, para cada 100 novas ocupações criadas na América Latina, 80 eram informais. Em suma, com base nestes dados segundo a OIT, pode-se concluir que o trabalho informal está em pleno crescimento.

O Brasil não é muito diferente dos demais países da América Latina no que tange ao fenômeno do trabalho informal, embora apresente índices inferiores aos deles, resultado de um esquema de industrialização mais vigoroso. Ainda assim, a migração do campo para as cidades entre 1950 e 1980 envolveu mais de 35 milhões de pessoas, além de ser considerado um dos maiores movimentos populacionais do mundo, contribuiu sobremaneira para a formação de nosso excedente de mão de obra urbana.

Segundo o PREALC, o percentual de trabalhadores informais no Brasil em 1980 era de 24% da População Economicamente Ativa (PEA), contra 28,8% em 1990. Segundo a RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) de 1981, o número absoluto de trabalhadores formais atingiu o montante de 22,2 milhões de trabalhadores, equivalente a 49% da PEA daquele ano, aproximando-se do número absoluto de 1998 (22,3 milhões, projeção sobre a RAIS de 1996), porém, nesse caso, equivalente a apenas 29% da PEA.

Estes dados confirmam a contínua substituição do trabalho formal pelo informal no Brasil, sem falar no crescimento do desemprego aberto que, em 1998, atingia cerca de 7 milhões de

peças contra menos de 2 milhões no início da década. Os dados do CAGED/ MTE (Cadastro Geral de Emprego e Desemprego do Ministério do Trabalho e Emprego), por exemplo, confirmam esta tendência ao revelar que a variação de emprego entre 1997 e 1999 provocou a extinção de 813.485 postos de trabalho formais.

Através de várias concepções pode se perceber que o entendimento sobre o “setor informal” não é tão simples quanto parece, existe uma complexidade quando esse setor que é de certa forma concebida como ilegal perante as leis jurídicas, e também utilizado como uma forma de amenizar o desemprego uma vez que os próprios organismos internacionais de desenvolvimento com o FMI (Fundo Monetário Internacional) e BIRD (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento) incentivam o desenvolvimento do setor informal.

Efeitos ou consequências do comércio informal brasileiro

No Brasil, de um modo geral, existem os encargos tributários que não são pagos pelo comércio informal, no caso os camelódromos, além dos aluguéis, salário de funcionário, energia, dentre outras despesas. Prejuízos financeiros por causa da queda das vendas dos produtos devido ao menor preço dos produtos dos camelódromos, além deles exporem melhor os seus produtos, muitas vezes, na frente ou lado ao das lojas do ramo varejista de confecção, atrapalhando, na maioria das vezes, a visão dos produtos e o estacionamento também dos clientes ou consumidores das lojas legalizadas.

Para isso, Asea (1996, p.20), por meio de um modelo fundamentado na questão de que a tecnologia de produção está sujeita aos serviços públicos financiados pelos tributos, todavia, em oposição a isso, há o mercado informal que não paga tributos, mas sim multas, e sendo que estas, em sua maioria, não estão sendo usadas para fins públicos relevantes ao crescimento econômico.

Em uma visão neoclássica, segundo Asea (1996, p. 23), a economia informal pode levar a mais competitividade, maior eficiência e limite às atividades governamentais através de um ambiente de demanda por serviços urbanos e produção de pequena escala, adicionando a economia dinamismo e espírito empresarial. O setor informal pode, assim, contribuir também para criação de mercados, aumento de recursos financeiros, imprimindo uma correlação positiva entre informalidade e crescimento econômico.

Através de alguns estudos, Schneider e Enste (2000) apresentam que em torno de 66% da renda na economia informal é imediatamente gasta no setor oficial, com efeitos positivos para o crescimento econômico e para receita com os impostos indiretos.

Por outro lado, como uma das principais consequências, a saber, do setor da informalidade em relação da formalidade é além da desleal concorrência, o fato de muitas vezes conseguirem arrecadarem bem economicamente e por não pagarem impostos geram a perda de arrecadação tributária e previdenciária que representa uma das consequências fiscais danosas da informalidade. E por causa da evasão, o Estado ou autoridades tende buscar reforço de caixa. No qual uma das alternativas é cobrar do setor que já paga impostos como manda o figurino o que tira oxigênio da economia.

Informalidade X Comércio Varejista no Segmento de Confecção no Brasil

O crescimento da economia informal, ilegal, ou qualquer outra denominação que venha a ser utilizada é um fenômeno mundial. Estudos recentes indicam que o tamanho dessa parte da economia que não paga imposto é maior do que muitos economistas pensavam, e apresenta elevado crescimento.

No Brasil, o complexo têxtil é composto atualmente por aproximadamente 4.391 indústrias têxteis e 18 mil confecções registradas. No setor de confecções, é grande o número de empresas informais que, de acordo com estimativas extraoficiais, chegam a superar em quantidade as empresas legalmente constituídas.

A correlação negativa entre o setor formal e o informal pode advir de que, um aumento na economia leva a uma redução na receita tributária e, conseqüentemente, a uma maior menor quantidade e qualidade de bens e serviços públicos colocados a disposição à sociedade.

Em suma, a informalidade e o comércio varejista no setor de confecções estão relacionados da seguinte maneira: por um lado tem-se um na formalidade no qual os empreendedores para a execução das atividades dos pequenos negócios deles precisam cumprir com todas as regulamentações relacionadas a impostos, taxas, mercado de trabalho e mercado de produtos. Assim realizam declaração de todas as atividades do negócio, cumprem com as obrigações previdenciária e direito trabalhista, além de principalmente trabalharem no mercado com produtos de qualidade.

Enquanto do outro tem-se a informalidade como a execução de atividades lícitas, porém com o não cumprimento de regulamentações. Assim através dela tem-se na economia como um todo: evasão em geral de taxas sobre valor adicionado, sobre renda por meio do não registro da empresa ou não declaração de todas as atividades de negócios, das obrigações de previdência, seguridade social, pisos salariais e segurança do trabalho através de não declaração de todos os empregados ou horas trabalhadas, de requerimentos de qualidade de produto, direitos de propriedade, meio ambiente e/ou padrões fitossanitários que aumentariam o custo de bens e serviços.

Considerações Final

Ao término deste trabalho, pode-se afirmar que o setor varejista em si possui uma demanda de oferta muito grande, gerando economia para o país, porém, por meio desta pesquisa bibliográfica, constatou-se que são notáveis alguns efeitos negativos para aqueles que são legalizados, como: a falta de incentivo do poder público para amparar melhor os que estão abrindo um negócio, para se legalizarem de forma correta. Podemos citar também a deficiência no momento de fiscalizar os que trabalham informalmente prejudicando os formalmente, por meio do não pagamento de impostos, aluguéis etc.

Em relação à hipótese levantada, pode-se confirmar por meio da pesquisa bibliográfica que os impostos e abertura de crédito não impedem a informalidade, o que amenizaria bastante é o incentivo do Governo a diminuição da carga tributária e uma legalização acessível aos ganhos e rendimentos dos pequenos negócios do setor informal como no caso em questão a lei do MEI – microempreendedor individual. No qual é aquele que trabalha por conta própria, tem registro de pequeno empresário e exerce uma das mais de 400 modalidades de serviços, comércio ou indústria. Assim passam a desempenhar atividades com amparo legal e segurança jurídica além de adquirirem os benefícios da formalidade como aposentadoria, auxílio doença, auxílio maternidade, facilidade na abertura de contas, obtenção de crédito, emissão de notas fiscais e redução do número de impostos.

Portanto, a presente pesquisa teve como foco analisar a influência e consequência do mercado informal em relação ao formal no Brasil, de maneira que, no mercado informal, foi analisado o perfil dos empreendedores informais, por exemplo, os camelódromos, como representantes; enquanto, no mercado formal, foram constatados os empreendedores proprietários das lojas do ramo varejista de confecção. Sendo assim, por meio deste trabalho, pode-se afirmar que a informalidade no setor varejista do país possui uma influência que torna o mesmo setor varejista formal ou legalizado, com efeito que não é o que os empreendedores legalizados estão de acordo.

Rerefências

Análise do Setor Têxtil, Vestuário, Moda e Confecção. Disponível em: <<http://marketingfuturo.com/analise-do-setor-textil-vestuario-moda-e-confeccao>>. Acesso em: 14 dez. 2017.

ASEA, Patrick. **The Informal Sector: Baby or Bath Water?** Carnegie-Rochester Conf.: Series Public Policy, 1996, p.163.

As micro e pequenas empresas no Brasil. Disponível em: <<https://blog.egestor.com.br/entenda-a-importancia-das-micro-e-pequenasempresas-para-o-brasil>>. Acesso em: 02 mar. 2018.

Aspectos Econômicos. Disponível em: <<http://www.portalbrasil.com.br/?id=59>>. Acesso em: 16 jan. 2017

- CAMAROTTO, Márcio Roberto. **Gestão de atacado e varejo**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2009.
- DAUD, Miguel. **Marketing de varejo: como incrementar resultados com a prestação de serviços**. Porto Alegre: Bookman, 2007.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. 3.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1971.
- DRUCKER, Peter Ferdinand, 1909- **Inovação e Espírito Empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios** / Peter F. Drucker; tradução de Carlos Malferrari. – São Paulo: pioneira Thomson Learning, 2005.
- Gestão do Varejo de Moda Feminina: um estudo dos fatores**. Disponível em: <<http://livrozilla.com/doc/1701252/gest%C3%A3o-do-varejo-de-moda-feminina--um-estudo-dos-fatores>>. Acesso em: 05 fev. 2018.
- Livro de moda Marta Kasznar**. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAAeumgAH/livro-moda?part=3>>. Acesso em: 06 mar. 2018.
- Microempreendedor Individual: Você sabe o que é um MEI**. Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/voce-sabe-o-que-e-um-microempreendedor-individual-mei>>. Acesso: 15 mar. 2018.
- MILHOMEM, Alzirene de Vasconcelos. **Trabalho Informal: Precarização do Trabalho e Exclusão Social em Goiás e no Brasil**. Revista Anhangüera v.4 n.1 jan./dez. p.139-161. 2003
- Têxtil e confecção**. Disponível em: <<http://portal.rn.sebrae.com.br/pagina.phd?id>>. Acesso em: 15 mar. 2018.
- SCHNEIDER, Friedrich; DOMINIK, Enste. 2000. **Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences**. Journal of Economic Literature, 38, pp. 77-114.

Recebido em 3 de maio de 2019.

Aceito em 16 de agosto de 2019.