

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS

GEILSON BRUNO PESTANA MORAES

**A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO
PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE:** uma avaliação de
impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos
empregatícios no Estado do Maranhão

São Luís
2017

GEILSON BRUNO PESTANA MORAES

**A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO
PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE:** uma avaliação de
impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos
empregatícios no Estado do Maranhão

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-
Graduação em Políticas Públicas da
Universidade Federal do Maranhão – UFMA,
como requisito para a obtenção do título de
Mestre em Políticas Públicas

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

São Luís
2017

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Núcleo Integrado de Bibliotecas/UFMA

MORAES, Geilson Bruno Pestana.

A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE : Uma avaliação de impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos empregatícios no Estado do Maranhão / Geilson Bruno Pestana MORAES. - 2017.

138 f.

Orientador(a): Valéria Ferreira Santos de Almada LIMA.
Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-graduação em Políticas Públicas/ccso, Universidade Federal do Maranhão, São Luís/MA, 2017.

1. Avaliação de impacto. 2. Informalidade do trabalho. 3. Lei geral da microempresa e da empresa de pequeno porte. I. LIMA, Valéria Ferreira Santos de Almada. II. Título.

GEILSON BRUNO PESTANA MORAES

A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE: uma avaliação de impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos empregatícios no Estado do Maranhão

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

Aprovada em: / /

Local da Defesa:

COMISSÃO JULGADORA

Prof.^a Dra. Valéria Ferreira Santos de Almada Lima (Orientadora)
Doutora em Políticas Públicas pela Universidade Federal do Maranhão

Prof.^a Dra. Salviana de Maria Pastor Santos Sousa
Doutora em Políticas Públicas pela Universidade Federal do Maranhão

Prof.^o Dr. César Augustus Labre Lemos de Freitas
Doutor em Geografia pela Universidade Federal de Goiás

Aos meus pais, irmãos, minha esposa, minha filha e a toda a minha família que, com muito carinho e apoio, não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa de minha vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por todas as providências realizadas, por toda proteção, força e sabedoria concedidas.

Em especial à Rennata Vieira, pela entrega e pelo apoio incondicional em todos os momentos, sem os quais eu não teria concretizado este sonho.

À Geovana minha querida filha que trouxe uma alegria inexplicável à minha vida, por cada sorriso, cada carinho e por toda ternura.

Aos meus pais, Gilberto Moraes e Laídes Pestana, os melhores do mundo. Obrigado pelo carinho, pela paciência, pelas broncas, pelo incentivo e por terem sido verdadeiros exemplos para a minha formação pessoal.

Aos meus irmãos, André Felipe, Glênia e Ledice, por todo amor e companheirismo.

Aos meus cunhados Rennan Vieira, João Pedro Campos, Jair Matos, Tatiana Valois, João Batista Filho e Denise Chagas pelo carinho, apoio e experiências compartilhadas.

À minha avó Laidete, a todos os meus primos e primas e aos meus tios e tias da Família Pestana, pelo apoio e aprendizado transmitidos.

Ao meu avô Anatário e aos meus tios e tias da Família Moraes pelo grande carinho que nos une.

Aos familiares da minha esposa, em especial João Batista Carlos de Sá, Assunção Chagas, Dianna Vieira e Albernor Furtado, pelo apoio incondicional.

À professora doutora Valéria Lima, que desde a graduação acompanha meu crescimento enquanto pesquisador, e pelas suas valiosas contribuições no texto da dissertação de mestrado.

Ao professor Felipe de Holanda pelos conhecimentos transmitidos.

Aos meus amigos e colegas da equipe de conjuntura socioeconômica do Instituto Maranhense de Estudos Socioeconômicos e Cartográficos, com os quais eu fiz a opção novamente de cruzarmos os caminhos: Daniele Amorin, Talita Nascimento, Dionatan Carvalho, Sadick Nahuz e Josiel Ferreira; e aos novos amigos e colegas de trabalho que tive a dádiva de conhecer: Anderson Silva, Erivam Junior, Marlana Portilho, Marcelo Santos, Paulo Mendes, Gianna Cantanhede, Humberto Vitor, Jaine Coutinho, João Marques e Rafael Silva.

A todos os professores do mestrado e aos colegas que contribuíram de alguma forma para minha formação acadêmica.

Aos servidores do programa de pós-graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão, Dona Izabel, Edson e Júlio, grandes amigos que facilitaram muito a minha vida acadêmica.

Todos nós sabemos alguma coisa. Todos nós ignoramos alguma. Por isso aprendemos sempre.

Paulo Freire

A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE: uma avaliação de impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos empregatícios no Estado do Maranhão

RESUMO

Uma avaliação de possíveis impactos da Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte- LGMEEP sobre a formalização de estabelecimentos e de seus respectivos vínculos empregatícios no Estado do Maranhão. Em termos teórico-metodológicos, partindo de uma perspectiva crítica, adota-se a concepção de informalidade do trabalho, enquanto componente estrutural inerente à própria dinâmica de acumulação capitalista. A pesquisa desenvolvida se inscreve no campo da pesquisa avaliativa, particularmente, na modalidade de avaliação de impactos. Em conformidade com a perspectiva crítica adotada, entende-se que os impactos de uma política são a síntese de múltiplas determinações e que, portanto, não se podem estabelecer relações estritas de causa e efeito entre a política em foco e as mudanças identificadas na realidade sobre a qual ela intervém. Utilizou-se como técnicas de pesquisa, a pesquisa bibliográfica e documental, complementadas com a análise de dados secundários. Neste aspecto, foi utilizado como recorte temporal o período compreendido entre 2007 e 2015 e, para nortear a identificação de possíveis impactos da LGMEEP sobre a formalização de estabelecimentos e de seus vínculos empregatícios, foi tomada como referência a dinâmica socioeconômica recente, optando-se por utilizar a análise comparativa entre dois grupos de estabelecimentos dos setores Comércio, Serviços e Indústria: um grupo composto de microempresas e empresas de pequeno porte não optantes ao Simples Nacional e um grupo de estabelecimentos optantes. Para tanto, a base de dados utilizada foi a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), tomando como critério de definição de porte das empresas o quantitativo de empregados. Do ponto de vista da estrutura expositiva, o texto discute inicialmente aspectos conceituais e históricos da informalidade do trabalho nas particularidades do Brasil e do Maranhão. Em seguida, aborda o papel assumido pela microempresa e empresa de pequeno porte no atual regime de acumulação flexível, os principais sujeitos envolvidos no processo de formulação da LGMEEP e os principais elementos não tributários constitutivos dessa política. Por último, analisam-se possíveis impactos da LGMEEP na formalização de estabelecimentos e dos seus respectivos vínculos empregatícios no Maranhão. Este trabalho apontou como principais considerações finais que, em termos de vínculos empregatícios e formalização de microempresas e empresas de pequeno porte, a LGMEEP contribuiu para que o grupo dos optantes aumentasse a formalização em maior magnitude do que o dos não-optantes. Contudo, o contexto conjuntural foi determinante para o aumento da formalização identificada, independentemente dessa política, visto que o grupo dos não-optantes registrou crescimento expressivo sem estar sendo induzido diretamente pela LGMEEP. A LGMEEP colaborou para aumentar o quantitativo de vínculos e de estabelecimentos considerando a informalidade urbana (Indústria, Comércio e Serviços), mas esse efeito, comparado à totalidade da informalidade do mercado de trabalhado (que inclui a Agropecuária), não foi significativo. Isto porque, o principal determinante da informalidade do trabalho tem caráter estrutural, sendo os espaços ocupados pelo informal criados e recriados conforme os imperativos da dinâmica de acumulação capitalista.

Palavras-chave: Avaliação de impacto. Informalidade do trabalho. Lei geral da microempresa e da empresa de pequeno porte.

A LEI GERAL DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE NO ENFRENTAMENTO À INFORMALIDADE: uma avaliação de impactos sobre a formalização de empreendimentos e de seus vínculos empregatícios no Estado do Maranhão

ABSTRACT

An evaluation of possible impacts of General Law of Microenterprise and Small Business – GLMSB about the establishment formalization and their respective employment relationship into the State of Maranhão. In theoretical methodological terms, starting from a critical perspective, is adopted the concept of work informality as structural component of inherent in the dynamics of capitalist accumulation itself. The developed research is inserted into the field of evaluative research, particularly, into the modality impacts evaluation. In accordance with the critical perspective adopted, its understood that the impacts of a policy are the synthesis of multiple determinations and that, therefore, it can't establish strict relations of cause and effect between the policy in focus and the identified changes in the reality witch it intervenes. As research technics was used bibliographical and documental research, complemented by secondary data analysis. At this aspect, the period between 2007 and 2015 was used as time-cut to guide the identification of possible impacts of the GLMSB on the formalization of establishment and it employment relationship. Was taken as reference the socioeconomic dynamic between two group of establishments inside the sectors of commerce, industry and services: one group composed of micro and small enterprises not opting for the “Simples Nacional” and another of establishments that does. With that purpose, the data base utilized was Relação Annual de Informações Sociais (RAIS), taking as criteria to define the business size the quantum of employees. From the point of view of the expositive structure, this dissertation discusses, initially, the conceptual and historical aspects of informal employment into the particularities of Brazil and Maranhão. Then discourse the paper assumed by the microenterprise and small business firms into the actual system of flexile accumulation, the main subjects involved into the process of the GLMSB formulation and the constituent main non-taxable elements of this policy. Lastly, is analyzed the possible impacts of the GLMSB on Maranhão's establishment formalization and it respective employment relationship. This paper pointed out as main final considerations that, in terms of employment relationship and formalization of micro and small enterprises, GLMSB contributed to the group pro-opting to increase the formalization to a greater magnitude than the non-opting. However, the conjunctural context was decisive to increase the identified formalization, independently of this policy, since the group of non-opting recorded an expressive growth even out of GLMSB influence. The GLMSB collaborated to increase the quantitative the job links and establishments considering the urban informality (industry, commerce, and services), but this effect, compared to the totality of the worked market informality (which includes farming), wasn't significant. This is because, the main determinant of jobs informality has structural character, cause the jobs opportunities occupied by informal market are always created and recreated according to the imperatives of the capitalist accumulation dynamics.

Key words: Impact Assessment. Informality of work. General Law of microenterprise and small business.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Lei da superpopulação relativa	28
Figura 2. Comparativo do Custo da Burocracia do Brasil com alguns países	86

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Índices ¹ mensais de preços das commodities Agrícolas, Minerais e Metálicas em US\$ de out/00 até out/16 (2010=100)	93
Gráfico 2. MA, NE e BR- Bolsa Família em número de Famílias Beneficiadas (Mil) e Valor de Repasse Monetário (R\$ Milhões)	94
Gráfico 3. Brasil: Evolução do IPCA, Selic e TJLP, entre Dez/00 e Dez/15	97
Gráfico 4. Brasil: Evolução do Salário Mínimo Real (Em R\$), entre 2000 e 2016	98
Gráfico 5. Brasil e Maranhão: Evolução do Estoque de Emprego formal de 2002 a 2015 e taxa de crescimento interanual (em %).....	100
Gráfico 6. Brasil e Maranhão: Evolução do grau de informalidade de 2002 a 2014 (em %), e taxa de crescimento do PIB (em %)	102
Gráfico 7. Brasil e Maranhão: Distribuição do número de empregos celetistas em MPes, médias e grandes empresas em 2015, em %.....	103
Gráfico 8. Brasil e Maranhão: Evolução de vínculos empregatícios em micro e pequenas empresas (Em mil), por opção ao Simples Nacional, entre 2007 e 2015, e taxa de crescimento (em %)	108
Gráfico 9. Brasil e Maranhão: Volume de Crédito para MPE (Em milhões) e Participação do crédito MPE em relação ao total de empresas (Em %), entre 2007 a 2015.....	112
Gráfico 10. Brasil e Maranhão: Evolução do número de micro e pequenas empresas, por opção ao Simples, entre 2007 e 2011, e taxa de crescimento interanual (em %).....	114
Gráfico 11. Brasil e Maranhão: Faturamento médio de micro e pequenas empresas optantes ao Simples Nacional entre 2007 e 2015, Em R\$ bilhões, a preços constantes de 2015, inflacionados pelo IPCA.....	118
Gráfico 12. Taxa de Sobrevivência de Empresas de 2 anos, de 2010 a 2014, segundo o Porte da Empresa, Em %.....	120

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Política de Atração de Grandes Investimentos e expansão até 2013 (R\$ 1.000,00)	53
Tabela 2. Pessoas ocupadas por situação do domicílio no Maranhão de 1940 a 1970.....	54
Tabela 3. Total de financiamentos para aquisição de imóveis MA, NE e BR (R\$ Milhões, inflacionados pelo IPCA), 2002 a 2016.....	95
Tabela 4. Brasil e Maranhão - Produto Interno Bruto de 2003 a 2014 (Em R\$, a valores correntes)	96
Tabela 5. Taxa média de crescimento do PIB per capita no Maranhão, Em (%).....	97
Tabela 6. Brasil e Maranhão: Evolução de Indicadores de População e Trabalho entre 2002 e 2015 e taxa de crescimento aritmética (%) e crescimento anual médio (em % a.a.)	99
Tabela 7. Brasil e Maranhão: Pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas, por posição na ocupação no trabalho principal, em 2002 e 2015; Crescimento anual médio (%) e Participação (%)	101
Tabela 8. Brasil e Maranhão: Massa salarial de empregos celetistas no Total de empresas formais e MPEs formais, Em R\$ Milhões, Valores inflacionados pelo IPCA, a preços de 2013	104
Tabela 9. Brasil e Maranhão: Vínculos empregatícios em micro e pequenas empresas, por opção ao Simples, Em mil unidades e Taxa de crescimento anual média (% a.a) entre 2007 e 2015	109
Tabela 10. Metodologia de Definição de Porte de Empresas, segundo o FNE	111
Tabela 11. Brasil e Maranhão: Quantitativo de micro e pequenas empresas, por opção ao Simples Nacional, Em mil unidades e Taxa de crescimento anual média (% a.a).....	116
Tabela 12. Resultados dos fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade e micro e pequenas empresas no Brasil.....	122

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCB	Banco Central do Brasil
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CGSN	Comitê Gestor do Simples Nacional/Receita Federal
CLT	Consolidação das Leis Trabalhistas
CNAE	Código Nacional de Atividades Econômicas
CNC	Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
ECINF	Pesquisa Economia Informal Urbana
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FMI	Fundo Monetário Internacional
FNE	Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
FPM	Fundo de Participação dos Municípios
FUNDEB	Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação
GAEPP	Grupo de Avaliação e Estudo da Pobreza e de Políticas Direcionadas à Pobreza
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPCA	Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
JUCEMA	Junta Comercial do Estado do Maranhão
LC	Lei Complementar
MCMV	Programa Minha Casa, Minha Vida
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MP	Medida Provisória
MPE	Micro e pequena empresa
TEM	Ministério do Trabalho e Emprego
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PEA	População Economicamente Ativa

PeME	Pequena empresa e microempresa
PGC	Programa Grande Carajás
PIA	População em Idade Ativa
PIB	Produto Interno Bruto
PLANFOR	Plano Nacional de Formação Profissional
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PNADC	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PREALC	Programa Regional de Emprego para América Latina
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SIMPLES	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das - Microempresas e Empresas de Pequeno Porte
SUDENE	Superintendência do desenvolvimento do Nordeste
TJLP	Taxa de juros de longo prazo
UFMA	Universidade Federal do Maranhão

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	A INFORMALIDADE DO TRABALHO NO BRASIL E SUAS PARTICULARIDADES NO ESTADO DO MARANHÃO.....	22
2.1	Aspectos teórico-conceituais	22
2.2	A informalidade do trabalho na formação sócio econômica do Brasil: aspectos estruturais.....	30
2.3	Marcas da precarização do mercado de trabalho na formação socioeconômica do Maranhão.	42
3	LEI GERAL DA MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE: contexto, processo de formulação e elementos apregoados de estímulo à micro e pequenas empresas	57
3.1	O regime de acumulação flexível e suas implicações sobre as relações de trabalho.	57
3.2	Empreendedorismo, microempresa e empresa de pequeno porte no contexto do neoliberalismo.....	62
3.3	O contexto brasileiro dos anos 1990 e a novas condições do mercado de trabalho nacional.....	66
3.4	Evolução recente no marco regulatório de apoio às micro e pequenas empresas	71
3.5	O processo de formulação da Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte	75
3.6	Principais elementos no estímulo à formalização inclusos na LGMEEP.....	80
4	IMPACTOS DA LEI GERAL SOBRE A FORMALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E DOS SEUS RESPECTIVOS VÍNCULOS EMPREGATÍCIOS NO MARANHÃO	92
4.1	A conjuntura socioeconômica recente e a configuração mercado de trabalho maranhense	92
4.2	A Lei Geral da microempresa e empresa de pequeno porte e suas possíveis implicações sobre a formalização de estabelecimentos e dos respectivos vínculos empregatícios no Maranhão	104
4.3	A taxa de sobrevivência/mortalidade de micro e pequenas empresas e seus principais condicionantes.....	117
5	CONCLUSÃO	125
	REFERÊNCIAS.....	130

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho consiste em uma dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão e está situado na temática da informalidade das relações de trabalho, a qual abrange a informalidade de micro e pequenas empresas e de vínculos empregatícios.

Convém destacar que o objeto de estudo deste trabalho são os possíveis impactos da LGMEEPP, em termos de formalização de microempresas e empresas de pequeno porte, bem como de geração de empregos formais vinculados a esses empreendimentos no Maranhão, entre o período de 2007 a 2015.

A opção por essa temática já vem desde a pesquisa de iniciação científica realizada ao longo da graduação intitulada “A informalidade das relações de emprego no Maranhão: dimensão e determinações”, que foi desenvolvida no Grupo de Avaliação e Estudo da Pobreza e de Políticas Direcionadas à Pobreza – GAEPP, vinculado ao Programa de Pós Graduação em Políticas Públicas.

A pesquisa de iniciação científica resultou na elaboração da monografia da graduação em Ciências Econômicas, na UFMA, intitulada “A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas no enfrentamento à informalidade das relações de trabalho no Maranhão contemporâneo”, o que rendeu a primeira colocação da edição nacional do Prêmio de monografias “Simples Nacional e Empreendedorismo”, promovido pelo CGSN (Comitê Gestor do Simples Nacional/Receita Federal).

O referido trabalho monográfico mostrou que o Simples Nacional exerce contribuição importante sobre a formalização de MPEs (Micro e Pequenas Empresas) e vínculos formais no Estado. Pretendeu-se com este trabalho avançar nessa discussão, trazendo a contribuição teórica e crítica, bem como refinar a análise sobre o objeto de estudo, em termos dos determinantes da redução da informalidade nas microempresas e empresas de pequeno porte.

Em se tratando dos desdobramentos do mundo do trabalho, Duailibe (2010), contextualiza que a década de 1990 foi de baixo crescimento para a economia maranhense, correspondendo a menos da metade da média da região Nordeste. Esse fator “está associado ao esgotamento do ciclo de investimentos da instalação do complexo minero-metalúrgico e à crise fiscal estadual, produto da desaceleração econômica nacional que se refletiu, também, na

redução das transferências financeiras para os estados” (DUAILIBE, 2010, p. 107). Acrescente-se a isso a dependência da economia maranhense à exportação de *commodities*, configurando grande dependência a flutuações na economia mundial.

Sabe-se que a alta proporção de informalidade no mercado de trabalho maranhense, que representa o dobro da estatística nacional é outro importante aspecto em que se verifica como está estruturada no Maranhão a relação entre capital e trabalho. (MORAES, 2013)

Segundo Pereira (2009), no contexto do início dos anos 2000, verificavam-se no país baixas taxas de crescimento econômico, além de taxas de desemprego crescentes. Para além do problema do desemprego, havia ainda a informalidade nas relações de trabalho e a flexibilização fortalecia ainda mais a perspectiva de desalento para o trabalhador. (Pereira, 2009, p.61)

Capella (2006, p. 90) aponta que “quando indicadores (...) são reunidos e apontam a existência de uma questão¹, esta pode ser percebida como problemática pelos formuladores de políticas”. Assim, acrescenta a autora que:

Dado o grande volume de decisões e a incapacidade de lidar com todas as questões ao mesmo tempo, a atenção dos formuladores de políticas depende da forma como eles a percebem e as interpretam e, mais importante, da forma como elas são definidas como problemas.

Pereira (2009) destaca que além da questão do desemprego e da alta taxa de informalidade nas relações de trabalho, um fator de peso significativo, para o processo de formulação da Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte-LGMEEPP foi a defesa dos interesses da classe empresarial representada pelas suas diversas entidades patronais – confederações nacionais e o próprio SEBRAE na arena política, no intuito de inserir esses interesses na agenda pública brasileira.

Do ponto de vista do interesse do Estado, Pereira (2009) analisa que:

(...) com a instituição dos incentivos e benefícios proporcionados pela Lei Geral haveria, simultaneamente, o aumento na arrecadação tributária e na seguridade social, na medida em que mais empresas se formalizarem e proporcionarem novos postos formais de trabalho, o aumento no controle fiscal e nas contribuições sociais devida por essas ME e EPP e o aumento no controle fiscal e a arrecadação nas unidades federadas – Estados e Municípios – via Simples. (PEREIRA, 2009, p. 66)

Ainda, em se tratando do Estado deve-se considerar o próprio processo de abertura comercial brasileira, que desencadeou a reestruturação produtiva, processo evidenciado a partir

¹ Considera-se questão, para Kingdon (2003), “uma situação percebida, mas que não desperta necessariamente uma ação em contrapartida”. (CAPELLA, 2006)

do Governo Collor, sendo que o imperativo dessa nova fase do sistema capitalista pressupõe o desmembramento do modelo da fábrica e do emprego fordistas para a reformulação da estrutura produtiva interligando a grande empresa à outras várias pequenas empresas, a exemplo da terceirização. (MONTÃO, 1999)

Nesse contexto, o Estado parte para a formulação da LGMEEPP, tomando como referência o fato das micro e pequenas serem grandes geradoras de emprego, em comparação com as grandes empresas (IPEA, 1995)

Em se tratando da evolução do marco regulatório sobre micro e pequenas empresas, segundo Toigo (2003), através da Lei nº 8.864/94, sancionada pelo Governo Federal, ficou estabelecido o denominado Novo Estatuto das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, sendo que o principal mérito deste estatuto foi atribuído à incorporação das empresas de pequeno porte à legislação. Esse estatuto trouxe inovação quanto ao incentivo creditício para ME e EPP, não havendo menção de novas isenções tributárias. Assim, os benefícios da lei que criou o estatuto anterior, ficaram em pleno vigor.²

Segundo Toigo (2003) diante de conflitos na legislação, surgiu em 1996, a Lei do Simples, a qual propunha a simplificação de tributos para micro e pequenos estabelecimentos, no intuito de atrair esses empreendimentos para o segmento formal da economia brasileira. Nesse sentido, o Simples foi considerado um avanço na legislação tributária brasileira, pois não concedeu isenção total de tributos a nenhuma empresa, tributando todas conforme sua capacidade de gerar receitas. Desse modo, tinha-se uma carga tributária compatível com o tamanho de cada empresa.

Apesar disso, as normas de desoneração tributária e não tributárias não convergiam entre si, pois na prática, ser microempresa e empresa de pequeno porte para o Simples (1996), não era a mesma coisa que ser microempresa ou empresa de pequeno porte segundo o Estatuto.

Após várias modificações na legislação relativa à micro e pequena empresa foi aprovada a Emenda Constitucional (EC) nº 42 de 2003, a qual previu a criação de Lei Complementar para normatizar o tratamento diferenciado e favorecido às MPE, incluindo a instituição de um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, o Simples Nacional. A partir dessa Emenda Constitucional

² O tratamento diferenciado à micro e pequenas empresas também ficou previsto na Constituição de 1988, nos artigos 170 e 179. Além disso, também ficou estabelecido no artigo 146 que a lei complementar também poderia instituir um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

procedeu-se com a aprovação, em 14 de dezembro de 2006, da Lei Complementar (LC nº 123/2006), comumente conhecida como LGMEEPP.

A LGMEEPP objetiva tornar as ME (Micrompensas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), na formalidade, competitivas na relação com as grandes empresas, e em comparação à economia informal, por meio do tripé da desoneração, estímulos e redução de barreiras. (SEBRAE, 2014). Tal política ganhou grandes dimensões desde 2007, transformando-se em uma das principais políticas de incentivo ao emprego no plano nacional, tendo galgado destaque também no Maranhão ao perfazer a marca de 58,9 mil empresas optantes. (MORAES, 2013)

Segundo Pereira (2009) a LGMEEPP foi estruturada a partir de dois eixos: a dimensão tributária e a não-tributária, sendo que o primeiro tratou da instituição de uma política eminentemente econômica, de fenômenos ligados à regulação e controle do Estado, no instrumento do Simples Nacional³. (PEREIRA, 2009, p. 68)

Já a dimensão não tributária compreende a inscrição e baixa simplificadas das empresas, o acesso facilitado à licitações públicas, incentivos ao crédito, à inovação tecnológica e ao associativismo.

A abordagem em que se fundamentou este trabalho, sustentado sobre um referencial teórico metodológico de orientação crítica foi a corrente que compreende a formalidade e informalidade, sob a ótica de subordinação à dinâmica econômica de acumulação do capital, cujos autores de referência são Cacciamali e Tavares.

No enfoque inicial de Cacciamali (1983), o setor informal é entendido como o conjunto de formas de organização da produção que não se baseia no trabalho assalariado. “Ela ocupa os espaços econômicos, os interstícios, não ocupados pelas formas de organização da produção capitalista, que estão, potencial ou efetivamente, a sofrer contínuos deslocamentos pela ação dessas últimas.” (CACCIAMALI, 1983, p. 31)

Haja vista o grande número de estudos e a ausência de padronização da conceituação de informalidade, em 2002, o conceito construído de informalidade do trabalho, passou a incluir as categorias de: i) trabalhadores independentes típicos; ii) “falsos” autônomos (trabalhador terceirizado subcontratado, trabalho em domicílio, trabalhador em falsa cooperativa, falsos voluntários do terceiro setor); iii) trabalhadores dependentes “flexíveis” e/ou

³ O Simples Nacional consiste na política de desoneração e simplificação no tratamento de tributos para microempresas e empresas de pequeno porte, atualmente vigente no país.

“atípicos” (assalariados de microempresas, trabalhador em tempo parcial, emprego temporário ou por tempo determinado, trabalhador doméstico, “teletrabalhadores”); iv) microempregadores; v) produtores para o autoconsumo; e vi) trabalhadores voluntários do “terceiro setor” e da economia solidária. (OIT, 2010, p.12).

Devido à grande dimensão e heterogeneidade da informalidade do trabalho nesta pesquisa definiu-se utilizar duas das categorias dentro do que o conceito de informalidade da OIT (2002) abrange, qual seja, a categoria dos trabalhadores dependentes assalariados de microempresas, que estão abrangidos pelo grupo “iii” (trabalhadores dependentes “flexíveis” e/ou “atípicos”); e a categoria dos microempregadores (grupo vi).

Para discutir o contexto sócio histórico que ensejou a emergência da Lei Geral da MPE, parte-se do referencial teórico de Montaña (1999) sobre a questão do fomento às micro e pequenas empresas. Utilizando-se da abordagem marxista, o autor aponta que a necessidade de subcontratar como estratégia de competitividade e amortização dos impactos de flutuações cíclicas impera desde a etapa do capitalismo de acumulação flexível, persistindo ainda à globalização financeira e produtiva.

Para Montaña (1999), a micro e pequena constitui tanto uma estratégia de sobrevivência do trabalhador quanto uma alternativa de desenvolvimento, própria da estratégia neoliberal das classes hegemônicas. Em sua abordagem, o autor também defende o ponto de vista de que o fomento às micro e pequenas empresas troca a relação capitalista/assalariado pela GEM⁴/PeMe.

Nesse sentido, o modo de exploração do trabalho passou por uma mudança de paradigma, já que antes a exploração consistia mais na esfera produtiva, enquanto com a reestruturação produtiva e o fomento à terceirização, ganha força a exploração através do processo de troca. (MONTAÑO, 1999)

Em virtude de certa dificuldade na obtenção de estatísticas sobre micro e pequenas empresas, esta investigação propõe-se a utilizar ora o critério de definição do porte da empresa a partir do faturamento bruto, o qual consta na LGMEEPP (Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006), ora a definição do porte de empresas por quantidade de trabalhadores ocupados.

⁴ O termo GEM significa Grande Empresa Mercantil. E o termo PeMe significa pequena empresa e micro empresa. (MONTAÑO, 1999).

A definição de porte de Micro Empresa e Empresa de Pequeno Porte instituída pela Lei Complementar nº 123 /2006, republicada em atendimento ao disposto no art. 5º da Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011, considera Micro Empresa (ME) como aquela que se encontre devidamente registrada no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, desde que: I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

A definição do porte de empresas segundo a quantidade de trabalhadores ocupados delimita o tamanho da empresa através do número de empregos mantidos, conforme a atividade econômica em que o empreendimento está inserido. Nesse critério, considera-se Microempresa na Indústria e na Construção Civil, aquela com até 19 empregados e no Comércio e Serviços, com até 09 empregados. Já para ser considerada Empresa de Pequeno Porte na Indústria e Construção Civil deve haver de 20 a 29 empregados e no Comércio e Serviços de 10 a 49 empregados. (SEBRAE; DIEESE, 2013).

Dado o exposto, estabeleceu-se a seguinte questão central: Quais os possíveis impactos da LGMEEPP, em termos de formalização de micro e pequenas empresas e dos empregos formais gerados por tais estabelecimentos no Estado do Maranhão entre 2007 e 2015? Como questões secundárias podem se indagar: Quais as marcas históricas da precarização do trabalho na formação socioeconômica maranhense? Quais os principais determinantes da informalidade. Qual contexto e a maneira como a micro e pequena empresa se inserem no regime de acumulação flexível? Quais os principais sujeitos envolvidos no processo de formulação da LGMEEPP? E quais os principais fatores que influenciaram a decisão do Estado de adotar essa alternativa de política pública? Quais componentes a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa dispõe para o incentivo à formalização de ME e EPP, bem como de vínculos empregatícios?

As questões propostas objetivaram, portanto, colocar em discussão a evolução dinâmica desde o processo de concepção da LGMEEPP até seus impactos em termos de atendimento dos objetivos de ampliação de formalização de empresas e de empregos, considerando, complementarmente, os determinantes estruturais e contextuais que marcaram a trajetória da política pública em questão.

Em termos de metodologia de pesquisa, utilizou-se neste trabalho uma avaliação de impactos, que está situada no campo da pesquisa avaliativa, a qual é uma modalidade de pesquisa social aplicada.

Na avaliação de impacto, de acordo com Silva (2001, p. 85), “tem-se como foco central as mudanças quantitativas e qualitativas decorrentes de determinadas ações governamentais (política/programa) sobre as condições de vida de uma população, tendo, portanto, como critério a efetividade. Há de considerar-se, que sempre se parte da suposição de que existe relação causal entre uma variável independente (o programa) e uma variável dependente (alteração nas condições sociais). Propor uma avaliação de impacto, implica em “entender o resultado dos efeitos de um programa (efeitos líquidos decorrentes da ação de um programa), nesse sentido, a determinação de impactos exige considerar dois momentos, o antes e o depois, e demanda o controle de efeitos não atribuíveis ao programa, ou seja, requer o controle de variáveis intervenientes” (SILVA, 2001, p. 85).

Em conformidade com a perspectiva crítica aqui adotada, entende-se que os impactos de uma política ou programa são síntese de múltiplas determinações históricas e sociais. “Tais determinações se articulam em um sistema dinâmico e contraditório de relações que se implicam e que se explicam estruturalmente, condicionando tanto a atuação dos formuladores, executores e gestores quanto os destinatários da política.” (LIMA; SILVA, 2015, p.5).

Desse modo, rejeita-se como referencial, a perspectiva de avaliação de inspiração positivista que atribui relações de causa e efeito entre as variáveis. A própria abordagem sobre informalidade precisa ir além da mera dualidade formal informal, para compreender aspectos estruturais do mercado de trabalho no modo de produção capitalista.

A avaliação de impactos, além de objetivar uma resposta quanto aos resultados previstos do programa, procura verificar em que medida o programa alcança seus objetivos e quais são os seus efeitos. Ressalta-se que o sucesso ou o fracasso da política pública não deve constituir o objetivo do estudo por si, mas sim a busca pela compreensão da estrutura e dos determinantes que podem conduzir a esse sucesso ou fracasso é que consiste no foco mais adequado do estudo avaliativo. (ARRETCHE, 2001, p. 46)

Em termos de métodos e técnicas de pesquisa, a avaliação de políticas e programas sociais se utiliza dos métodos e técnicas próprios da pesquisa social, sendo que a escolha destes

decorre dos objetivos da política, de seu escopo e das questões a que se pretende responder com a avaliação. (SILVA, 2013, p.70). Para tanto, procedeu-se com a pesquisa bibliográfica (referencial teórico) e documental (consulta ao marco regulatório atinente a micro empresa e empresa de pequeno porte), seguida da análise de dados secundários.

Ressalta-se, no que tange à análise de dados secundários, que o recorte temporal definido compreende o período de 2007 a 2015. E para nortear a identificação de impactos sobre a formalização de estabelecimentos e de vínculos empregatícios em decorrência dos estímulos provenientes da LGMEEPP foi tomada como referência a dinâmica socioeconômica recente, optando-se por utilizar a análise comparativa entre dois grupos de empresas dos setores comércio, serviços e indústria: um grupo composto de ME e EPP não optantes ao Simples Nacional, ou seja, desenquadradas do amparo da LGMEEPP e um grupo de estabelecimentos optantes, através da base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), segundo o critério de definição de porte empresa pelo quantitativo de empregados de cada empresa.

Em relação à exposição dos resultados da pesquisa, cabe destacar que a dissertação está dividida em três capítulos, de acordo com a lógica pretendida no trabalho. No primeiro capítulo foi analisada a informalidade do trabalho no Brasil e suas particularidades no estado do Maranhão, partindo-se da discussão dos aspectos teórico-conceituais a fim de nortear o entendimento da informalidade do trabalho na formação sócio econômica do Maranhão, tomando-se como referência o Brasil.

Em seguida, o segundo capítulo contempla a discussão do modo pelo qual a microempresa e a pequena empresa se inserem no regime de acumulação flexível de produção, além de trazer os principais sujeitos envolvidos no processo de formulação da LGMEEPP, bem como a análise dos principais elementos não tributários constitutivos dessa política.

No terceiro capítulo foram analisados os possíveis impactos da Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no aumento do número de estabelecimentos formais e dos respectivos vínculos empregatícios formais no Maranhão, dialogando com os movimentos conjunturais, além de ter em vista a lógica de inserção da ME e EPP no modo de produção capitalista.

Já na última parte deste trabalho são traçadas as considerações finais, expondo os principais resultados encontrados e os aspectos elucidados pertinentes ao objeto de estudo.

2 A INFORMALIDADE DO TRABALHO NO BRASIL E SUAS PARTICULARIDADES NO ESTADO DO MARANHÃO

Esse capítulo objetiva discutir a informalidade do trabalho em seus aspectos teóricos e históricos com vistas a elucidar seus principais determinantes. Para tanto parte-se da discussão dos aspectos teórico-conceituais, que nortearam toda a discussão deste trabalho. Em seguida analisa-se a precarização e a informalidade do trabalho na formação socioeconômica brasileira para então focar na discussão sobre marcas históricas da precarização do mercado de trabalho maranhense.

2.1 Aspectos teórico-conceituais

Segundo a Organização Internacional do Trabalho- OIT (2010, p.11), na América Latina, a maioria das ocupações geradas nas duas últimas décadas do século XX se encontravam na informalidade. Ao mesmo tempo, neste âmbito se concentravam os segmentos mais vulneráveis da sociedade. Devido a isso, houve uma centralidade do tema na agenda política da maioria desses países.

Passados quase 50 anos de debate, a conceituação do termo informalidade sempre foi bastante difusa pelo fato de nunca ter sido aceita universalmente uma definição precisa. “A inexistência de uma conceituação teórica que desembocasse numa definição precisa, a qual permitisse procedimentos de mensuração comparáveis, implicaram em um uso difuso e pouco rigoroso do termo”. (CACCIAMALI, 1983, p. 17)

O termo setor informal originou-se em estudos da OIT (Organização Internacional do Trabalho) através do Programa Mundial do Emprego, iniciado em 1969 que propunha estratégias de desenvolvimento econômico com base na criação de empregos.⁵

Segundo Tavares (2004), em sua essência, o relatório do Quênia, trata o setor informal como uma das ações complementares às políticas de assistência, recomendadas pelo

⁵ “Destacam-se, entre outros, os trabalhos: OIT (1970) sobre a Colômbia, OIT (1971) sobre Sri Lanka, OIT (1972) sobre o Quênia, OIT (1972a) sobre a Costa Rica, OIT (1973) sobre o Iran, OIT (1973a) sobre as Filipinas, PREALC (1973) sobre o Paraguai, PREALC (1973a) sobre San Domingos, PREALC (1973b) sobre a Nicarágua, PREALC (1974b) sobre San Salvador e PREALC (1974c) sobre Panamá” (CACCIAMALI, 1983, p. 17).

FMI e pelo Banco Mundial, com o que se desloca a instância intermediadora de proteção social do Estado para as ONGs.

Não obstante ter sido introduzida por Harris/OIT, no começo dos anos 1970, como contraponto ao polo moderno da economia, a expressão “economia informal” guarda certa semelhança com os modelos de economia dual, que na década de 1970, já estavam razoavelmente sedimentados na literatura acadêmica. (RAMOS, 2007, p. 117)

O setor informal, é comumente abordado pela maioria dos autores como economia informal. Então, quando não estiver se fazendo nenhuma ressalva, pode-se subtender que está se tratando de economia informal. Porém, Noronha (2003) fornece um entendimento bastante esclarecedor de algo que a primeira vista mostra-se complexo.

As interdependências entre economia e trabalho “informal” não justificam tratá-las como um mesmo fenômeno. A economia “informal” (não legal, isto é, não registrada como atividade econômica) só pode criar empregos “informais”, mas a economia formal frequentemente abre postos de trabalho “informais” – empresas formais (registradas e pagadoras de impostos) frequentemente contratam todos ou parcela de seus trabalhadores sem registrá-los em carteira. (NORONHA, 2003, p. 117)

Para nortear a discussão abordada neste capítulo, optou-se por lançar mão da sistematização proveniente da contribuição teórica de Cacciamali (1983). Além de oferecer as principais vertentes teóricas sobre a informalidade, indicando a existência de três abordagens analíticas, a referida autora aprofunda a discussão na vertente marxista, que consiste justamente na proposta norteadora deste trabalho sobre a informalidade. Deve-se ressaltar ainda, que as abordagens mais recentes sobre a informalidade do trabalho serão retomadas no capítulo seguinte, haja vista a grande inter-relação com a terceirização e a reestruturação produtiva.

A primeira corrente teórica partiu de um estudo da Organização Internacional do Trabalho (OIT) sobre Emprego e Renda no Quênia em 1972 e pressupunha a produção como sendo dual. Acreditava-se no desaparecimento do setor informal à medida em que avançasse o crescimento econômico. Concebia-se a existência de uma dicotomia na economia entre atividades pertencentes ao chamado setor moderno e outras pertencentes ao setor tradicional. Assim, o setor informal pertenceria ao setor tradicional, na medida em que é caracterizado por formas arcaicas de produção, ausência de aspectos dinâmicos e espaço de trabalhadores desempregados e subempregados. Ao passo que o setor formal estaria mais ligado ao setor moderno com formas mais eficientes de produção e intensivas de capital.

As bases da segunda corrente teórica ficaram estabelecidas posteriormente, em outro estudo da OIT, conhecido como PREALC - *Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe* (1978). Nessa perspectiva, a origem do setor informal é atribuída tanto ao padrão de desenvolvimento capitalista em ação nas regiões subdesenvolvidas que, segundo essa visão, gerava poucos empregos, como também ao padrão de crescimento demográfico criador de extenso excedente de mão-de-obra que se auto emprega para sobreviver. Com isto, manteve-se a dicotomia moderno-tradicional. (CACCIAMALI, 1983)

Pressupunha-se que na América Latina, a industrialização acelerada tenha feito com que as atividades modernas não absorvessem todo o fluxo de imigrantes por serem capital intensivas e pelo fato de a qualificação da força de trabalho não atingir o padrão exigido pelo setor. Dessa forma, o setor informal surge como novo setor tradicional, onde esses imigrantes excluídos se estabeleceram. (CACCIAMALI, 1983)

Segundo a OIT (2010), desde o PREALC apontava-se a heterogeneidade presente no setor informal, com a coexistência de pelo menos dois subsectores:

(...) um estrato superior, no qual estão os produtores informais que empregam de três a nove trabalhadores, com níveis de produtividade relativamente mais altos e um potencial de crescimento sempre que existam condições favoráveis; e um estrato inferior, constituído por unidades muito pequenas de baixo grau de produtividade e mais propensas ao desaparecimento econômico. (OIT, 2010, p. 10)

Desse modo, o determinante de tal heterogeneidade está relacionado com o tipo de atividade e com sua capacidade de expansão. "No estrato inferior, onde a potencialidade produtiva é muito baixa, está concentrado o "núcleo irredutível" do setor informal. No estrato superior, ao contrário, encontram-se atividades que podem ser formalizadas" (TOMAZINI, 1995 *apud* OIT, 2010, p. 10). Nesse sentido, apontava-se para a formulação de políticas públicas mais apropriadas para cada subsector, sugestão que ganhou colorações nacionais específicas ao longo dos anos 1980. (OIT, 2010)

A terceira corrente de interpretação em destaque sobre o setor informal, como apontou Cacciamali (1983), foi a teoria da Subordinação, composta principalmente por autores de inspiração marxista, defensores da ideia da existência de um setor informal subordinado à expansão da produção capitalista a nível nacional e internacional. Nessa visão, defende-se a tese de que, o setor informal é considerado como esfera da produção subordinada ao padrão e ao processo de desenvolvimento capitalista.

Tal subordinação se dá em vista de os movimentos da dinâmica capitalista fluírem ao toque das grandes firmas e grupos oligopolistas, que em países economicamente atrasados encontram-se vinculados ao capital estrangeiro e, em geral, ratificados pelos modelos de desenvolvimentos fomentados pelo estado. A subordinação reporta-se tanto na ocupação dos espaços econômicos, no acesso as matérias-primas e equipamentos, na implantação da tecnologia, no acesso a crédito, nas relações de trocas, nos vínculos mais concretos de subcontratação, como na esfera da produção ou circulação. (CACCIAMALI, 1983, p. 27).

Outro autor da linha crítica, Souza (1999, p. 18) aponta que o reconhecimento do segmento informal da economia não significa que esteja-se na presença de vários modos de produção, mas sim, que o modo de produção capitalista comporta a existência de várias “formas de organização da produção” articuladas de acordo com as exigências da dinâmica da acumulação capitalista.

Não se trata de uma esfera produtiva autocriada nem independente da produção capitalista: está a ela subordinada. Parte da mesma é explorada pelo capital e mesmo em caso contrário, cumpre um papel importante na produção de determinados bens ou serviços. Não obstante, é preciso lembrar que a produção capitalista determina separadamente o tamanho do espaço econômico a ser ocupado pela produção não capitalista, por um lado, e a sua dimensão ocupacional, por outro. (SOUZA, 1999, p.139)

A própria Cacciamali (1983) lança da mão da abordagem subordinada em sua discussão a respeito das condições econômicas urbanas e da qualidade do desenvolvimento capitalista, em curso nos principais centros urbanos brasileiros ao utilizar-se da Pesquisa Economia Informal Urbana- ECINF do IBGE (CACCIAMALI, 1983, p. 30).

A visão de Cacciamali (1983) parte da mesma conceituação defendida pelo estudo da OIT do Quênia, quando compreende-se que o setor informal agrupa todas as atividades de baixo nível de produtividade, além de englobar trabalhadores independentes (exceção feita aos profissionais liberais) e empresas muito pequenas ou não organizadas (CACCIAMALI, 1983). Indo além, a autora pressupõe que a produção informal é subordinada aos movimentos da produção capitalista e merece uma análise por meio do processo de acumulação em movimento e das relações que interpenetram as formas de organização da produção. (CACCIAMALI, 1983, p. 29)

No referido estudo, Cacciamali entende a produção informal como um conjunto de formas de organização da produção que não se baseia no trabalho assalariado. “Ela ocupa os espaços econômicos, os interstícios, não ocupados pelas formas de organização da produção capitalista, que estão, potencial ou efetivamente, a sofrer contínuos deslocamentos pela ação dessas últimas.” (CACCIAMALI, 1983, p. 31)

Podem ser definidos como aspectos mais marcantes da informalidade do trabalho a simultaneidade de patrão-empregado, presença de mão de obra familiar, falta de distinção entre salário e lucro, atividade dirigida pelo fluxo de renda que a mesma fornece ao trabalhador ao invés de ser por uma taxa de retorno competitiva. (CACCIAMALI, 1983, p.32).

A abordagem em que se fundamenta este estudo sustentado sobre um referencial teórico metodológico de orientação crítica é a corrente que compreende a formalidade e informalidade, sob a ótica de subordinação à dinâmica econômica de acumulação do capital, cujos autores de referência são Cacciamali e Tavares. Tal escolha contrapõe-se à abordagem dicotomizada (formal/informal), a qual reconhece o papel produtivo das atividades informais, mas não capta a essência da articulação entre os setores formal e informal.

Conforme Cacciamali (1983, p.39) o excedente de mão-de-obra não cria o espaço para a atividade informal, na verdade, aquela parcela da população se aproveita de um espaço gerado pela dinâmica de acumulação capitalista. Assim, “a vida da produção informal é antes determinada pelo espaço econômico permissível pela dinâmica produtiva do capital do que pelo excedente de mão-de-obra⁶” na medida em que “o excedente de mão-de-obra não pode gerar espaço produtivo”, mas sim os movimentos da acumulação capitalista. (CACCIAMALI, 1983, p. 39).

Dessa forma, é o espaço econômico informal a janela para que a força de trabalho excedente enxergue a produção informal e tenha oportunidade de se inserir e desenvolvê-la. (CACCIAMALI, 1983)

Este espaço econômico-informal cria, dessa maneira, oportunidade de formas de participação na produção e tipos de atividades e trabalhos, em função de gradações tanto na propriedade de meios de produção como de qualificação da força de trabalho, para boa parte daqueles que não conseguem ser absorvidos pelas formas de organização da produção capitalista, ou que podem, desejam e conseguem escapar desta opção. (CACCIAMALI, 1983, p. 39,40)

Segundo a OIT (2010), dado o contexto da globalização econômica e de aumento da desigualdade social, várias expressões da informalidade continuaram a se expandir em todos os continentes, aumentando-se a heterogeneidade das atividades informais. Isto levou a uma redefinição por parte da OIT, tanto do conceito de setor informal, quanto das políticas

⁶ Parte do excedente de mão-de-obra é criativo na adequação aos trabalhos possíveis, deixados em aberto pelas formas de organização da produção capitalista, contudo, o excedente de mão-de-obra não pode gerar espaço produtivo. Os movimentos da produção capitalista determinam num só movimento e momento o Setor Formal e Informal. Contudo, a dinâmica entre os dois é assimétrica a favor do Setor Formal, e é criada por este. (CACCIAMALI, 1983, p. 39)

recomendadas para lidar com o mesmo. Nesse sentido, entendia-se que “ao ocupar um grande contingente de pessoas sem possibilidades de competir por um ‘bom emprego’, o setor informal (tanto nas cidades como no campo) estava desempenhando um papel relevante na geração de renda para uma parcela expressiva da população”. (OIT, 2010, p. 12)

Em 2002, o conceito construído de economia informal, passou a incluir as categorias de

(...) a) trabalhadores independentes típicos (microempresa familiar, trabalhador em cooperativa, trabalhador autônomo em domicílio); b) “falsos” autônomos (trabalhador terceirizado subcontratado, trabalho em domicílio, trabalhador em falsa cooperativa, falsos voluntários do terceiro setor); c) trabalhadores dependentes “flexíveis” e/ou “atípicos” (assalariados de microempresas, trabalhador em tempo parcial, emprego temporário ou por tempo determinado, trabalhador doméstico, “teletrabalhadores”); d) microempregadores; e) produtores para o autoconsumo; e f) trabalhadores voluntários do “terceiro setor” e da economia solidária. (OIT, 2010, p.12)

A fim de não ignorar a discussão e os termos vigentes na atualidade, propostos pela OIT, ou seja, o esforço de padronização da terminologia, visto que favorece avançar também nos estudos comparados entre países, neste trabalho optou-se por uma das categorias que o conceito abrange, qual seja, a dos microempregadores, delimitando-se, portanto, o enfoque do ponto de vista metodológico, na informalidade das e nas unidades produtivas.

Nota-se que a OIT (2010) situa a informalidade como uma realidade concretizada na nova forma de operação do capitalismo. Tendo em vista que esse setor abriga grande parte das ocupações, propõe-se melhorar as condições de trabalho. A “OIT passa a defender uma intervenção pública visando a gradual redução do hiato existente entre o padrão de emprego definido para as atividades formais e as condições de trabalho predominantes nas atividades informais.” (OIT, 2010, p.13)

Em 1999 a OIT formulou o conceito de trabalho decente como o ponto de convergência entre seus quatro objetivos estratégicos (o respeito aos direitos no trabalho, a promoção do emprego, a extensão da proteção social e o fortalecimento do diálogo social). Conforme é apontado, o trabalho decente passa a ser “condição fundamental para a superação da pobreza, a redução das desigualdades sociais, a garantia da governabilidade democrática e o desenvolvimento sustentável”. (OIT, 2013, p.1)

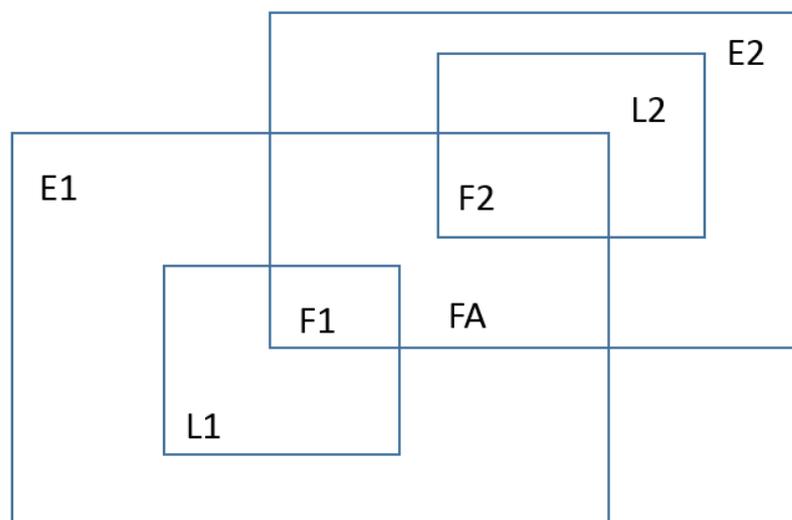
Segundo Tavares (2004, p.41), “esse deslocamento para a luta contra a pobreza faz com que o emprego deixe de ser uma questão econômica para ser uma questão social, sem que a racionalidade do capital em nada seja alterada”.

Depreende-se que, partindo da OIT, tal posicionamento consiste numa alternativa inteligente de promoção de equilíbrio do modo de produção capitalista, porque busca-se melhorar a qualidade de vida de uma parcela da população que é impelida, estruturalmente, a estar na pobreza, contribuindo para minimizar convulsões sociais. À respeito desse aspecto, Brunhoff (1983), apontou que, diante dessa lógica de acumulação, acirra-se ainda mais a desigualdade de renda imanente ao capitalismo.

Baseada em Marx, Brunhoff (1983, p.21) nota que o pauperismo, juntamente com os demais estratos do exército industrial de reserva forma “uma condição de existência da riqueza capitalista”, devido ao fato de que o capital consegue repassar à classe operária e à classe baixa a maior parte dos custos extras oriundos da manutenção do exército de reserva. Concordando com este aspecto, Iamamoto (2008) aponta que a raiz da produção e da reprodução da questão social ocorre devido à produção da miséria relativa à acumulação do capital.

O quadro abaixo, elaborado por Farias (2013), com base em Marx ilustra a questão da estratificação da força de trabalho. Segundo Marx, na lei da superpopulação relativa, a população trabalhadora, no modo de produção capitalista abrange a população flutuante, a população latente, a população estagnada e a população pauperizada.

Figura 1. Lei da superpopulação relativa



Fonte: FARIAS, 2013, p.54

De acordo com Marx (1996, p. 271), a superpopulação relativa excedente se apresenta através de três formas, a líquida, a latente e a estagnada. A forma líquida, ou flutuante, ora é atraída, ora é expelida, e a longo prazo, o número de trabalhadores cresce em

maior proporção do que a demanda por força de trabalho; a força de trabalho latente consiste na população rural, que fica próxima de migrar para o proletariado urbano; já a população estagnada, refere-se à ocupação irregular e sobrevive em condições abaixo da média, “sua condição de vida cai abaixo do nível normal médio da classe trabalhadora, e exatamente isso faz dela uma base ampla para certos ramos de exploração do capital”.(Marx, 1996, p. 272)

Conforme Tavares (2004), resta à população “estagnada” desenvolver atividades de sobrevivência, a exemplo do trabalho informal. Essas atividades de estrita sobrevivência não são produtivas, nem improdutivas, mas funcionais e subordinadas ao capital. Elas são subordinadas por que expressam dependência em relação à dinâmica do capital, mas também são funcionais, porque contribuem para redução da remuneração do trabalhador e porque reduzem as convulsões sociais ao absorverem parte da população desempregada.

Farias (2013) ressalta a importância da abordagem marxista da unidade e da diversidade dos trabalhadores em detrimento dos esquemas dualistas do mercado de trabalho.

Nessas circunstâncias em que a desvalorização do capital provoca a recomposição do exército de reserva mundial, em vez de aceitar esquemas dualistas, opondo centro versus periferia, trabalho formal versus informal, empregado versus desempregado, etc., a utilização da concepção marxista da unidade e da diversidade do proletariado, com suas fronteiras dinâmicas, obedecendo às leis gerais da acumulação capitalista, pode servir para apreender e para superar a situação mundial contemporânea de trabalho flexível, móbil e precário (FARIAS, 2013, p. 51)

Portanto, a abordagem crítica aqui discutida parece ser a opção mais satisfatória para apreensão da dinâmica do mercado de trabalho, bem como da informalidade e seus principais determinantes, sob a lógica do capitalismo, independentemente do seu estágio de desenvolvimento.

2.2 A informalidade do trabalho na formação sócio econômica do Brasil: aspectos estruturais.

Para entender a informalidade do trabalho na experiência particular do Brasil, mostra-se necessário analisar a formação e a evolução do mercado de trabalho brasileiro. Entender a raiz histórica da informalidade implica em adentrar nos aspectos da formação brasileira, na órbita interna e também externa (do capitalismo internacional), e entender a desigualdade que se perpetua (BARBOSA, 2003). Optou-se aqui, pela abordagem na perspectiva crítica, ampla e complexa.

Para Caio Prado Júnior⁷ (2011), toda a análise dos principais fatos históricos até o século XIX, assim como interpretações posteriores deve ser feita à luz do “sentido da colonização”. Esse “sentido”, em síntese, consiste no próprio sentido da exploração do Brasil.

Segundo Fontes (2013), um aspecto marcante da interpretação de Caio Prado é a compreensão da evolução história, por uma espécie de “linha mestra”. Para o autor, o “sentido” da formação brasileira, em que pese a independência e até mesmo a proclamação da república, até o ciclo do café, seguiu a mesma linha daquele praticado desde a época do Brasil colônia: perpetuação da concentração da propriedade⁸, privilégio à exportações de bens primários e superexploração dos trabalhadores. Ter esse “sentido” em vista, consiste em peça chave para se compreender o que é essencial, da “enxurrada” de fatos históricos que compõem a formação do Brasil, para não se deixar confundir por fatos isolados e secundários. (PRADO JR., 2011)

Para Prado Jr.(2011), a colonização brasileira, no século XVI, foi sinônimo do estabelecimento de feitorias comerciais, não com a intenção de povoamento, como foi o caso dos EUA, que passaram por outro tipo de formação, mas sim, com a premissa de manter a terra conquistada e promover a produção de gêneros de interesse comercial.

Uma similaridade entre Prado Jr. (2011) e Francisco de Oliveira (2013) consiste no fato de que eles utilizam em abordagens sobre alterações estruturais na formação brasileira,

⁷ Caio Prado Jr. é um dos autores clássicos de maior contribuição para a temática da formação Brasileira. Economista de perspectiva marxista. Autor de outras obras como “História Econômica do Brasil” (1945) e “A questão agrária no Brasil” (1979). A obra “Formação Do Brasil Contemporâneo”, ora utilizada neste capítulo foi publicada inicialmente em 1942.

⁸ No Brasil, se implanta a grande propriedade associada à um modo de organização da exploração da riqueza da terra concentrado e em larga escala, diferentemente do modo de organização da produção em que há grande propriedade, exploradas de forma parcelada, predominante na Europa. Segundo Prado Jr. (2011, p.127), essa peculiaridade trouxe consequências inteiramente distintas.

tanto fatores de ordem interna, quanto de ordem externa, sem deixar de situar a dinâmica com a qual se intercomunicam.

A exploração do Brasil seguiu, portanto, os imperativos da nova ordem econômica mundial (expansão ultramarina), sendo que as atividades predominantes na colônia foram as monoculturas, praticadas em larga escala e o extrativismo.

Em linha de raciocínio semelhante, Marcio Pochmann (2004, p.7) aponta que durante os primeiros quatro séculos de existência do Brasil (XVI a XIX), com a predominância de atividades econômicas primário-exportadoras, “o exercício do trabalho esteve submetido à intensa desvalorização, identificada pela imposição do trabalho forçoso e do genocídio indígena, pela escravidão e barbárie de negros e ainda pelo sistema de colonato depreciativo a europeus e asiáticos migrantes”. (POCCHMAN, 2004, p. 7)

No Brasil colonial, *não se chegou nem a ensaiar o trabalhador branco. Isto porque nem a Espanha e nem Portugal, a que pertencia a maioria deles, havia, como na Inglaterra, braços disponíveis, e dispostos a emigrar a qualquer preço.* (PRADO JR, 2011, p.30)

No que tange à utilização do trabalho indígena, Prado Jr. (2011) destaca seu baixo grau de utilização devido às necessidades mais prementes de um perfil de mão de obra preparado para o sistema de trabalho organizado que era exigido à agricultura colonial: monocultura de larga escala. Isto contrastou com o trabalho indígena, já que eram povos “habitados a um trabalho estável e sedentário”.

Para Prado Jr. (2011), a monocultura acompanha necessariamente a grande propriedade, e com os latifúndios instala-se no Brasil o trabalho escravo. O trabalho escravo torna-se então uma necessidade para o desenvolvimento do sistema, visto que:

Não só Portugal não contava população suficiente para abastecer sua colônia de mão de obra, como também, já como vimos, o português, como qualquer outro colono europeu, não emigra para os trópicos, em princípio, para se engajar como simples trabalhador assalariado do campo. (PRADO JR., 2011, pp. 126-127)

A escravidão de negros consiste num verdadeiro estigma do mercado de trabalho brasileiro, com implicações tanto econômicas quanto sociais. Destaca-se que a condição de superexploração, mutilação e humilhação a que foram submetidos foi a que mais perdurou entre o país do mundo, com o Brasil sendo o último país a abolir a escravidão (POCHMANN, 2004). Este fato estendeu ainda mais a desigualdade de classes, devido à abolição da escravatura não ter sido realizada com o devido planejamento.

À maioria dos negros não foi ofertado trabalho assalariado ou qualquer outro regime de trabalho mais digno que o trabalho forçado, além de não ser permitido circular pelas cidades.⁹ E posteriormente, há de se destacar como fator intrínseco também na conformação do mercado de trabalho brasileiro a vinda de imigrantes europeus e asiáticos. Segundo Pochmann (2004, p.7), isto contribuiu para que a população negra fosse ainda mais excluída da possibilidade imediata de integração social pelo emprego salarial.

Para Caio Prado (2011), os principais fatores que determinaram a estrutura agrária do Brasil colônia foram: o caráter tropical da terra, os objetivos mercantis dos colonizadores portugueses e as condições gerais impostas pela nova ordem econômica mundial (expansão ultramarina). (PRADO JR., 2011, p. 124). Assim, a grande propriedade, a monocultura e o trabalho escravo derivam diretamente dos fatores acima citados. Identificando esses componentes como o alicerce da organização agrária, o autor entende que tais fatores consolidaram a base de toda a estrutura econômica e social do Brasil colônia.

Para Prado Jr. (2011), a organização camponesa de pequenos proprietários era algo impensável, haja vista a experiência histórica que Portugal já praticava, como na colonização de outras áreas tropicais, a exemplo dos países africanos. Além disso, as dificuldades que o território brasileiro oferecia ao trabalho de indivíduos isolados, sobretudo quando se tratava de desbravamento, com exigência de técnicas da exploração, contribuíam para fazer predominar aquele tipo de exploração nos moldes escravistas¹⁰. (PRADO JR., 2011, p. 125)

Caio prado (2011) também destaca as atividades econômicas voltadas para o mercado interno como atividades de segunda ordem (pecuária e certas produções agrícolas), meramente destinadas a “amparar e tornar possível a realização das primeiras”. (PRADO JR., p.128)

No que tange à mineração, que a partir do século XVIII assumiu protagonismo ao lado da agricultura, adotou-se uma organização muito semelhante, salvo algumas distorções de natureza técnica. Assim, houve predomínio da exploração em larga escala em grandes unidades, utilizando-se de mão de obra escrava. (PRADO JR., 2011, p.128)

⁹ Por outro lado, apesar da posição inferiorizada e de todo racismo que é peculiar do brasileiro, a contribuição cultural de origem afro é um traço marcante na cultura diversificada do Brasil.

¹⁰ O escravismo, acompanhado do acúmulo de metais preciosos compõem os pilares da acumulação de capital que alimentou a revolução industrial. (Silva, 2015)

Na formação do Brasil, desde a herança colonial houve a predominância de uma evolução de ciclos de produtos, particularmente ancorados nos ditames do mercado externo. Observava-se sucessivamente a euforia na exploração de produtos, que se alternavam, mantendo sempre o caráter primário e a dependência externa, com posterior declínio, acompanhado do desfacelamento daquelas áreas exploradas para o posterior surgimento de novas outras. Assim, é possível identificar a similaridade entre os ciclos do açúcar, da mineração, do algodão.

À primeira fase de prosperidade, que alcança os mais antigos centros produtores de açúcar da colônia, em particular a Bahia e Pernambuco, e que vai até o fim do século XVII, segue-se a decadência logo no início do seguinte. Substituem-se a essas regiões, na linha ascendente de prosperidade, os centros mineradores. Essa ascensão não irá muito além da metade do século; já antes do seu terceiro quartel assistimos ao progressivo aniquilamento das minas. Volta novamente a prosperidade dos primitivos centros do litoral; a eles se acrescentam alguns outros; e o açúcar é substituído pelo algodão. (PRADO JR., 2011, p. 132)

A partir desse ponto de vista, também enquadram-se tantos outros ciclos, inclusive precedentes aos já citados, a exemplo do pau brasil e tantos outros alteraram-se, sem fugir dessa “linha mestra”, até haver uma certa ruptura no século XX, com a industrialização.

Segundo Pochmann (2004), justamente aproveitando a brecha do cenário externo proveniente da Grande Depressão ¹¹(1870-1890), a difusão do trabalho assalariado e do regime democrático “constitui parte fundante dos sistemas de proteção social nas economias centrais, mas que no Brasil foi efetivamente introduzida somente a partir da abolição da escravatura (1888) e da implantação do regime político republicano (1889)”. (PRADO JR., 2004, p.7)

Obviamente, que a introdução do trabalho assalariado foi um processo que precisou de longos anos para se consolidar como configuração principal da estrutura produtiva. O processo em que se abandona paulatinamente o trabalho escravo e entra em cena o assalariamento seguiu a lógica do capitalismo mundial: além de o trabalhador “livre” ser mais produtivo, cria-se uma massa salarial que impulsiona o consumo dos diversos produtos oriundos da revolução industrial.

¹¹ Na Grande Depressão capitalista ocorrida entre 1873 e 1896, houve a sequência de um conjunto de reformas que eram reivindicadas no Brasil. Destacam-se, por exemplo, a reforma eleitoral de 1881, que ampliou a representação nas províncias, a reforma trabalhista de 1888, que aboliu o trabalho escravo, a reforma política de 1889, que acompanhou a implantação da República, e a reforma jurídica estabelecida pela Constituição de 1891. Dado o conservadorismo da oligarquia rural, os esforços reformistas do fim do século 19 terminaram sendo contidos diante do ciclo de prosperidade proporcionado pela economia primário-exportadora, sobretudo a parte ancorada no café. (CARTA CAPITAL, 2010).

Uma outra brecha histórica criada para a economia brasileira, ocorreu a partir da depressão econômica de 1929, dada a dificuldade em importar produtos manufaturas e a perda de peso do café e demais produtos agrícolas nas exportações, que proporcionou ao Brasil uma nova fase de avanço nas atividades produtivas. (POCHMANN, 2004)

Segundo Barbosa (2003, p. 15), mesmo após a Abolição, o Brasil contaria quando muito com mercados de trabalho incompletos e regionalizados, onde as relações de trabalho não capitalistas se destacavam, assim como o autoritarismo dos "empregadores".

Segundo Oliveira (2013), a revolução de 1930 marca o fim da longa hegemonia agrário-exportadora e o início da predominância da estrutura produtiva de base urbano industrial, o que necessariamente resultou em várias implicações analisadas pelo mesmo autor.

A nova correlação de forças sociais, a reformulação do aparelho do estado e da ação estatal, a regulamentação dos fatores, dentre os quais o trabalho, ou o preço do trabalho, têm o significado, de uma lado de destruição das regras do jogo segundo as quais a economia se inclinava para as atividade agrário exportadoras e, de outro, de criação das condições institucionais para a expansão das atividades ligadas ao mercado interno. (OLIVEIRA, 2013, p. 35)

Pochmann (2004), também aponta para a ruptura da dinâmica das forças produtivas a partir da revolução de 1930 no sentido da ruptura da hegemonia dos grandes proprietários rurais.

Embora não tenha significado de fato uma revolução burguesa no sentido clássico, conforme observado no centro do capitalismo mundial, a Revolução de 30 se mostrou capaz de alterar o jogo político interno que até então prevalecia – por mais de quatro séculos – dependente significativamente das classes proprietárias rurais. (POCHMANN, 2004, p.10)

Uma especificidade observada por Oliveira (2013) que diz respeito ao mercado de trabalho nesse período da industrialização brasileira, é o processo como se altera a posição hegemônica do perfil agrário para o industrial, fazendo a força de trabalho sofrer uma profunda modificação, no sentido da urbanização, decorrência inclusive, do novo paradigma de trabalho assalariado¹².

Contudo, Barbosa (2003) destaca a marca da precarização, presente nesse contexto,

A transfiguração do capital cafeeiro em capital industrial permitiria o surgimento do primeiro mercado de trabalho não-abortado no país, situado na cidade de São Paulo, durante as primeiras décadas do século XX. As suas marcas são a instabilidade ocupacional, a inexistência de direitos trabalhistas, a existência de um exército de

¹² O salário mínimo foi instituído durante o Governo Vargas ao final da década de 1930 e passou a vigorar a partir de 1940.(Pochmann, 2004)

reserva prévio e elástico, além da proletarização do conjunto da família. (BARBOSA, 2003, p.15)

Segundo Oliveira (2013, p.64), no aspecto da relação capital-trabalho, a legislação¹³ capitalista criou as condições para essa adequação das relações de produção privilegiarem o setor industrial. Entretanto, não foram afetadas as relações de produção agrárias, preservando um modo de “acumulação primitiva” extremamente adequado para a expansão do capital no país.

(...) A expansão do capitalismo no Brasil se dá introduzindo relações novas no arcaico e reproduzindo relações arcaicas no novo, um modo de compatibilizar a acumulação global, em que a introdução de relações novas no arcaico libera força de trabalho que suporta a acumulação industrial-urbana e em que a reprodução de relações arcaicas no novo preserva o potencial de acumulação liberado exclusivamente para os fins de acumulação do próprio novo. (OLIVEIRA, 2013, p. 60)

Ao passo que tentava-se penalizar a produção para exportação do setor agrário, a empresa industrial, novo motor da expansão, necessitava manter sua capacidade de importação. Portanto, mantinham-se “as condições de reprodução das atividades agrícolas, não excluindo, portanto, totalmente, as classes proprietárias rurais nem da estrutura do poder nem dos ganhos da expansão do sistema” (OLIVEIRA, 2013, p. 65).

A contribuição de Oliveira elucida mais uma das marcas na formação brasileira que se perpetua até hoje, quando se observa a persistência do trabalho forçado, especialmente no setor agrícola. Há uma relação complementar entre a forma capitalista e não capitalista, entre o setor industrial e o agrário, que se perpetua ao longo da história (OLIVEIRA, 2013). Essa análise, coaduna-se bastante com a abordagem teórica do setor informal de Cacciamali (1983), tratada no tópico anterior, com a ressalva de que esta autora aborda especificamente, um dos eixos do informal: informalidade das relações de trabalho, especialmente urbanas, e a dinâmica entre formal-informal sob a perspectiva da subordinação.

Segundo Barbosa, (2003, p.9), a partir do avanço do assalariamento e demais garantias institucionais no Brasil, e mediante a “inserção” do Nordeste à dinâmica capitalista interna, constrói-se uma espécie de “nacionalização”. Assim, “o mercado de trabalho passa a ser reproduzido endogenamente, unificando e multiplicando os trabalhadores como massa

¹³ Na mesma linha de Oliveira (2011), no que tange às alterações na legislação e no marco institucional, Barbosa (2003, p.9) aponta que o capitalismo brasileiro se consolida ao “assegurar a regulação das relações sociais e das condições de trabalho e o rompimento dos diques que prendiam os fatores de produção em realidades espaciais fragmentadas”.

disponível para o capital, ainda que este continuasse a se valer da diferenciação social e regional.

Segundo Oliveira (2013), em especial na década de 1970, se absorvia fortemente trabalhadores para a relação salarial e protegida, mas tudo isso ocorre dentro de um processo específico de nossa formação, qual seja, o processo de industrialização tardia que implicou em queda geral do rendimento do trabalho, sendo o setor terciário aquele mais afetado. Em última instância, esse processo asseverou ainda mais a desigualdade de renda que já vinha sendo perpetuada na formação brasileira.

Oliveira (2013) destaca como uma especificidade do processo de industrialização brasileira a questão de “queimar várias etapas, entre as quais a mais importante é não precisar esperar que o preço da força de trabalho se torne suficiente alto pra induzir a transformações tecnológicas que economizem trabalho”. (OLIVEIRA, 2013, p. 67) Isto se dá devido ao fato de nosso processo de industrialização ser tardio, e já contar com o excedente exportado de tecnologia dos países de capitalismo amadurecido.

Assim, caso não fosse saltada a etapa da necessidade natural do aumento de máquinas, o preço da força de trabalho cresceria de forma a diminuir a diferença em relação aos rendimentos do capital, já que haveria uma demanda de trabalho superior à oferta. Esse fato, somado às leis trabalhistas, no aspecto do salário mínimo, como sua obrigação máxima para com a reprodução da força de trabalho, distanciou de modo “irrecuperável” os rendimentos do trabalho em relação aos do capital. (OLIVEIRA, 2013, p. 67). Esse ponto é mais uma marca da desigualdade de renda, na formação do Brasil, bem como, na configuração do mercado de trabalho.

Para além disso, também é notória a especificidade do caso brasileiro em relação ao setor de terciário. Apesar do modelo tardio de industrialização brasileira, quanto maior fosse a tecnologia importada, mais diferenciada deveria ser a divisão social do trabalho. Assim, “o complexo de relações que moldou a expansão industrial pôs em movimento um outro acelerador do crescimento dos serviços tanto de produção quanto de consumo pessoal”. (OLIVEIRA, 2013, p.68)

Conforme aponta Oliveira (2013, p.68), havia um caráter limitado dos recursos disponíveis para investimentos na economia brasileira pós década de 1930, fato que se traduziu no privilégio ao setor industrial em detrimento dos serviços. Isto implicou em baixíssimos

níveis de investimento, forçando o setor a apoiar-se essencialmente na exploração da mão de obra abundante e barata, “à base do talento organizatório daqueles milhares de pseudo-proprietários¹⁴”.

(...) Não existe, em toda a legislação promocional do desenvolvimento, nem nos critérios de atuação dos diversos organismos governamentais, nenhuma disposição que contemple prioritariamente a concessão de créditos, a isenção para importação de equipamentos, a concessão de incentivos fiscais, as disposições de natureza tarifária, destinadas a elevar a capitalização dos serviços.

Assim, a falha do Estado Desenvolvimentista nos aspectos elencados implicou na expansão do trabalho informal urbano. Obviamente, não é atribuição dos empresários privados da indústria, dentro da lógica capitalista, ceder espaço de investimentos ao setor terciário, mas sim do Estado. (OLIVEIRA, 2013)

O desenvolvimento peculiar das economias atrasadas, a exemplo do Brasil, levou à conformação de uma estrutura de emprego em que grande proporção da mão de obra, tanto rural quanto urbana que não está ocupada em organizações tipicamente capitalistas. (SOUZA, 1999, p. 81).

Oliveira (2013, p. 69) ressalta que a especificidade do caso brasileiro consistiu em reproduzir e criar uma larga “periferia” onde predominam padrões não-capitalísticos de relações de produção, especialmente no setor agrário e de serviços, “como meio de sustentação e alimentação do crescimento dos setores estratégicos nitidamente capitalistas, que são a longo prazo a garantia das estruturas de dominação e reprodução do sistema”.

Barbosa (2003, p.237) mostrou que não faz sentido categorizar trabalhos informais em período precedentes da história brasileira, quando não havia setor formal concreto e bem delimitado, pode-se no máximo falar em trabalho precário para o período que vai do período colonial até a iminência da industrialização. Portanto, “não havia diferença significativa em relação às condições de trabalho e reprodução social do também inexistente setor formal”.

Segundo Barbosa (2003, p. 276), ao período da industrialização brasileira, uma parte dos trabalhadores potenciais migrou para a condição de "trabalhador informal", no setor não capitalista, “funcionando como estoque de mão-de-obra disponível nos momentos de pico ou como redutor do poder de negociação dos trabalhadores do setor capitalista”. Se a

¹⁴ Oliveira (2013, p.68) categoriza pseudo-proprietários, como trabalhadores que “não estão mais vendendo sua força de trabalho às unidades principais do sistema, mediadas por uma falsa propriedade que consiste numa operação de pôr fora dos custos internos da produção fabris a parcela correspondente dos serviços.”

informalidade se sedimentou na estrutura do mercado de trabalho em consolidação, isto não deve ser explicado somente por uma necessidade impetuosa do capital, mas sim, à “ausência de uma regulação social nos moldes criados pela sociedade salarial”. (BARBOSA, 2003, p. 277)

Barbosa (2003, p. 277), aponta que a informalidade do trabalho na formação brasileira “nem é resultado da uma suposta incapacidade de industrialização, nem tampouco pode ser explicado a partir dos determinantes de uma condição subdesenvolvida do país”.

Segundo Pochmann (2004), a estrutura tributária implementada sobre o trabalho formal no Brasil demonstrou ser regressiva¹⁵, baseada em impostos e contribuições principalmente sobre o trabalho. Na mesma linha, Barbosa (2003, p. 278) pontua que “como a proteção social não se propunha universalizante, o regime assalariado revelou-se restritivo, limitando a integração da reprodução do trabalho ao circuito do capital produtivo”. (BARBOSA, 2003, p. 278)

Na totalidade, o financiamento geral da proteção social representou em torno de 1/3 do custo total do empregado urbano¹⁶, o que tornou o acesso ao contrato formal de trabalho mais difícil e um problema para o acesso e difusão de uma cidadania de natureza regulada (POCHMANN, 2004, p. 23). Ou seja, ao invés do custo ser melhor distribuído com as grandes empresas (nas quais vigora alta taxa de inadimplência de impostos), onera-se a folha de pagamento e a renda do trabalho, o que desestimula a contratação do empregado celetista, principalmente pela pequena empresa, que em média auferem rendimentos baixos.

Para Barbosa (2003), “a formação da classe trabalhadora assumia uma precedência marcante em relação a sua reprodução”, ou seja, a herança histórica de produção e reprodução das desigualdades sociais. Aponta-se que o consumo popular assumia baixa relevância para a valorização do capital, e paralelamente, “o assalariamento ilegal apresentava-se legítimo do ponto de vista do capital, e sem contestações sociais sérias, em virtude do exército de reserva sempre renovado” (BARBOSA, 2003, p. 278). Nesse aspecto, tem-se a evidência de mais uma marca da precarização e da informalidade das relações de trabalho no Brasil.

¹⁵ Tributação regressiva é aquela que onera, principalmente, a renda dos mais pobres, em detrimento dos mais ricos.

¹⁶ Parte importante dos gastos sociais passou a estar atrelada ao comportamento dos salários e da folha de pagamento (fpag.) formal das empresas, como nos casos da educação pública, que depende do salário-educação (2,5% da fpag.), da qualificação profissional (1,6% da fpag.), do entretenimento (1,5% da fpag.), da invalidez por acidente de trabalho (2,0% da fpag.), da previdência e assistência social (20,0% da fpag. e até 11,5% do salário) e da proteção ao desemprego (8% da fpag.). (Pochmann, 2004, p. 10)

Para Barbosa (2003, p. 309), “uma massa de negros parcialmente desescravizados, de migrantes rurais parcialmente despatriarcalizados e uma igualmente considerável massa de indivíduos forçosamente despaisados” comporia a classe trabalhadora brasileira identificada como “pouco uniforme”, mas que através de um processo lento e descontínuo, foram sendo moldadas pelo capital em dois grande segmentos intrinsecamente relacionados: os assalariados, sob várias formas, e os sub proletários, amplamente diversificados.

A desvalorização do trabalho, herança escravista, mais de meio século depois da Abolição, seria progressivamente transformada por uma hierarquia capitalista do trabalho, onde a estratificação apresentava-se fluida, pois a busca por riqueza, renda, *status* profissional e mobilidade predominava de forma avassaladora, enquanto a ação do Estado no máximo cuidava de preservar posições socialmente estabelecidas. (BARBOSA, 2003, p. 309)

Na visão de Pochmann (2004), mesmo tendo passado pelo processo de industrialização durante o século XX, o Brasil não conseguiu romper com as principais características do subdesenvolvimento, a exemplo da disparidade na produtividade setorial e regional e a permanência de grande parte da população prisioneira de condições precárias de vida e trabalho. (POCCHMAN, 2004, p. 7)

Assim, perpetuaram-se no Brasil relações de trabalho não capitalistas. Desse processo emergem outras implicações pontuais na formação do mercado de trabalho brasileiro: a “abertura de imensas frentes de ocupações urbanas sem acesso ao sistema de proteção social” e o barateamento do custo de reprodução do trabalhador formal, pressionada também pelo avanço das ocupações precárias. (POCHMANN, 2004)

Setores econômicos como agricultura de subsistência e serviços urbanos vinculados ao abastecimento (pequenas mercearias), lojas e oficinas de reparação e de atendimento pessoal e familiar permitiram que uma verdadeira economia de baixos rendimentos contribuísse para a cobertura de parte importante do custo de reprodução da força de trabalho, mesmo nos grandes centros industriais do país. (POCCHMAN, 2004, p. 13)

Oliveira (2013), também enfoca a questão do rebaixamento dos custos do trabalhador, a exemplo dos mutirões de construções de casas em favelas do Brasil.

Assim, outro aspecto de destaque na formação do mercado de trabalho do Brasil é a existência de um verdadeiro abismo entre o empregado CLT e as demais formas de ocupação no que tange a garantia de direitos e rendimentos. Segundo Draibbe (1993) foi estabelecido no

Brasil um sistema de proteção social de natureza meritocrática¹⁷ e particularista, voltado exclusivamente aos trabalhadores com carteira assinada. Assim, somente uma fração da população ocupada foi beneficiada pelo salário mínimo, bem como por toda a legislação social e trabalhista.

Em síntese, sobre a formação do mercado de trabalho, Barbosa (2003), defende a tese de que seu processo, enquanto fenômeno essencialmente complexo, envolveu um conjunto de políticas complementares, como a desescravização, as migrações inter regionais, especialmente entre o Nordeste ao Sudeste, e a vinda de imigrantes europeus para o sudeste.

(...) A desescravização paulatina e transferência inter-regional dos escravos, de modo a permitir uma desvalorização a mais lenta possível dos ativos e o seu máximo consumo efetivo; crescente disciplinamento para o trabalho dos libertos e livres, sob várias modalidades de sub assalariamento no Nordeste; e criação subsidiada de uma nova abundância de oferta de trabalho, liberada pela expansão do capital nos países europeus, no Sudeste dinâmico. (BARBOSA, 2003, p. 313)

A partir da segunda metade dos anos 70, ainda sob o regime militar (1964-1985), mostrou-se mais evidente a crise do Estado desenvolvimentista, marcada pelo grande endividamento externo e inflação, culminando na estagnação das atividades produtivas. (POCHMANN, 2004)

Sabe-se que a crise econômica internacional da década de 70, acompanhada por uma série de ajustes neoliberais, promovidos nos países que compõem o centro do capitalismo (partindo dos Estados Unidos e da Inglaterra), impôs uma nova realidade aos países periféricos. (POCHMANN, 2004). No que tange ao caso brasileiro, a realização desse estudo estaria incompleta sem a análise do período da abertura econômica e da reestruturação produtiva, assim, o capítulo seguinte contemplará a discussão acerca das profundas modificações ocorridas.

Para este tópico privilegiamos aspectos mais marcantes da formação do Brasil, e sua influência sobre o mercado de trabalho, desprovido-se da rigidez de destacar cada fato histórico dentro de uma cronologia. Delineou-se analisar nossa formação, partindo do Brasil colonial, primário exportador e escravista, passando pelo período subsequente de

¹⁷ Fundamenta-se (...) na premissa de que cada um deve estar em condições de resolver suas próprias necessidades, em base a seu trabalho, a seu mérito, à performance profissional, à produtividade. A política social intervém apenas parcialmente, corrigindo as ações do mercado. O sistema de Welfare, por importante que seja, é tão somente complementar às instituições econômicas. (DRAIBE, 1993, p.16)

reconfiguração da força de trabalho, que foi a industrialização brasileira, sempre promovendo o balanço com os imperativos da evolução capitalista internacional.

Um dos aspectos de similaridade nas discussões Prado, Oliveira e Pochmann, consiste no fato de que todos os autores utilizam como complementação de suas teses à respeito das alterações estruturais na formação brasileira, a problematização de fatores de ordem interna, tomando como pano de fundo o capitalismo mundial, sem deixam de analisar a dinâmica com a qual se intercomunicam.

Conclui-se que a ausência das reformas agrária, tributária e social, que estendessem direitos sociais e trabalhistas dos empregados celetistas para demais trabalhadores assalariados ocasionou a perpetuação da concentração da renda e da propriedade ao longo de nossa história. A soma desses fatores, assim como demais condicionantes históricos, impossibilitou que a sociedade salarial fosse completada, fazendo com que o mercado de trabalho continuasse estruturado com grande excedente de mão-de-obra e várias formas de ocupações não-assalariadas, e portanto, precárias e muitas vezes, informais. (POCHMANN, 2004)

Destaca-se que não se pode historicizar a informalidade do trabalho no contexto brasileiro pré industrialização devido à ausência de uma delimitação clara do setor formal. E não se pode falar em mercado de trabalho até a abolição da escravidão em 1888, visto que “o escravo despontava como trabalhador, mas a sua força de trabalho não era negociada no mercado, conformando um não-capital a ser recuperado com a extração de mais-trabalho”. (BARBOSA, 2003, p.7)

A particularidade da industrialização tardia brasileira, no contexto de economia uma periférica, trouxe como implicações a não evolução do rendimento do trabalho, à medida que se importaram máquinas, antes da existência de uma pressão positiva sobre salários, que poderia ocorrer por escassez oferta de mão de obra, no curso normal do avanço da acumulação de capital, como ocorreu nos primeiros países capitalistas. (OLIVEIRA, 2013)

O Estado desenvolvimentista apresentou estímulo significativo ao setor industrial, mas mostrou-se praticamente indiferente aos serviços, no que tange ao estímulo aos investimentos, à modernização. Assim, não foi realizada nenhuma disposição que priorizasse a concessão de créditos, a isenção para importação de equipamentos e a concessão de incentivos fiscais, destinadas a elevar a capitalização dos serviços. Nesse sentido, a falha do Estado Desenvolvimentista, impeliu os empresários do setor a contarem basicamente com ganhos

ancorados à baixa remuneração, haja vista a grande oferta de mão de obra, ao invés de contarem com outros estímulos, fato que implicou na expansão do trabalho informal urbano, como aspecto inerente à própria estratégia de sobrevivência de grande fração da população ocupada.

Os segmentos mais pauperizados necessitam realizar atividades produtivas que garantam sua sobrevivência, embora se saiba que a condição estrutural da superpopulação relativa no capitalismo impõe um nível de vida sempre abaixo da média dos demais trabalhadores do sistema, com isso proliferaram-se ocupações informais.

2.3 Marcas da precarização do mercado de trabalho na formação socioeconômica do Maranhão.

Segundo Mesquita & Paula (2008), o Maranhão só se efetiva após 1964 no quadro do movimento de integração do mercado nacional, num primeiro momento como supridor de alimentos básicos (arroz) e pecuária bovina; e posteriormente com o Projeto Grande Carajás como exportador de minério (ferro e alumínio). Contudo, a trajetória da economia maranhense pode ser analisada sob uma ótica mais ampla, do ponto de vista do processo de formação sócio - econômica e sua influência sobre a formação do mercado de trabalho maranhense, especialmente no que toca à precarização e à informalidade do trabalho.

Em se tratando dos desdobramentos do mundo do trabalho, a dinâmica regional do Nordeste influenciou bastante a conformação do mercado de trabalho maranhense, especialmente através da tradicional corrente migratória para o Maranhão e a Região Norte. (TRIBUZI, 2011)

Durante o século XIX, a dinâmica nordestina mantinha-se basicamente ancorada no setor açucareiro, o qual impelia contingentes populacionais para a economia de subsistência na direção do semiárido, algo semelhante a um estado de “letargia”. (FURTADO, 1989).

Contudo, após as três primeiras décadas do século XX, o Nordeste passou por um processo de “aceleração histórica”, cuja dinâmica deriva tanto do crescimento da indústria¹⁸ nos centros urbanos, principalmente Recife e Salvador, quanto do excedente populacional

¹⁸ A indústria cresce de forma espasmódica, quase extensiva, com pequeno grau de diferenciação setorial e vinculada a atividades essencialmente agrícolas. A sua mão-de-obra provém da lenta dissolução das relações não capitalistas no campo (meeiros, moradores e condiceiros). (BARBOSA, 2003, p. 284)

gerado historicamente pela concentração de terras, decorrente de fatores como a acumulação de capital, secas periódicas, parcelamento dos minifúndios e fragmentação das atividades urbanas. Isso culminou na formação de uma reserva de mão de obra que, por meio das migrações internas, foi aproveitada pelo capital no centro dinâmico da economia¹⁹, “quando este passa a adquirir alcance e dimensão nacionais”. (BARBOSA, 2003, p. 284)

Vale destacar que “o mercado de trabalho urbano não emergira no Nordeste com as primeiras irrupções industriais, tal como no centro dinâmico”. (BARBOSA, 2003, p. 286) E quanto processo de integração da Região Nordeste ao centro dinâmico da economia brasileira, notadamente o estado de São Paulo, ao invés de se falar em uma “integração econômica”, o entendimento mais preciso diz respeito à uma articulação basicamente comercial.

Nas primeiras cinco décadas do século XX, a dinâmica do Nordeste dava-se através de dois processos simultâneos: a conformação sócio econômica dos novos espaços urbanos, principalmente Recife e Salvador, com sua mão-de-obra excedente ocupada nas atividades do terciário de baixa produtividade; e o crescente papel e dimensão do fluxo de mão-de-obra liberado do campo para o centro dinâmico. (BARBOSA, 2003, p. 286)

Segundo Barbosa (2003), na virada para o século XX, os centros urbanos sofreram diretamente os efeitos da “atrofia” da produção para o mercado externo, diferentemente de São Paulo, que já assumia certa diversificação econômica e social.

O mercado de trabalho nos centros de maior expressão econômica do complexo nordestino mostrava-se “abortado”, ou seja, “essencialmente restrito e desprovido de dinâmica própria”. Uma peculiaridade das grandes cidades nordestinas, nesse período, consiste na ausência de especialização e segmentação da mão de obra, elemento chave que distingue a “elite operária” dos demais trabalhadores. (BARBOSA, 2003, p. 287)

Assim como no espaço urbano do centro do capitalismo nacional, em décadas anteriores, predominava no espaço urbano do complexo nordestino, um terciário de grandes proporções, apoiado quase somente na força de trabalho, que se destacava pelos baixos níveis de renda e pela extensão de atividades domésticas que formavam uma espécie de “extra mercado” (BARBOSA, 2003, p. 298). Além disso, não se estruturara uma certa diferenciação social acima da base da pirâmide social, como em São Paulo, o reservatório de mão-de-obra

¹⁹ Inicialmente, o destino dessa mão de obra potencial, foram as lavouras de São Paulo, e posteriormente, para a indústria, em atividades de escassa especialização e baixos salários. (BARBOSA, 2003)

existente contribuiu para a formação de “um amplo e amorfo não-segmento do mercado de trabalho em Salvador e Recife”. (BARBOSA, 2003, p. 301)

O setor terciário no complexo nordestino apesar do grande tamanho, era pouco diversificado, sendo predominantes as formas ocupacionais de autônomos irregulares, o sub assalariamento e o trabalho doméstico não-remunerado, inseridas em uma dinâmica, descrita da seguinte forma, segundo Barbosa (2003, p.301):

(...) Encontravam guarida nas minguadas fronteiras estabelecidas pelo capital, funcionando, na pior das hipóteses, como refúgio para os potenciais futuros trabalhadores migrantes, transformados apenas temporariamente em semi-proletários. Tratava-se de um aprendizado intermitente e penoso à condição proletária.

Para Barbosa (2003), o abortamento do mercado de trabalho no Nordeste urbano contribuiu de forma estratégica para o reordenamento do exército de reserva de São Paulo/sudeste, visto que:

Aqui a criação de mercados internos era uma ficção, caracterizando-se a mão-de-obra pela fantástica fluidez entre as condições de inatividade, ausência de trabalho e precariedade no emprego. O exército de reserva surgia de todos os lados, sem que houvessem diques para a sua contenção. O terciário de baixa produtividade e o trabalho doméstico não-remunerado permitiam tão somente uma insuficiente reprodução da classe trabalhadora residual, precariamente integrada. (BARBOSA, 2003, p. 31)

Isto se coaduna com o ponto de vista defendido por Duailibi (2010), pois o fato de observarem-se estruturas produtivas organizadas em pequenas unidades de produção que são criadas e geridas em função do rendimento esperado ser suficiente para a sobrevivência dos proprietários/empregadores, constitui a questão central do setor informal.

Assim, “para que o capital pudesse se reproduzir nacionalmente os efeitos de bloqueio e destruição nas antigas economias regionais – principalmente no Norte e Nordeste – estiveram em curso”. (MESQUITA; PAULA, 2008, p.9)

Em relação ao Maranhão, convém fazer um resgate histórico desde o período colonial até o período recente, com vistas a discutir a formação do mercado de trabalho dando ênfase sobre a precarização, tendo em vista alguns dos fatos históricos mais relevantes sobre a formação sócio econômica maranhense.

Após fundar a cidade de São Luís em 1612, os franceses pouco desenvolveram o objetivo de criar a França Equinocial, assim como não foi possível expandir sua dominação

para o norte do Brasil. Após a expulsão dos franceses, a administração portuguesa instala-se no Maranhão, em 1616. (FERREIRA, 2008, p. 91)

Em 1640, o Maranhão ainda experimentou a invasão holandesa, a qual contribuiu com inserção da cultura açucareira no Estado. No Maranhão desenvolveram-se apenas alguns engenhos, localizados no Vale do Itapecuru, utilizando-se mão de obra escrava. Deste modo, o ciclo do açúcar pouco contribuiu economicamente para o Maranhão, que basicamente lutou por sua sobrevivência. (TRIBUZI, 2011, p.32)

No entanto, conforme Ferreira (2008, p. 96), após a expulsão dos holandeses em 1644, a incipiente economia açucareira no estado não competitiva com a registrada nas capitanias do Nordeste, sendo que um ataque indígena, em 1649, impôs a interrupção definitiva de atividades no rio Itapecuru e em todo o Maranhão.

Segundo Tribuzi (2011), o Maranhão evoluiu de forma bastante precária durante o século XVII:

(...) Apenas os portugueses substituíram os franceses na fortaleza-feitoria de São Luís, e ao longo do século, além da tropa e de algumas dezenas de casais de açorianos, apenas se instalaram poucos engenhos no vale do Itapecuru, utilizando a mão de obra indígena escravizada; apenas merece maior destaque a atividade econômica dos Jesuítas, com sua “escravidão branca” dos indígenas. (TRIBUZI, 2011, p. 32)

No que tange às tentativas de controle da economia regional por parte de Portugal, Ferreira (2008, p. 99) aponta que a partir de 1677 a Metrópole portuguesa interveio duas vezes no Maranhão, a primeira com o Estanco da Fazenda Real, a segunda foi a Companhia de Comércio do Maranhão e Grão-Pará (1682), porém ambas fracassaram. Com o recuo das referidas empreitadas, as ações da Coroa portuguesa primaram em concretizar a posse de território, fomentar a economia e realizar entradas contra os nativos. (FERREIRA, 2008, p. 101)

O século XVII é marcado por desempenho insignificante devido, em grande medida, à escassez de povoamento e de mão de obra, à qual mostrava-se insuficiente até mesmo para as necessidades básicas da população. Já na primeira metade do século XVIII, além da coleta de alguns produtos extrativos, a atividade econômica maranhense ancorava-se na produção de açúcar e aguardente de cana, mandioca e na pecuária bovina. (TRIBUZI, 2011, p. 33)

No primeiro século de existência do Maranhão, a atividade econômica era restrita à lavoura de subsistência, de açúcar em menor proporção e de gado, e ainda no decorrer do século XVII iniciou-se a produção do tabaco e do algodão. (TRIBUZI, 2011)

A exploração da mão de obra indígena como mão de obra escrava e doméstica tem origem desde o século XVII nas relações de exploração do território do Maranhão. Como os recursos destinados à compra dos escravos africanos não eram suficientes para garantir um abastecimento regular, os colonos buscavam a escravização de indígenas. Isto gerava conflitos com os missionários, especialmente os jesuítas que, em 1665, conseguiram um Alvará Régio que colocava os índios da região sob a sua autoridade exclusiva. (FERREIRA, 2008)

O governo português, tentando contornar os problemas decorrentes da proibição da escravidão dos indígenas de 1680, optou pela criação, em 1682, da Companhia geral do comércio do Grão-Pará e Maranhão, a qual teria, durante vinte anos, o monopólio comercial da região²⁰. Na tentativa de resolver o problema da mão de obra escrava para abastecer a região, a companhia deveria fornecer 10 mil escravos africanos, numa média de 500 por ano, a preço fixo. (TRIBUZI, 2011)

Segundo Tribuzi (2011, p.33), a economia maranhense só passa a assumir realidade econômica “ponderável”, a partir da segunda companhia geral do comércio do Grão-Pará e Maranhão, possibilitando condições objetivas de expansão, através de monopólio mercantil condicionado a rígidas exigências de suprimento de mão de obra escrava, crédito aos produtores e insumos agrícolas.

Nos últimos 25 anos do século XVIII, a crise do açúcar se acentuou, o preço internacional despencou com a produção nas Antilhas, regiões caribenhas e holandesa (atraídos para o mercado valorizado da época) que derrubaram o monopólio português e o complexo aurífero também já havia reduzido o seu desempenho. Deste modo, desencadeou-se uma crise geral para os lusitanos e brasileiros que perduraria basicamente até o ciclo do café.

Destaca-se que o Maranhão foi beneficiado por Pombal com a criação da Companhia principalmente em dois aspectos: redução do conflito com os jesuítas, no que tange a escravidão de indígenas; e oferta de mão de obra negra e financiamento para os produtores. Como a demanda pelo arroz e o algodão crescia no fim do século, os dirigentes da companhia

²⁰ O monopólio da Companhia do Comércio do Grão-Pará e Maranhão visava criar excedentes exportáveis para o Reino de Portugal, onde a CGCPM multiplicava seus lucros na reexportação (TRIBUZI, 2011, pp. p.38-39)

canalizaram financiamentos, tendo em vista que não haviam restrições de pactos coloniais na Europa para o arroz e o mercado para o algodão crescia com o boicote inglês aos Estados Unidos, devido aos conflitos relacionados com a independência da colônia norte americana. Assim, o algodão e o arroz passaram a ser os dois gêneros de exportação mais importantes na província. (GAIOSO, 1970)

A compra de escravos era financiada pela Companhia do Comércio do Grão-Pará e Maranhão, em troca do monopólio do comércio que ocorria no porto de São Luís. Isso fez com que houvesse um crescimento significativo de escravos africanos na região. A “composição da população em 1822 era de 85000 pessoas livres e 90.000 escravos”. (TRIBUZI, 2011, p. 39). Era comum, principalmente na primeira metade do século XIX, que pequenos grupos de escravos fugidos se escondessem nas matas que cercavam as propriedades²¹.

Os colonos passaram a utilizar-se de braços vindos de Cacheu, Bissau e Angola, em suas lavouras de arroz e algodão. A entrada crescente de escravos africanos no Maranhão culminou com a chegada de 41 mil pessoas entre 1812 e 1820. Como resultado, às vésperas da Independência, 55% dos habitantes do Maranhão eram escravos. Tal número correspondia à mais alta porcentagem de população escrava do Império. Ela concentrava-se nas fazendas situadas na baixada ocidental e nos vales dos Rios Itapecuru, Mearim e Pindaré. (CPISP, 2015, p.1)

Para Tribuzi (2011), a exploração escravista foi marcante para inibir o surgimento de um mercado interno significativo no Maranhão. Desse modo, eram excluídos “2/3 da população dos direitos da gente livre e a alta concentração da renda da população livre (a vida econômica girava em torno de poucas centenas de famílias que monopolizavam a terra e os escravos)”. Ao passo que se auferiam grandes excedentes pelas exportações e condicionava-se o modelo monocultor, transferia-se a quase totalidade da renda gerada para a metrópole e impedia-se a diversificação da economia e o surgimento de uma infraestrutura social. (TRIBUZI, 2011, p.35)

²¹ Sabe-se da existência de quilombos no Maranhão desde o início do século XVIII. Porém, eles tornaram-se “um fenômeno endêmico da sociedade escravista” (Assunção, 1996: 436) com a chegada da grande quantidade de escravos nos últimos anos daquele século. Mesmo que não seja possível precisar a quantidade de quilombos que existiu desde esse período até a Abolição, afirma-se que no Maranhão havia poucas fazendas escravistas sem quilombos à sua volta. Era comum, principalmente na primeira metade do século XIX, que pequenos grupos de escravos fugidos se escondessem nas matas que cercavam as propriedades. Essas fugas ocorriam principalmente em locais que reuniam um bom número de fazendas e escravos, como Alcântara, Viana, Vitória do Mearim, Itapecuru Mirim, Rosário e Manga do Iguará. Diante da multiplicação dos quilombos, as autoridades maranhenses organizaram vários tipos de forças policiais para enfrenta-los. Governo e fazendeiros contavam também com os serviços dos capitães do mato para combater os quilombos. Porém, diante de um território imenso, o número de soldados e de capitães do mato sempre foi insuficiente para desarticular de forma definitiva os quilombos no Maranhão. (CPISP, 2015, p.1)

A produção do algodão foi um dos eixos principais da economia no século XVIII e XIX (VIVEIROS, 1992). Outro aspecto de destaque, já no início do século XIX foi o desenvolvimento da pecuária, que além de permitir o abastecimento local, era direcionada às exportações de couro, tanto em bruto quanto beneficiados. No entanto, a economia maranhense, ao longo desse ciclo expansivo não deixou de sofrer “todos os danos infligidos às economias periféricas pelo imperialismo da fase mercantil, inclusive a elevada vulnerabilidade a nível de preços” e a produção condicionada à monocultura. Para Tribuzi (2011, p.35)

No que se refere ao processo econômico no Maranhão no período imperial, Tribuzi (2011, p.41), destaca a ausência de mudanças significativas até próximo ao final do século XIX, exceto no que diz respeito maior margem de apropriação local dos lucros, haja vista a suspensão do monopólio comercial português. Assim, ainda predominava a expansão do número de escravos, frente à ampla disponibilidade de terra, além da manutenção da condição de alta vulnerabilidade às oscilações internacionais de preços, que sempre afetava negativamente a economia maranhense.

Em 1850 ficou estabelecida a proibição imperial inglesa do tráfico de escravos. Isso significou uma queda acentuada no ritmo de ingresso de força de trabalho, em relação à época em que se adquiria o escravo adulto, passando-se a depender das baixas taxas de reprodução e das precárias condições de sobrevivência dos escravos negros. (TRIBUZI, 2011)

O autor aponta o caso do algodão como principal produto da província nesse período, cujo preço oscilou bastante no final do século XIX, estimulada pela oferta mundial contingenciada pela guerra no Estados Unidos e pela guerra entre Brasil e Paraguai. Cessado o estímulo proveniente da queda na oferta mundial do algodão, somados aos custos crescentes dos escravos negros, os produtores maranhenses foram levados a “reorientarem sua atividade para o açúcar, que pelo período de trinta anos manteve elevados níveis de produção.” (TRIBUZI, 2011, p. 42)

Destaca-se que deveria ter sido destinado um crédito compensatório que permitisse atenuação do impacto que abolição da escravatura representou para os produtores agrícolas do Estado. Isto amenizaria a falência generalizada de empreendimentos rurais e a deterioração acelerada da maior parte da poupança rural acumulada, nos séculos anteriores, ao ser direcionada ao surto industrial sem o devido planejamento e desassistido do apoio estatal. (TRIBUZI, 2011)

Uma especificidade observada no mercado de trabalho maranhense diz respeito ao movimento inverso ao ganho de mão de obra (imigrantes europeus) para o Sul e Sudeste do Brasil. (TRIBUZI, 2011) No Maranhão, verificou-se a redução da força de trabalho disponível à acumulação de capital, visto que os empresários não conseguiam competir com os elevados preços dos escravos provenientes da demanda de outras províncias, a partir de 1850. Para o autor, o Estado não absorveu imigrantes europeus por motivos de ordem climática e econômica.

O modelo econômico latifundiário-escravista altamente concentrador da renda e o monopólio impositivo da produção para a monocultura mantinham a tecnologia produtiva em níveis primitivos, o que ocasionava a qualidade inferior dos produtos de exportação e criava uma propensão ao consumo de bens de importados ou de “luxo”, impedindo a formação de um mercado interno provincial. (TRIBUZI, 2011, p. 45)

O fim do tráfico negreiro em 1850, trouxe consequências severas para a produção agrícola maranhense, fazendo com que 70% dos engenhos e 30% das fazendas algodozeiras encerrassem suas atividades após 1888 no Maranhão, dado que o padrão arcaico de produção ancorava-se basicamente no seu baixo custo de manutenção, possibilitado pelo sistema escravista. (VIVEIROS, 1992, p. 557)

Haja vista a forte ruptura que a abolição da escravidão causou sobre o sistema produtivo agrário, boa parcela dos empresários comerciais e rurais do Maranhão que mantinham capital suficiente voltaram suas expectativas para a indústria, que já estava em surto no sul do país. “Tem-se então o que Viveiros classificou de ‘vertigem das fábricas’, e ‘a loucura da época’ - transformar o maranhão agrícola em Maranhão industrial”. (TRIBUZI, 2011, p.47)

Segundo Tribuzi (2011), com a abolição da escravidão negra houve uma transformação radical nas relações de trabalho que encontrou despreparados tanto senhores quanto escravos. Aos escravos, devido à condenação enquanto subcultura; e aos proprietários, por basearem seus lucros mais no baixo custo de manutenção dos escravos do que em incrementos tecnológicos à produção. Além disso, “o apogeu do ciclo amazônico da borracha, contribuiu para esvaziar mais ainda a força de trabalho do Estado, que, em parcelas significativas, emigrou para a Amazônia”. (TRIBUZI, 2011, p.48)

No que tange o campo do trabalho, Tribuzi (2011, p. 50) aponta que ao longo do século XX, os latifundiários que se mantiveram em atividade continuaram realizando a

“pecuária extensiva e/ou à produção do algodão (incorporando sazonalmente a mão de obra dos próprios foreiros de suas terras e não criando a forma de assalariamento rural)”.

A forma de assalariamento rural surgiu no Maranhão somente a partir da “I Guerra Mundial, da comercialização das amêndoas de babaçu, cuja coleta era paga sob forma de participação do lavrador, quando essa oleaginosa ganhou valor econômico por força da contingência internacional”. TRIBUZI (2011, p. 50)

Passada a breve euforia do período da I Guerra Mundial, e normalizados os preços dos produtos que o conflito afetara a oferta, verifica-se que o surto resultou apenas em uma euforia passageira, ou seja, em um movimento conjuntural que não provocou alterações na estrutura produtiva, persistindo a dependência do mercado externo. A economia logo se acomodou, no período que vai de 1925 a 1935, em taxas de crescimento modestas, salvo o intervalo 1929-33, afetado pela grande depressão. (TRIBUZI, 2011, p.54)

Assim, a economia refluí a níveis baixíssimos até a década de 1950. E no que tange à decomposição do parque industrial maranhense, Tribuzi (2011, p. 59-61) considera que acentuou-se a decomposição do parque têxtil devido à queda de qualidade da produção algodoeira, mas sobretudo, pela ineficiência tecnológica e à obsolescência²² dos equipamentos (os mesmos implantados na década de 1890).

No final da década de 1940 havia no Maranhão um vasto “estoque de mais de 15.000.000 de hectares terras virgens devolutas”. Com o aumento no ritmo da corrente de imigração nordestina, tradicionalmente motivada pela seca e devido ao inchaço do exército de reserva²³, “começa a ter alguma significação o incremento da produção agrícola mais diversificada, notadamente de cereais”. Destaca-se que a ocupação de terras novas foi propiciada pela abertura dos grandes eixos rodoviários federais no estado²⁴. (TRIBUZI, 2011, p. 61)

Contudo, a incorporação das terras da nova fronteira processou-se de forma espontânea e predatória, exterminando um enorme estoque de recursos florestais através da

²² O empresariado mantivera obsoletos apesar da circunstância favorável das duas guerras, preferindo aplicar os vultosos lucros daquele período em inversões imobiliárias no Sul do País. (TRIBUZI, 2011, p.61)

²³ Discutido também por Barbosa (2003).

²⁴ O produtor do Maranhão encontra, pela primeira vez, condições de liberdade relativa de produção, sem o ônus feudalizante do foro e da venda da produção a preços deprimidos que caracterizam as relações com o latifúndio. (TRIBUZI, 2011, p.61)

queima, sem ter havido nenhuma ação por parte do poder público no período 1950-1965, conforme analisa-se:

(...) O modelo de ocupação tendeu ao nomadismo e a grilagem, restringindo fortemente a fixação dos produtores a terra e transformando-os, frequentemente, em simples desmontadores de mata para benefício de uma pecuária mais capitalizada. (TRIBUZI, 2011, p.64)

Apesar de ter melhorado relativamente a renda do produtor rural, a falta da propriedade da terra e do apoio do poder público, abriu margem para a reconcentração de terras, principalmente através da pecuária, afetando de sobremaneira o mercado interno bem como, o estímulo ao setor da indústria no Maranhão. (TRIBUZI, 2011)

(...) a falta de política do poder público, para transformar ocupantes em proprietários rurais, impediu que estes colhessem o total de benefícios implícitos na nova estrutura; permitiu o florescimento da grilagem, restringiu a capitalização dos produtores ao menor número, enquanto o maior número era compelido ao nomadismo predatório; facilitou a ocupação, pela pecuária, das terras desbravadas de melhor utilização na agricultura; manteve restrito o mercado consumidor de produtos industriais; proporcionou a formação de uma nova classe mercantil/especuladora, que foi a grande beneficiária de todo o processo de mudança da geografia econômica e das novas relações de produção. (TRIBUZI, 2011, p.66)

Corroborando a interpretação de Barbosa (2003) no âmbito do complexo nordestino, acerca da usurpação desproporcional do lucro do setor agrário pelo subsetor comércio, Tribuzi (2011, p.65) aponta em relação ao Maranhão consequências severas sobre a estrutura produtiva

O modelo que prevaleceu no período de 1950-1970 favoreceu a expansão dos lucros nas transações meramente mercantis-especulativas (deprimindo preços ao produtor rural, do mesmo passo que permitia máxima apropriação ao intermediário comercial-financeiro) em tal grau que o investimento industrial apareceu como pouco estimulante, pela sua incapacidade de remunerar o capital às taxas extraordinárias da simples transação comercial com os produtos agrícolas.

Fazendo um balanço da evolução da economia maranhense do período de 1950 a 1980, a ocupação das novas terras possibilitou: uma modificação substancial da estrutura rural (alterou o predomínio latifúndio semifeudal²⁵); e incrementos consideráveis da produção agrícola. Porém, as atividades econômicas urbanas não acompanharam satisfatoriamente o ritmo expansivo do setor primário. (TRIBUZI, 2011)

Na mesma linha de Tribuzi (2011), Silva (2008, p. 118) aponta que com a apropriação privada de grandes extensões de terra, tanto as desmatadas quanto as ainda não

²⁵ O autor considera semifeudal o modo predominante de exploração da força de trabalho no estado devido às características de predominância de colonos, e relações servis, em detrimento do assalariamento.

trabalhadas, as antigas áreas livres foram sendo isoladas por uma espécie de “cercamento” e pela ação vigilante de milícias particulares e do próprio aparelho repressivo do Estado.

Assim, no Maranhão perdeu-se uma grande oportunidade de constituição de “uma classe próspera de empresários médios capaz de alicerçar nova estrutura rural condicionada à modernização tecnológica e à diversificação de produtos”. (TRIBUZI, 2011, p.65). Isso ocasionou a manutenção de um nível restrito de demanda interna para produtos industriais manufaturados e semimanufaturados, necessários para estimular os investimentos. Deriva daí uma canalização do interesse dos empresários para atividades ligadas ao capital mercantil (subsetor comércio), que ampliou os seus ganhos sobre a produção agrícola, aumento da concentração de renda, conforme já foi dito.

Sem um setor industrial dinamicamente expansivo, capaz de ampliar a massa urbana de consumidores efetivos de bens e serviços, o setor terciário só encontra condições de inflar-se no paternalismo público e nas formas de subemprego urbano; o primeiro, restritivo da capacidade de investir do poder público, e, o segundo apenas capaz de tornar mais numeroso o subconsumo e sem condições de alterar o perfil da demanda de bens industriais e de serviços. (TRIBUZI, 2011, p.65)

Para Barbosa (2003, p.299) o “inchaço” das capitais regionais nordestinas pode ser imputado principalmente ao “papel que a articulação comercial impôs às relações de trabalho no campo, num contexto de escassez, não tanto de terras, mas de condições sociais para gestar uma economia de pequena produção de alimentos pujante”.

A roça, neste contexto, mantinha-se como comunidade tipicamente não estratificada, desenvolvendo com o mercado, ou seja, o capital comercial, uma relação de subordinação e dependência, e transferindo aos grupos que lhe são externos o potencial de acumulação, essencialmente reprodutivo.

Segundo Silva (2008, p.92), a década de 1970 é fundamental para a compreensão dos desdobramentos que, atualmente, são observados na estrutura fundiária, nas aglomerações populacionais nas margens das estradas e, em grande medida, na expansão das periferias urbanas verificadas no Maranhão, entre outras mazelas.

A partir do II Plano Nacional de Desenvolvimento - PND, grandes complexos produtores de bens intermediários complementares à matriz industrial do Sudeste se instalam nas regiões Nordeste e Norte. Destacam-se o Programa Grande Carajás –PGC, corredor de exportação de Ferro e alumínio e a Indústria Petroquímica, que se instala na Bahia e Alagoas/PE. Outros destaques relevantes para a realidade maranhense foram a instalação de empresas nacionais e multinacionais, compondo o avanço do agronegócio; implantação da

Suzano S.A nos anos 90, com produção de carvão vegetal para as guserias implantadas no Maranhão, além de observar-se amplo incentivo à pecuária extensiva. (IMESC, 2016)

No que tange ao conjunto dos empreendimentos viabilizados pelo Programa Grande Carajás- PGC, Silva (2008, p.99) destaca as principais medidas do governo federal no que tange aos elementos estruturantes desse processo.

Os elementos infra estruturais desse movimento particular, (...) começam a ser materializados na segunda metade da década de 1960, época em que foram construídas as rodovias ligando a capital do Maranhão às capitais dos estados vizinhos e entrecortando os vales dos rios Pindaré e Tocantins. No ano de 1966, o Governo federal determinou a incorporação ao patrimônio da União, de uma extensão de 100 km de cada lado das rodovias federais para fins de colonização. Nessa mesma direção, o Governo do Maranhão criou, em 1968, a reserva estadual de terras e as delegacias de terras no interior do estado (estas teriam o papel de disciplinar a ocupação e titular as áreas), elaborando em seguida a lei que permitiu a venda de terras devolutas sem licitação, a grupos organizados em sociedades anônimas. (SILVA, 2008, p. 99)

A **Tabela 1** fornece dados sobre o montante de grandes investimentos por empresas no Maranhão do período que agora se discute até 2013.

Tabela 1. Política de Atração de Grandes Investimentos e expansão até 2013 (R\$ 1.000,00)

Empresas	BNDES¹	SUDENE	ICMS
Alumar (1983)	1.090,00		100%
Vale S/A (1978)	3739,11		
Bunge/Amaggi (1989)	102,57		
Suzano Papel e Celulose (1989/2013)	1963,6	75% IRPJ	100%

Fonte: BNDES, SUDENE. ¹ valor total em milhões de reais de 2002 até 2014. Citado em IMESC (2016)

Em uma perspectiva mais crítica, o PGC decorre da recente articulação dos espaços maranhenses, em particular, e do amazônico, como um todo, à lógica de acumulação do capital em escala mundial. (SILVA, 2008).

Na mesma linha de Tribuzi (2011), Silva (2008), aponta que o avanço violento da propriedade privada sobre as terras devolutas, a partir do modelo de modernização da agricultura que se incentivou no país, que pressupõe a liberação da mão de obra, modificou definitivamente a dinâmica de ocupação e de uso das terras agricultáveis no Maranhão.

O êxodo rural no Maranhão se fez notar no momento em que o governo estadual decidiu vender as terras da união a grandes empresas nos anos 70 e facilitou a grilagem. Sem terra para trabalhar, o lavrador foi obrigado a procurar outra saída para sobreviver: o garimpo, as grandes obras da hidrelétrica de Tucuruí, da ferrovia

Carajás, da Alumar e de outras fábricas em São Luís (GISTELINCK, 1988, p. 139) *apud* (SILVA, 2008, p. 106)

Para Tribuzi (2011, p.67), a reação insuficiente da economia maranhense aos investimentos em infraestrutura do II PND evidenciou dois pontos principais: i) o reforço da infraestrutura não induziu um “processo autônomo de industrialização”; ii) os investimentos públicos não conseguiram alterar a estrutura econômica e social sobretudo no meio rural. Contudo, o autor considera o segundo fator como o grande “determinante da restrição à expansão de todo o processo econômico maranhense”, devido à grande expressão que o consumo da população rural poderia representar no mercado consumidor do estado (sendo 80% da população ocupada no Estado), caso tivesse havido uma política pública de legalização da posse de terras, acesso à crédito e caso o setor comercial não se apropriasse tanto do lucro do setor primário.

Segundo Silva (2008, p. 107), quando se compara o processo de urbanização no Maranhão em relação ao país, verifica-se que o Brasil se urbanizou muito mais rapidamente. Uma explicação dessa particularidade foi a ausência de processos de industrialização significativos anteriores ao advento do PGC.

No Brasil, o percentual da população residente na zona urbana superou o percentual residente na zona rural na década de 1960, refletindo os efeitos da industrialização intensificada na década de 1950 e da modernização induzida da agricultura, a partir de meados da década seguinte. No Maranhão, por sua vez, a população rural permaneceu maior que a população urbana até o final da década de 1980, sendo superada por esta somente durante a década de 1990.

O comparativo da distribuição da renda pessoal levantada pelos Censos de 1960 e 1970 corrobora a evolução da concentração de renda resultante da incapacidade do esforço de investimento público para alterar a estrutura econômico social obsoleta. (TRIBUZI, 2011, p.69)

Tabela 2. Pessoas ocupadas por situação do domicílio no Maranhão de 1940 a 1970

ANO	EMPREGO URBANO				EMPREGO RURAL			
	P. Total (a)	P. Remun. (b)	Particip. (%)	Tx. cresc. A	P. Total (c)	Remun (D)	Particip. (%)	Tx. cresc. C
1940	131.108	68.482	52,0	-	724.236	357.168	49,0	-
1950	203.116	73.173	36,0	4,47	899.610	406.041	45,0	2,19
1960	311.307	138.860	45,0	4,36	1.354.893	651.378	48,0	4,18
1970	522.654	210.260	40,0	5,32	1.501.098	762.900	51,0	1,03

(TRIBUZI, 2011, p.36)

Conforme observa-se na **Tabela 2**, enquanto o emprego urbano cresceu significativamente no Maranhão, em 1970 em relação a 1960. A parcela dos empregados urbanos com rendimento apresentou uma sensível queda. Isto é um indicador do inchaço das cidades com uma mão de obra precária, portanto, uma marca da informalidade. Além disso, o setor terciário maranhense, especialmente os serviços, encontrou condições de firmar-se principalmente nas formas de sub empregos urbanos. (TRIBUZI, 2011). Esta realidade é semelhante à observada no contexto regional e nacional, quando do crescimento da urbanização.

Depreende-se que a lógica de exploração colonial, que perdurou por séculos, impunha aos produtores maranhenses a monocultura e o latifúndio, em um contexto profundamente marcado pela fragilidade frente às flutuações no cenário internacional, como guerras e crises, contingenciadoras da oferta de certos produtos primários, como o algodão, o arroz e couros.

A economia maranhense só passa a assumir relevância econômica “ponderável”, a partir da segunda Companhia Geral de Comércio do Grão-Pará e Maranhão, possibilitando condições objetivas de expansão, através monopólio mercantil condicionado a exigências de suprimento de mão de obra escrava, crédito aos produtores, implementos e insumos agrícolas.

No Maranhão, assim como no Brasil, não se pode falar em mercado de trabalho antes da abolição da escravidão, conforme visto no tópico anterior. Historicamente, foi desenvolvida a escravidão, inicialmente indígena e posteriormente a mão de obra negra, a partir do século final do século XVII, através segunda Companhia geral do comércio do Grão-Pará e Maranhão. E devido à expansão das atividades, a província passa a ter uma população escrava significativa em relação ao contexto nacional, com implicações drásticas para o mercado de trabalho interno.

A formação econômica do Maranhão tanto condicionou quanto foi condicionada pelo perfil social do escravismo. O modelo de exploração colonial, que perpassou os séculos seguintes, mesmo com a independência do Brasil em 1822, a princípio transferia praticamente toda a riqueza criada à metrópole, já posteriormente, livre do monopólio português, acumulava-se fortemente a renda, da qual, boa parte era gasta com bens de luxo e canalizada para “fora”. Mesmo nos cenários mais favoráveis à economia do Maranhão, não se construiu infraestrutura, ao passo que limitava-se a elevação da tecnologia de produção e a formação de uma mercado interno significativo. (TRIBUZI, 2011)

A despeito do assalariamento vigente a partir dos anos 1930 no contexto nacional, especialmente sudeste e sul, no Maranhão o campesinato ainda permaneceu como o regime predominante por longos anos. Isto gerou concentração de renda, além de uma “hipertrofia” perversa do setor terciário em detrimento do setor primário.

Destaca-se que o surto industrial, dos anos 1890 não se modernizou quando teve a oportunidade favorável, apesar de que, historicamente a desigualdade social e o mercado interno não dariam conta de absorver esses produtos manufaturados tanto abruptamente quanto enseja a palavra “surto” (TRIBUZI, 2011). Isto impunha que as fábricas aqui implantadas já nasciam com um custo adicional, que era de buscar mercado em outros estados/países, haja vista a condição deprimida do mercado interno e a atrofia da sociedade salarial. No aspecto do perfil de consumo, o Maranhão também não estava preparado, em tão pouco tempo, para o choque do processo de reconfiguração da realidade agrária (consumo de subsistência) para a industrial (um leque de bens de consumo).

Além disso, em se tratando dos desdobramentos no mundo do trabalho, a dinâmica regional do Nordeste influenciou bastante a conformação do mercado de trabalho maranhense, especialmente através da tradicional corrente migratória para o Maranhão e a região Norte. Esse fato fez com que crescesse a produção de gêneros alimentícios no Estado, em virtude da exploração de terras devolutas, o que poderia ter feito surgir uma classe pujante de proprietários médios, caso tivesse tido maior apoio do Governo, em termos de acesso à propriedade da terra, crédito e infraestrutura.

3 LEI GERAL DA MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE: contexto, processo de formulação e elementos apregoados de estímulo à micro e pequenas empresas

Neste capítulo serão discutidos o contexto e a maneira como a microempresa e a empresa de pequeno porte se inserem no regime de acumulação flexível, além de trazer os principais sujeitos envolvidos no processo de formulação da Lei Geral da ME e da EPP, assim como os principais fatores que influenciaram a decisão do Estado de adotar essa alternativa de política pública, para então discutirem-se os principais elementos constitutivos da LGMEEPP.

3.1 O regime de acumulação flexível e suas implicações sobre as relações de trabalho

Antes de adentrar a discussão da acumulação flexível, optou-se por iniciar brevemente pela discussão do modo de produção fordista por denotar elementos importantes para a análise da transição para o regime de acumulação flexível, enfatizando-se nas mudanças relativas às relações de trabalho.

O modelo taylorista/fordista, surgido entre o final do século XIX e início do século XX, caracteriza-se pela decomposição do processo de trabalho em tarefas fragmentadas e repetitivas, tendo como marcas o controle hierárquico e separação entre planejamento (gerência) e execução das atividades (operário). Nesse modelo de produção, além da produção em massa, estimulava-se o consumo de massa. (SIMÃO, 2016) E do ponto de vista das exigências em relação ao trabalhador, exigia-se a máxima especialização em uma atividade, fato que demandava, em geral, baixos níveis de qualificação.

Somente após 1945, em virtude da necessidade de reconstrução das economias europeias e japonesa a partir dos investimentos americanos, a exemplo do Plano Marshall e de investimentos de grandes corporações, o fordismo passou a predominar como modo de produção utilizado nas indústrias dos países de capitalistas.

Passando da esfera da produção para a regulação, o Estado, através das políticas keynesianas²⁶, passou a regular os investimentos e a demanda, e assumiu o papel de indutor da

²⁶ Inspirada pela política do *New Deal* do presidente norte americano Roosevelt, a teoria keynesiana da demanda efetiva prega a importância do papel do Estado, através política econômica e do planejamento, para manutenção/aumento do nível de produto e do emprego no capitalismo. (KEYNES, 1996)

economia nacional e da prestação de diversos serviços. Nesse sentido, combinando-se com a base de produção fordista, o Estado implementou uma série de políticas e investimentos governamentais visando a cobertura de riscos sociais, a exemplo do desemprego, através do sistema de proteção social, comumente conhecido como *Welfare State*.

Já em meados da década de 1960, havia indícios de problemas sérios no fordismo. A recuperação da segunda guerra mundial da Europa Ocidental e do Japão já havia se completado, seus mercados internos já estando saturados. (HARVEY, 2010, p.135). Já nos Estados Unidos, “a queda da produtividade e da lucratividade corporativas depois de 1966 marcou o começo de um problema fiscal (...) que só seria sanado às custas de uma aceleração da inflação”. (HARVEY, 2010, p.134)

Deve-se destacar que, o único instrumento de resposta flexível estava na política monetária. Notadamente entre 1965 e 1973, os problemas de rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala em sistemas de produção em massa impediam a flexibilidade de planejamento e “presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes” (Harvey, 2010, p.135). Além disso, praticamente toda tentativa de superar esses problemas de rigidez esbarrava no poder da classe trabalhadora, fato que explica a grande incidência de greves nesse período.

Em 1973, a tentativa de barrar o crescimento da inflação crescente “expôs muita capacidade excedente nas economias ocidentais, disparando antes de tudo uma crise mundial nos mercados imobiliários e severas dificuldades nas instituições financeiras”. Além disso, a decisão da OPEP de aumentar o preço do petróleo, e a decisão árabe de suspender as exportações trouxeram como principais implicações:

(1) Mudou o custo relativo dos insumos de energia de maneira dramática, levando todos os segmentos da economia a buscarem modos de economizar energia através da mudança tecnológica e organizacional, e (2) levou ao problema da reciclagem dos petrodólares excedentes, problema que exacerbou a já forte instabilidade dos mercados financeiros mundiais. (HARVEY, 2010, p.136-137)

Ao mesmo tempo, as corporações viram-se com muita capacidade excedente inutilizável ao passo que intensificava-se a concorrência. Em médio prazo, ocorreu o aumento dos juros em âmbito financeiro internacional o que contribuiu para o encarecimento dos empréstimos aos países pobres nações emergentes²⁷. Tais condições fizeram com que essas

²⁷ A economia do Brasil, a exemplo, neste período – final dos anos 70 - foi marcada pelo rápido e substancial crescimento da dívida externa e do processo inflacionário, bem como o início do processo recessivo com aumento do desemprego e do arrocho salarial para a classe trabalhadora. (VASCONCELOS; FILHO, 2008)

organizações passassem a praticar a *racionalização, reestruturação e intensificação do controle do trabalho*. (HARVEY, 2010, p.137)

Segundo Oliveira (1988), o rompimento do círculo virtuoso do Estado Providência, de inspiração keynesiana, decorreu, em primeira instância, da internacionalização produtiva e financeira da economia capitalista.

A regulação keynesiana funcionou enquanto a reprodução do capital, os aumentos de produtividade, a elevação do salário real, se circunscreveram aos limites — relativos, por certo —, da territorialidade nacional dos processos de interação daqueles componentes da renda e do produto. Deve-se assinalar, desde logo, que aquela circularidade foi possível graças ao padrão de financiamento público do Welfare State, um dos fatores, entre outros aliás, que levaram à crescente internacionalização. Ultrapassados certos limites, a internacionalização produtiva e financeira dissolveu relativamente a circularidade nacional dos processos de retroalimentação. Pois desterritorializam-se o investimento e a renda, mas o padrão de financiamento público do Welfare State não pôde — nem pode, até agora — desterritorializar-se. (OLIVEIRA, 1988, pp.12-13)

No tocante à transição do modo de produção fordista para o modo de acumulação flexível, Oliveira (1988, p.2) considera tratar-se de uma “revolução copernicana” nas bases do capitalismo, de modo que a formação da taxa de lucro, passa a exigir como insumo o fundo público, assumindo condição estrutural do modo de produção. Assim, no modo da acumulação flexível, o fundo público torna-se um *ex ante* das condições de reprodução de cada capital particular e das condições de vida, em lugar de seu caráter *ex post* típico do capitalismo concorrencial e do fordismo.

Desse modo, não se pode falar em Estado mínimo no neoliberalismo/acumulação flexível sem que se faça a devida qualificação dessa colocação. Na nova lógica de acumulação, o Estado deve ser mínimo do ponto de vista dos gastos sociais, já do ponto de vista da apropriação do fundo público, nunca se esteve tão imbricado ao Estado. (OLIVEIRA, 1988)

Nesse sentido, Harvey (2011, p. 172), aponta que “o sistema de crédito e a formação de capital fictício, sustentados pelo poder fiscal, monetário e, quando preciso, militar do Estado, se tornam vitais influencias mediadoras” sob o regime de acumulação flexível.

Deve-se destacar o lapso temporal entre as mudanças observadas na base produtiva para que viessem a se manifestar a mudança de paradigma na “superestrutura” e no sistema de regulação do capitalismo (FARIAS, 2000). No cenário político, houve a ascensão de um forte neoconservadorismo na América do Norte e em boa parte da Europa ocidental. A ruptura

política com o período pós-guerra pode ser creditada às vitórias eleitorais de Tacher (1979) e Reagan (1980) (HARVEY, 2010).

Ainda sobre a discussão acerca da nova base produtiva, Antunes (1998, p.17) credita a Sabel e Piore um pioneirismo na apresentação da terminologia da “especialização flexível”.

(...) Esta seria a expressão de uma processualidade que, tendo especialmente a “Terceira Itália” como experiência concreta, teria possibilitado o advento de uma nova forma produtiva que articula, de um lado, um significativo desenvolvimento tecnológico e, de outro, uma desconcentração produtiva baseada em empresas médias e pequenas, “artesanais”.

Se as experiências de acumulação flexível, a partir da experiência da Terceira Itália e de outras regiões, como a Suécia (região de *Kalmar*), regiões da Alemanha e no vale do Silício nos EUA, trouxeram tantas implicações sobre o capitalismo, o *toyotismo*, ou modelo japonês, causou o maior impacto, haja vista a revolução técnica que a indústria japonesa operou, tendo alcançado escala mundial. (ANTUNES, 1998)

Baseado em Benjamim Coriat, Antunes (1998) destaca as quatro fases que levaram ao surgimento do toyotismo.

Primeira: a introdução, na indústria automobilística japonesa, da experiência do ramo têxtil, dada especialmente pela necessidade de o trabalhador operar simultaneamente várias máquinas. Segunda: a necessidade de a empresa responder à crise financeira, aumentando a produção sem aumentar o número de trabalhadores. Terceira: a importação das técnicas de gestão dos supermercados dos EUA, que deram origem ao *kaban* (...) Quarta fase: a expansão do método *kanban* para as empresas subcontratadas e fornecedoras (CORIAT, 1992, p.27-30) *apud* (ANTUNES, 1998, p.23)

Tendo situado os principais determinantes da acumulação flexível, convém delimitar alguns dos principais aspectos. Dentre eles, devem-se destacar: taxas intensivas de inovação comercial, tecnológica e organizacional, “surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros e novos mercados” (HARVEY, 2010, p.140).

Segundo Harvey, aquele novo contexto de forte desemprego, as condições de flexibilidade e de mobilidade do capital implicaram em um maior controle da força de trabalho pelos empregadores:

O trabalho organizado foi solapado pela reconstrução de focos de acumulação flexível em regiões que careciam de tradições industriais anteriores e pela reimportação para os centros mais antigos das normas e práticas regressivas estabelecidas nessas novas áreas. (HARVEY, 2010, p.141)

Uma das tendências destacadas por Antunes (1998), no que tange à acumulação flexível, é a questão da desqualificação de muitos setores operários, tendo levado à “desespecialização” do operário industrial fordista.

(...) Ao mesmo tempo em que se visualiza uma tendência para a qualificação do trabalho, desenvolve-se também intensamente um nítido processo de desqualificação dos trabalhadores, que acaba configurando um processo contraditório que superqualifica em vários ramos produtivos e desqualifica em outros. (ANTUNES, 1998, p.54)

Fora o fato de manter-se um pequeno núcleo de trabalhadores polivalentes, superqualificados, a grande massa de trabalhadores, saindo da condição proletária, passa a oscilar entre os temporários (que não tem nenhuma garantia no emprego), os parciais (integrados precariamente às empresas), os subcontratados, os terceirizados e os trabalhadores da economia informal. (ANTUNES, 1998, p.52)

Outro aspecto de destaque, no tocante às manifestações da acumulação flexível recai sobre a diversificação geográfica da produção industrial, a qual tradicionalmente dependia de restrições locais no tocante a fonte de matérias primas e a mercados. Para Harvey (2011, p. 267) “quanto menos importantes as barreiras espaciais, tanto maior a sensibilidade do capital às variações do lugar dentro do espaço e tanto maior o incentivo para que os lugares se diferenciem de maneiras atrativas ao capital”. No que se refere ao deslocamento espacial proveniente da acumulação flexível, destaca-se que:

O deslocamento espacial compreende a absorção pela expansão geográfica do capital e do trabalho excedentes. Esse tipo de reparo espacial (...) do problema da superacumulação promove a produção de novos espaços dentro dos quais a produção capitalista possa prosseguir (por exemplo por meio de investimentos em infraestrutura) no crescimento do comércio e dos investimentos diretos e no teste de novas possibilidades de exploração da força de trabalho. (HARVEY, 2011, p.267)

Segundo Motaño (1999), os aspectos mais marcantes evidenciados pela transição da produção rígida para a produção flexível, marcada pela subcontratação são:

- A infraestrutura industrial necessária, os meios de produção, enfim, o capital constante da empresa matriz é agora sensivelmente inferior.
- As horas trabalhadas acima da jornada legal de 8 horas não são mais pagas pelo capitalista como horas extras, pois agora a mercadoria que este compra não é mais a força de trabalho, mas o produto dela.
- Os riscos da produção, do investimento, quer dizer, da oferta de mercado superar a demanda e ficar superestocado, ou das flutuações delas, ficam agora na PeME. A empresa subcontratante compra da PeME apenas em razão de um cálculo, uma previsão racional, sobre as possibilidades de vendas.
- Os direitos trabalhistas, que foram conquistados históricas a partir das lutas lideradas por operários industriais, não atingem a relação de subcontratação, apenas a relação

salarial, deixando desamparado o trabalhador autônomo e/ou passando seus custos para o empresário da PeME, desonerando o grande capital desta responsabilidade. (MONTAÑO, 1999, pp. 34-36)

São aspectos que notadamente ampliam a exploração do trabalho, e a instabilidade do trabalhador, ao passo que, o fomento à abertura dos pequenos negócios possibilita a pseudo percepção de fuga do desemprego e de autonomia, fugindo da relação de subordinação na relação patrão-empregado.

3.2 Empreendedorismo, microempresa e empresa de pequeno porte no contexto do neoliberalismo

São inúmeros os rebatimentos sobre o mundo do trabalho, porém a acumulação flexível irradiou muito além, influenciando inclusive sobre os costumes pós-modernos, Harvey (2010, p. 258) destaca aquelas que têm influência específica nos costumes pós-modernos de pensar, sentir e agir. São elas:

- Acentuar a volatilidade e efemeridade de modas, produtos, técnicas de produção, processos de trabalho, ideias e ideologias, valores e práticas estabelecidas.
- No domínio da produção de mercadorias, o efeito primário foi a ênfase nos valores e virtudes da instantaneidade (alimentos e refeições instantâneos e rápidos e outras comodidades) e da descartabilidade (xícaras, pratos, talheres, embalagens, guardanapos, roupas etc).

Segundo Harvey, esses mecanismos citados são altamente eficazes na perspectiva da aceleração do giro de bens no consumo.

A volatilidade torna extremamente difícil qualquer planejamento de longo prazo, (...) dominar ou intervir ativamente na produção da volatilidade envolvem, por outro lado, a manipulação do gosto e da opinião, seja tornando-se um líder da moda ou saturando o mercado com imagens que adaptem a volatilidade a fins particulares. (...) A publicidade já não parte da ideia de informar ou promover no sentido comum, voltando-se cada vez mais para a manipulação dos desejos e gostos mediante imagens que podem ou não ter relação com o produto a ser vendido. (HARVEY, 2010, p. 259)

Além desses aspectos apontados deve-se destacar a questão do empreendedorismo. Para Alencar (2005, p. 186), tendo como componentes os conceitos de empregabilidade e de empreendedorismo, produz-se a ideologia do “mito” das vantagens do trabalho por conta própria, da micro e da pequena empresa, no qual sempre se enaltecem as virtudes do chamado trabalho autônomo.

Ao empreendedorismo é atribuída uma relevância econômica e social que leva ao trabalhador acreditar que essa é a melhor saída diante do desemprego é passar de empregado a patrão, convencido pela ideologia dominante de que no mercado todos têm as mesmas possibilidades.

Segundo Alencar (2005, p. 186) veicula-se o sonho da realização da “autonomia” e “independência” do trabalhador via abertura de seu próprio negócio. Isto é celebrado como:

(...) a libertação do trabalhador do jugo do patrão, da imposição de uma jornada de trabalho, do cumprimento de tarefas pré-determinadas, de um trabalho enfadonho e desmotivado que poda a criatividade, a potencialidade e individualidade dos sujeitos.

Para Alencar (2005, p.157), fomentar as potencialidades empreendedoras dos indivíduos significa a possibilidade de realização de suas aptidões criativas e, assim, são exaltados os valores e as atitudes identificadas com a figura do empreendedor. Dentre as qualidades esperadas cita-se:

(...) motivação para realizar; persistência na busca dos objetivos e saber onde se quer chegar; criatividade que implica liberdade para agir; autoconfiança, estando seguro das próprias ideias e decisões; capacidade de assumir riscos tendo iniciativa e assumindo a responsabilidade pelos próprios atos; além de outros atributos pessoais, como capacidade para delegar tarefas e decisões, capacidade prospectiva para detectar tendências futuras, entre outras.

Um elemento subjacente, transformado em forte traço de um discurso ideológico de convencimento, é o fato de os trabalhadores passarem a acreditar que se não encontram lugar no mercado de trabalho é porque não são suficientemente competentes. (ALENCAR, 2005, p. 147).

Por sua vez, já não há espaço para políticas de emprego e renda dentro de um projeto de desenvolvimento social, mas indivíduos que devem adquirir competências ou habilidades no campo cognitivo, técnico, de gestão e atitudes para se tornarem competitivos e empregáveis. Os desempregados devem buscar “requalificação” e “reconversão profissional” para se tornarem empregáveis ou criarem o auto emprego no mercado informal ou na economia de sobrevivência. (FRIGOTTO, 2005, p.15)

No contexto atual, de hegemonia neoliberal, de “minimização do Estado” e privatização de serviços públicos, já não se pode reduzir o desemprego mediante o recrutamento maciço de força de trabalho para empresas públicas (que são ou serão recortadas/privatizadas), ou desenvolver fortes políticas sociais. Agora a opção estratégica radica em promover o auto emprego por meio, fundamentalmente, da micro e pequena e empresa. (MONTAÑO, 1999, p. 74)

A noção de empregabilidade leva ao deslocamento da ideia de que o desemprego se dá pela insuficiência de demanda efetiva, conforme a visão keynesiana, que serviu de fonte de inspiração ao padrão de regulação durante “anos dourados”, para a visão segundo a qual ele é decorrente das inadequações dos trabalhadores às exigências de qualificação da nova lógica de produção, bem como da excessiva rigidez do mercado e das relações de trabalho. Impõe-se necessário “preparar os jovens desde cedo para a mudança e não para a estabilidade, cultivando através da formação profissional a atitude empreendedora”. (ALENCAR, 2005, p. 157)

Diante da inevitabilidade, por parte do trabalhador, das alterações provenientes do padrão flexível de produção, resta a adequação aos novos requisitos e imperativos do novo modelo econômico emergente. “Nessa lógica, mais importante que obter um emprego, é tornar-se empregável, manter-se competitivo em um mercado em constante mutação” (ALENCAR, 2005, p. 149). Tal adequação implica na disposição para:

(...) em face dessa nova lógica, ser capaz de “empreender-se a si mesmo”, de “cuidar-se de si mesmo” para manter-se viável no mercado de trabalho passando a ter a competência para, diante das mudanças no mundo do trabalho e da produção, fazer as melhores escolhas e opções. (ALENCAR, 2005, p. 148)

Segundo Alencar (2005), adensa-se na sociedade brasileira a disseminação das virtudes do empreendedorismo, amplamente divulgadas pela mídia, diversos órgãos e agentes governamentais e da sociedade civil, cujo melhor exemplo é o Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas – SEBRAE (e no seu slogan amplamente divulgado “pequenas empresas, grandes negócios”), o qual defende permanentemente a criação dos pequenos negócios como a porta de entrada para a autonomia, cultivando-se a imagem de empreendedores independentes e de sucesso, em contraste com os empregos tradicionais.

A essência desse discurso não podemos deixar de analisá-la. Na visão de Tavares (2004, p. 190), a forma com que a questão do empreendedorismo é colocada, “parece que o trabalho pode transformar trabalhadores em proprietários, significando que o simples esforço de cada um seria suficiente para abolir a contradição entre as classes”.

A grande empresa trocou a exploração da mais valia do assalariado pela apropriação do excedente mediante o controle da relação compra/venda do produto. Na esfera da circulação, isto, em vias de regra, a grande empresa vale-se da redução entre o valor e o preço quando se trata de vendas das mercadorias da pequena empresa, e aumenta-se a distância entre o valor e preço quando se trata de compra de insumos por parte da ME e EPP. (MONTAÑO, 1999, pp. 43-44)

Montaño (1999, p.43) alerta para a relação desigual em que se produz o domínio do mercado e o controle das relações “compra-venda” e “valor-preço” pelas GEMs em detrimento das pequenas e microempresas. Geralmente, a micro e pequena empresa adquire pequenas quantidades, pois não possui capital de giro suficiente, nem depósito adequado para estocar importantes quantidades.

(...) Além disso seu retorno econômico é em geral, mais lento. Desta forma, ela encontra dificuldades para negociar preços e condições de compra. Além do mais, a PeME não tem possibilidades de sair do seu mercado local, enquanto a grande indústria que subcontrata várias empresas satélites pode ter acesso ao mercado globalizado. (MONTAÑO, 1999, p. 42)

Para Montaño (1999, p.46), o fomento às pequenas e microempresas em detrimento do assalariamento incorre em uma ruptura aparente da maioria trabalhadora, além do ocultamento da contradição capital-trabalho²⁸, fazendo com que o setor majoritário de trabalhadores mostre-se dividido em “múltiplos setores minoritários, sem uma identidade comum”. Quanto ao primeiro aspecto, nota-se que o empresário da PeME se sente e é considerado pelos assalariados mais próximo da classe capitalista. “É que a inter-relação entre os empresários das PeMEs se dá no mercado e não no processo produtivo, como é o caso dos assalariados”, de modo que a relação compra-venda mascara a relação de classe. (MONTAÑO, 1999, p.47)

Para Montaño (1999), o fenômeno da PeME implica em um certo *reencontro*²⁹ do trabalhador (na perspectiva de empresário), com os meios de produção. O empresário da PeME, apesar de conter traços de capitalista, haja vista a exploração de outros trabalhadores, possui um caráter mais latente de trabalhador:

(...) O resultado objetivo da ação do empresário da PeME é a subsistência pessoal e familiar e a obtenção de rendimentos para seu consumo, e não a acumulação capitalista. Trata-se de um objetivo, pois, ligado à procura ou de uma alternativa ao salário, ou de um complemento a este, ou de uma estratégia de sobrevivência que compense a exclusão do mercado formal. (MONTAÑO, 1999, p. 88)

²⁸ Na medida em que a desproletarização, a diversificação de interesses outrora comuns e a maior diferenciação na distribuição social do trabalho tendem a debilitar a solidariedade e contribuir à contenção e ocultamento de eventuais conflitos sociais. (MONTAÑO, 1999, p. 46)

²⁹ Baseado na abordagem marxista, o autor aponta que há um reencontro do produtor com os meios de produção na lógica da PeME. Contudo, isto se dá com o uso de meios de produção e tecnologias obsoletos. De modo que, a composição orgânica do capital favorece a parte variável em detrimento da constante, em relação à média do ramo de atividade no país, fazendo com que o valor criado pela PeME absorva pouco valor proveniente das máquinas e potencialize menos trabalho vivo, relativamente às médias e grandes empresas. Isto confere, no que concerne à relação entre custo e produção das mercadorias, que o ponto de equilíbrio das PeMEs estejam por cima do verificado nas grandes empresas, e sua produtividade por baixo. Seja a alternativa de elevar o preço e vender menos, ou deixa- los, numa margem competitiva, diminuindo a distância custos/preço e, portanto, o lucro, deixa a PeME numa situação de subsistência, visto que, apenas atinge-se o ponto de equilíbrio para cobrir os custos (MONTAÑO, 1999, p. 96)

Retoma-se a categorização proveniente de Antunes (1998) de “classe que vive do trabalho”. Apesar de toda a heterogeneidade, fragmentação e complexificação dessa classe, seu conjunto abrange desde os trabalhadores produtivos “estáveis”, até o conjunto dos trabalhadores precário, e o daqueles inseridos no desemprego estrutural, entre outros. “É este conjunto de segmentos, que dependem da venda da força de trabalho, que configura a totalidade do trabalho social, a classe trabalhadora e o mundo do trabalho”. (ANTUNES, 1998, p. 90)

Harvey (2010) nota que o conjunto de arranjos de empregos flexíveis não criou por si mesmo uma insatisfação trabalhista forte. Contudo, os efeitos agregados, quando se consideram os direitos sociais perdidos, “de modo algum parecem positivos do ponto de vista da população trabalhadora como um todo”. (HARVEY, 2010, p.144).

Na mesma linha, Montañó (1999, p. 56) nota que no contexto das novas necessidades do capital e da retração do poder sindical, a reestruturação produtiva promove demissão em massa, precarização do vínculo de trabalho, perda de direitos trabalhistas e terceirização, significando uma enorme involução nas conquistas históricas obtidas pelos trabalhadores.

O empreendedorismo, a terceirização e as pequenas e microempresas têm um relevante papel socioeconômico e político na lógica do neoliberalismo, visto que com eles, reduzem-se “conflitos potenciais, esvaziam os direitos trabalhistas, pondo os trabalhadores numa situação subordinada perante o capital, na medida em que heterogeneiza e divide a maioria da classe em diversas minorias”. (MONTAÑO, 1999, p. 98)

3.3 O contexto brasileiro dos anos 1990 e a novas condições do mercado de trabalho nacional

A partir da segunda metade dos anos 70, ainda sob o regime militar (1964-1985), mostra-se mais evidente a crise do Estado desenvolvimentista, marcada pelo grande endividamento externo e inflação, culminando na estagnação das atividades produtivas (POCHMANN, 2004). Na mesma linha, Vasconcelos & Filho (2008, p.10) descrevem a conjuntura econômica da “década perdida”:

No âmbito econômico, a crise do Milagre Econômico desencadeada em meados dos anos setenta, deixou como herança para a década seguinte – os anos oitenta – o aumento da inflação, a crise fiscal do Estado e a recessão econômica. Era o quadro econômico definido como “estagflação”. Depois de um breve período de reaquecimento econômico, nos anos de 1984 e 1985, o fracasso dos Planos

Econômicos: Cruzado I e II, Verão e outros, durante o governo Sarney (1985-1989) desencadearam forte crise inflacionária marcando os anos oitenta como a “década perdida”, em decorrência do persistente quadro recessivo em nosso país. (VASCONCELOS; FILHO, 2008, p. 10)

O início da década de noventa foi marcado pela ascensão de governos de tendência neoliberal. Collor, Itamar e Fernando Henrique representaram governos comprometidos com ajustes econômicos, políticos e sociais que promoveram medidas de controle fiscal e ante inflacionária e ajustes econômicos de acordo com o receituário dos organismos internacionais (Banco Mundial, FMI) e sintonizaram o Brasil com o novo processo de hegemonia capitalista em curso. (VASCONCELOS; FILHO, 2008, p. 10)

A perspectiva de reinserção da economia brasileira na economia internacional desde 1990 impôs uma rápida reconfiguração da estrutura produtiva nacional, com o mercado interno perdendo sua importância para o mercado externo. Essa nova perspectiva tem foco em uma especialização de setores e segmentos produtivos onde o país apresente vantagens competitivas, cujos efeitos principais sobre a dinâmica industrial concernem à ampliação da parcela importada no consumo industrial e no consumo final. Tal integração acomete empresas locais à concorrência intensa, ditando com isso acentuada pressão quanto aos ganhos de produtividade. (DEDECCA, 1998)

O caráter abrupto desse processo e a falta de instrumentos adequados de regulação da concorrência externa acabam por provocar uma rápida e maior internalização e uma especialização da estrutura industrial que comprometem parte das cadeias produtivas e geram uma ampliação das necessidades de importação de insumos industrializados e de alto valor agregado. (DEDECCA, 1998, p. 3)

No aspecto macroeconômico, a reinserção externa não somente exigiu a abertura e a desregulamentação para a entrada de capitais externos, como a captação de recursos no mercado internacional necessários ao financiamento do déficit em conta corrente e na conta de serviços e à formação de uma elevada reserva de moeda estrangeira. (DEDECCA, 1998)

Na mesma linha de Dedecca, no tocante às novas condições, através das quais o Brasil busca inserir-se nessa ordem econômica, Mattoso & Pochmann (1998, p. 2), destacam

(...) a abertura comercial indiscriminada, a ausência de políticas setoriais defensivas, a escassa realização de negociações democráticas entre os distintos interesses, a preservação do sistema antidemocrático de relações de trabalho, a maior desregulação financeira e do mercado de trabalho, os elevados juros e a sobrevalorização da moeda nacional.

Os autores destacam que as condições postas na década de 1990 às empresas nacionais eram de ausência de um projeto estratégico nacional, de políticas setoriais, de negociações democráticas, elevados juros e sobrevalorização da moeda nacional. Isto fez com que as principais empresas reagissem abandonando linhas de produtos, racionalizando a produção e importando máquinas e insumos.

Colocadas em posição desvantajosa diante dos competidores internacionais muitas das empresas privilegiaram um reordenamento produtivo e do processo de trabalho unilateral, acentuadamente heterogêneo, com poucas sinergias externas, fundado tanto em estratégias de curto prazo, com constante pressão para redução dos custos do trabalho, quanto em competitividade via preços. Ao invés de uma dinâmica econômica integrada e diversificada, assiste-se a um movimento passivo de especialização industrial, com redução e fechamento de linhas de produção para trás da cadeia produtiva. (MATTOSO; POCHMANN, 1998, p. 2)

Some-se a isso a pressão contínua por reduções de custos, em cenário de baixa taxa de formação bruta de capital e reduzido incremento do produto industrial, que comprometeram sistematicamente o nível de emprego industrial. “A retração desse segmento do mercado de trabalho é acentuada pela destruição dos segmentos industriais menos competitivos e pelo avanço da subcontratação da produção de bens e serviços pelas grandes empresas.” (DEDECCA, 1998, p. 3)

Tal perspectiva explicita como alterações na dinâmica econômica vêm modificando sua capacidade de geração de empregos e, por decorrência, fragilizando a base de trabalho assalariado. Em ponto de vista semelhante, para Pochmann (2004, p. 14) a abertura econômica brasileira, na década de 90, ao capitalismo internacional implicou desregulamentação da força de trabalho, passando o desassalariamento a ser a norma.

Entre 1992 e 2002, por exemplo, observa-se que 2/3 do aumento da ocupação na indústria de transformação no Brasil ocorreu por intermédio do trabalho autônomo. Ao mesmo tempo, nota-se também que, na década de 90, sete a cada dez ocupações criadas pertenceram a somente quatro famílias ocupacionais: trabalho doméstico, ambulantes, serviços de limpeza e manutenção e segurança. (POCHMANN, 2004, p.14)

Fazendo um resgate do que foi exposto no primeiro capítulo sobre o mercado de trabalho brasileiro após 1930, o avanço da industrialização voltada para o mercado interno foi determinando a redução relativa do setor agrícola. Apesar do crescimento acelerado do emprego industrial e daquele vinculado ao setor de serviços público e privado, observado para a média do período, ele foi insuficiente para absorver a disponibilidade de mão de obra existente no meio urbano, criada pelo fluxo migratório e pelas taxas elevadas de crescimento demográfico. (DEDECCA, 1998)

Segundo Dedecca (1998. p.5), no período de 1930-80 observava-se a migração de mão de obra do informal para o formal, face a elevada capacidade desse em gerar novos postos de trabalho. Vale destacar que, se por um lado o setor formal não absorvia toda a disponibilidade existente de mão de obra, por outro ele não jogava segmentos de trabalhadores assalariados para o setor informal.

Uma particular dinâmica do mercado de trabalho não agrícola vai se estabelecendo, pois um conjunto amplo de ocupações voltado para os serviços de consumo pessoal é consolidado, com uma dimensão igual e até mesmo superior ao do segmento de ocupações assalariadas.

As relações do formal para o informal se realizavam via renda, ou seja, os salários pagos no segmento formal, gastos no setor informal explicavam a possibilidade de reprodução desse. E o excedente de mão de obra existente no período era predominantemente constituído de trabalhadores migrantes sem tradição no assalariamento, que viam na flexibilidade da forma de trabalho no setor informal uma extensão daquela que haviam conhecido no setor agrícola. (DEDECCA, 1998, p. 7)

Toda essa dinâmica se rompe durante a recessão do início dos anos 80. Pela primeira vez o setor formal expulsa os trabalhadores assalariados. No entanto, a recuperação da economia brasileira depois de 1984 permitiu reabsorver esse desemprego. Por outro lado, essa situação se complica a partir de 1990, quando o setor formal passa a expulsar de forma permanente trabalhadores assalariados e o processo de reestruturação produtiva torna mais complexas suas relações com o setor informal. Assim, essas relações deixam de se realizar predominantemente através do circuito de renda, passando a se estabelecer através do circuito produtivo, à medida que o setor formal passa a contratar produção e serviços do setor informal. (DEDECCA, 1998)

Assim, a nova dinâmica econômica reconfigura a base produtiva e, por consequência, o próprio mercado de trabalho, comprometendo a base de trabalho assalariado com o incremento do setor informal e do desemprego. Essa precariedade do mercado de trabalho não aparece devido a problemas nas relações de trabalho ou à introdução de novas tecnologias, mas às imposições de política econômica que induzem um processo de racionalização da base produtiva e nas funções do setor público. (DEDECCA, 1998)

Além da informalidade nas relações de trabalho inerente à estrutura dos mercados de trabalho, as profundas transformações verificadas na atuação do Estado, nos objetivos de

política econômica, na organização produtiva e nas formas de gestão da força de trabalho determinaram o surgimento da Nova Informalidade. (DUAILIBI, 2010)

No que tange à nova informalidade, o conceito introduzido por Tavares (2004) está associado diretamente à redução do emprego nas médias e grandes empresas, aos fenômenos de precarização das relações de emprego e terceirização decorrentes da flexibilização e da desregulamentação promovidas no âmbito da reestruturação produtiva neoliberal durante a década de 1990.

Segundo Dedecca (1998, p. 11), a expansão do setor informal a partir da década de 1990, decorre do enfraquecimento do setor formal na sustentação do consumo interno, que ao penalizar o investimento e a produção corrente, em um contexto de concorrência externa intensa e de crescimento lento, comprometeu o nível e a capacidade de geração de emprego nas grandes empresas.

A OIT (2010) alerta para a coexistência da velha informalidade (pessoas inseridas em atividades de sobrevivência, de baixa produtividade e desprotegidas do ponto de vista social e dos direitos fundamentais do trabalho) com a nova informalidade que são novas formas de contratação de trabalhadores para atender a segmentos dinâmicos do capitalismo.

(...) Sugere-se que há uma “nova informalidade” que advém do processo de reorganização econômica e de redefinição do papel da regulação do trabalho, com implicações significativas na estruturação do mercado de trabalho e das políticas de proteção social (incluindo o financiamento das políticas sociais). Trata-se de um fenômeno resultante tanto das restrições impostas pelo baixo crescimento econômico ao longo de extensos períodos, com a geração de um número de postos de trabalho insuficientes para absorver o aumento da PEA, quanto de uma redefinição das formas de contratação por parte das empresas, inclusive em segmentos econômicos mais estruturados e articulados com a dinâmica da econômica capitalista contemporânea. (OIT, 2010, p.7)

Desse modo, há a necessidade de compreensão “tanto as novas como as velhas manifestações desse fenômeno para estabelecer políticas públicas voltadas para a inclusão de um expressivo número de pessoas em um sistema adequado de proteção social”. (OIT, 2010, p.8)

Segundo Alencar (2005, p. 204) as políticas públicas voltadas ao apoio e desenvolvimento dos pequenos empreendimentos de caráter familiar, associativo ou individual, voltados à geração de emprego e renda, de incentivo às micros e pequenas empresas tornaram-se a “pedra de toque” do enfrentamento do desemprego no país durante o governo de FHC. No

plano governamental, passou a predominar a ideia de que as micros e as pequenas empresas são geradoras de riquezas, postos de trabalho e renda e por isso devem ser sempre incentivadas.

Mais recentemente, no Governo Lula, a geração de emprego, trabalho e renda passou a ser estimulada através da ampliação e expansão do microcrédito para os microempreendedores urbanos de baixa renda que apresentam dificuldades de obtenção de crédito pelos canais convencionais, bem como para as micro e pequenas empresas. Do ponto de vista do Governo, esta proposição passou a inscrever-se, “no compromisso de retomar o crescimento sustentável da economia brasileira aliada ao controle inflacionário, tendo, ainda, a “inclusão social” como o seu eixo central”. (ALENCAR, 2005, p.208)

Assim, concorda-se com Pochmann (2004) no aspecto de que a partir da reestruturação produtiva, o desenvolvimento das atividades produtivas no Brasil foi obstaculizado, devido ao novo paradigma vigente, que privilegiou as forças do mercado em detrimento do Estado.

3.4 Evolução recente no marco regulatório de apoio às micro e pequenas empresas

Segundo o IBGE (2003)³⁰, diante do contexto dos anos de 1980, de baixo crescimento econômico e elevado número de desempregados surgem logo ao final da década as primeiras iniciativas mais concretas para incentivar a abertura de micro e pequenas empresas na economia, dentre as quais cabe destacar:

- A implantação do primeiro Estatuto da Microempresa (Lei nº 7.256 de 27 de novembro de 1984) e a inclusão das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988, que passou a garantir-lhes tratamento diferenciado (Artigo 179 do Capítulo da Ordem Econômica);
- a transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa - CEBRAE -, criado em 1972, em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas- SEBRAE, com funções mais amplas;
- a criação de linhas especiais de crédito no BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil;
- a Lei nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES;
- a Lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; e
- o estabelecimento de um Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, demonstrando a dimensão e a importância das micro e pequenas

³⁰ O estudo intitulado “As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil, publicado no ano de 2003 pelo IBGE foi baseado nos resultados da Pesquisa Anual de Comércio, da Pesquisa Anual de Serviços e do Cadastro Central de Empresas.

empresas para o crescimento e desenvolvimento da economia nacional. (IBGE, 2003, p. 15,16)

Segundo Toigo (2003), a Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984, foi o marco regulatório que trouxe um patamar aceitável de definição de microempresas no Brasil, embora date de 1922 a primeira lei brasileira que trouxe benefícios a esse segmento. Aquele estatuto pautou-se em quatro pilares principais: na definição de microempresa, benefícios tributários e de ordem burocrática e apoio creditício.

Aquele instrumento legal tentou purificar o segmento, definindo o que era microempresa, quais as condições determinantes para o seu enquadramento, e de certa forma promoveu dois significativos avanços na legislação tributária brasileira; um se referia ao incentivo à legalização de pequenas organizações que se encontravam na informalidade, e o outro, dizia respeito à eliminação da possibilidade de pessoas jurídicas bem evoluídas, em obterem benefícios concedidos a pequenos comerciantes. (TOIGO, 2003, p. 5)

Em 28 de março de 1994, através da Lei nº 8.864/94, sancionada pelo Governo Federal, fica estabelecido o denominado Novo Estatuto das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, sendo que o principal mérito deste estatuto pode ser atribuído à incorporação à legislação das empresas de pequeno porte. Esse novo estatuto trouxe inovação quanto incentivo creditício para ME e EPP, não houve menção de novas isenções tributárias, assim como também não houve revogação da Lei nº 7.256/84. Assim, os benefícios da lei que criou o estatuto anterior, ficaram em pleno vigor.³¹ Haja vista o conflito na legislação, como agravante, surge em 1996, a Lei do SIMPLES.

O “antigo”³² Simples, instituído pela Lei Federal nº 9.317/1996, é o grande expoente das medidas implementadas pelo Estado no sentido da redução e simplificação de tributos das micro e pequenas empresas, com vistas a estimular a formalização das relações de trabalho. O programa consistia na unificação, simplificação e favorecimento ao recolhimento de tributos por micro e pequenos estabelecimentos, objetivando atrair tais empreendimentos para o segmento formal da economia brasileira.

31 O tratamento diferenciado à micro e pequenas empresas também ficou previsto na Constituição de 1988, nos artigos 170 e 179. Além disso, também ficou estabelecido no artigo 146 que a lei complementar também poderia instituir um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

32 Destacamos que o adjetivo “antigo” é incorporado ao Simples somente para diferenciá-lo do Simples Nacional, que é o programa que faz parte do nosso objeto de estudo.

As vantagens³³ oferecidas pelo antigo Simples, a partir de 1996, às micro e pequenas empresas incluíam a tributação com alíquotas favorecidas; recolhimento centralizado de impostos e contribuições federais; cálculo simplificado do valor a ser recolhido; escrituração simplificada das atividades empresariais; dispensa do pagamento de contribuições federais; dispensa de retenção de tributos e contribuições na fonte e isenção dos rendimentos distribuídos aos sócios e ao titular, na fonte e na declaração de ajuste do beneficiário. (DELGADO *et al*, 2007)

Todavia, vale ressaltar que essas vantagens não contemplavam os tributos federais de Imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários (IOF); imposto sobre importação de produtos estrangeiros (II); imposto sobre exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados (IE); imposto de renda, relativo aos pagamentos ou créditos efetuados pela pessoa jurídica e aos rendimentos ou ganhos líquidos auferidos em aplicações de renda fixa ou variável, bem como relativo aos ganhos de capital obtidos na alienação de ativos (IR); imposto sobre a propriedade territorial rural (ITR); contribuição provisória sobre a movimentação financeira (CPMF); contribuição para o fundo de garantia do tempo de serviço (FGTS) e contribuição para a seguridade social, relativa ao empregado. (DELGADO *et al*, 2007)

Havia dois tipos de restrições para aderir a sistemática do antigo Simples: quanto ao faturamento e quanto ao tipo de atividade. (DELGADO *et al*, 2007, pp. 9-10)

Originalmente, a lei estabeleceu que apenas os estabelecimentos com faturamento anual bruto de até R\$ 120 mil (microempresas) e aqueles entre R\$ 120 mil e R\$ 720 mil (pequenas empresas) poderiam aderir ao sistema simplificado de tributação. Em 1998, por meio da Lei no 9.732, o limite de faturamento das pequenas empresas foi elevado para R\$ 1,2 milhão. Estes limites vigoraram durante nove anos sem serem reajustados. Em novembro de 2005, com a aprovação da Lei no 11.196, os limites de faturamento bruto foram duplicados: as microempresas podem ter faturamento de até R\$ 240 mil e as pequenas empresas de até R\$ 2,4 milhões.

Com a duplicação dos limites de faturamento, as alíquotas de contribuição também foram alteradas, por meio da Medida Provisória no 275, de 29 de dezembro de 2005. Antes da edição desta norma, as alíquotas básicas variavam entre 3% (no caso das microempresas com faturamento de até R\$ 60 mil) e 8,6% (para as pequenas empresas com faturamento de até R\$ 1,2 milhão). A partir de janeiro de 2006, foram criadas mais dez faixas de faturamento – e novas alíquotas correspondentes – para as empresas com renda superior a R\$ 1,2 milhão. Neste caso, a alíquota básica máxima passou a ser de 12,6%.

33 Tais vantagens contemplavam aos seguintes tributos federais: imposto sobre a renda da pessoa jurídica (IRPJ); contribuição para os programas de integração social e de formação do patrimônio do servidor público (PIS/Pasep); contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL); contribuição para financiamento da seguridade social (Cofins); imposto sobre produtos industrializados (IPI); contribuições para a seguridade social, a cargo da pessoa jurídica, de que tratam o artigo 22 da Lei Complementar no 8.212/1991 e o artigo 25 da Lei Federal no 8.870/1994.

Segundo Toigo (2003, p.7), o Simples de 1996 dificultou ainda mais a percepção dos benefícios³⁴ propagados na legislação focada nas micro e pequenas empresas, de modo que foi necessária então a elaboração de novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, sancionado pela Lei nº 9.841 de 05 de outubro de 1999, para desfazer a confusão que havia entre os estatutos anteriores e a Lei do Simples.

Nele não há menção a qualquer isenção tributária, se limitando a definir microempresa e empresa de pequeno porte, a regular seu enquadramento, desenquadramento e reenquadramento, a ditar benefícios previdenciários e trabalhistas, a dispor sobre apoio creditício, sobre desenvolvimento empresarial, sobre a criação de sociedade de garantia solidária e ainda benefício de desburocratização para empresas exportadoras. Aquela norma legal não aborda diretamente a tributação dessas pequenas empresas. (TOIGO, 2003, p.7)

Segundo Toigo (2003), o Simples foi considerado um avanço na legislação tributária brasileira, pois não concedeu isenção total de tributos a nenhuma empresa, tributando todas conforme sua capacidade de gerar receitas. Desse modo, tinha-se uma carga tributária compatível com o tamanho de cada empresa.

Apesar disso, as normas de desoneração tributária e não tributárias não convergiam entre si, pois na prática, ser microempresa e empresa de pequeno porte para o Simples, não era a mesma coisa que ser microempresa ou empresa de pequeno porte segundo o Estatuto. Assim, poderia haver uma microempresa ou uma empresa de pequeno porte, devidamente regularizada de acordo com o Estatuto, mas impedida de optar pelo Simples. Neste caso, essas empresas deveriam obedecer a legislação federal comum a todas as demais empresas para apurarem os tributos federais.

Para definir microempresa, a Lei do SIMPLES utiliza os mesmos critérios que o Estatuto, o da receita bruta, mas em níveis diferentes. Para o SIMPLES, é microempresa a organização que tenha uma receita bruta anual inferior a R\$ 120.000,00. Para o Estatuto, microempresa pode ter uma receita bruta anual de até R\$ 244.000,00. As organizações com receita bruta acima desses valores, até R\$ 1.200.000,00, são consideradas empresas de pequeno porte. (TOIGO, 2003, p.9)

A justificativa para a existência de conceitos divergentes em duas leis do próprio Governo Federal residiu no fato de que a Lei do Simples dispunha sobre o regime tributário e a Lei do Estatuto referia-se ao tratamento jurídico diferenciado simplificado e favorecido, que o Governo Federal, a título de incentivo, transmitia ao segmento. (TOIGO, 2003, p.9)

Toigo (2003) ressaltou a relevância da Lei do Simples e do Estatuto da Microempresa e da Empresas de Pequeno Porte como fatores de estímulo à economia e ao

34 Alguns pontos a melhorar nesse sistema, dentre os quais destaca-se o baixo foco do programa nos trabalhadores por conta própria (88,7% do segmento informal em 2003 segundo IBGE).

emprego, diante do processo de abertura econômica brasileira contemporâneo. Apesar disso, o autor criticou o alcance dos estímulos ao segmento das micro e pequenas empresas, o qual classificou como “tímido, dando a entender, muitas vezes, que os incentivos são prejudiciais à nação e que o microempresário não possuía a ambição de crescer para não deixar de ter os benefícios previstos em lei”. (TOIGO, 2003, p.16)

O marco regulatório seguinte, na sequência cronológica foi a aprovação da Emenda Constitucional (EC) nº 42 de 2003, a qual previu a criação de Lei Complementar para normatizar o tratamento diferenciado e favorecido às MPE, incluindo a instituição de um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, o Simples Nacional.

A regulamentação da EC nº 42/2003 ocorreu com a aprovação, em 14 de dezembro de 2006, da Lei Complementar nº 123/2006, comumente conhecida como Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

3.5 O processo de formulação da Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte

Neste tópico é buscado discutir e contextualizar o processo de formulação da política da LGMEEPP, através da identificação do problema, da composição da agenda e da formulação das propostas, tendo em vista a não-linearidade desse processo. Além disso, almeja-se a compreensão de quais foram os principais sujeitos envolvidos e o jogo de interesses até alcançar-se a legitimação da política.

Para Farias (2000, p.29-30), “o fenômeno estatal obedece a leis que trazem a marca da história, em articulação orgânica com as formas assumidas pelo ser social na produção, na reprodução e na crise do capitalismo”. Desse modo, o Estado é uma forma social passível e receber alterações tanto temporais quanto espaciais.

Na mesma linha, Montañó (1999, p. 49) analisa que o Estado constitui-se num tipo privilegiado de organização “dentro e a serviço da sociedade capitalista que o criou e o mantém”. O liberalismo keynesiano se sustentou no fortalecimento da demanda, ou seja, na capacidade de compra, de consumo da população, através do pleno emprego e da valorização dos salários (ou complementos salariais por parte do Estado). Por outro lado, o neoliberalismo,

propõe o fortalecimento da oferta, saturando o mercado de variadas mercadorias. Portanto, a ênfase passa da esfera do consumo para a produção, razão pela qual recomenda-se a defesa da “liberdade” do mercado e a não participação do Estado³⁵. (MONTAÑO, 1999)

Contudo, para legitimar a “lógica capitalista”, o Estado incorpora a “lógica democrática”:

(...) Lógica que implica sua constante ampliação tanto quantitativa quanto qualitativa. No entanto, a ampliação sem limite da cidadania e da democracia, além de economicamente dispendiosa, é politicamente perigosa para o capital: ela atribui (real ou potencialmente) poderes às maiorias populares, principalmente se elas estiverem organizadas. (MONTAÑO, 1999, pp. 51-52)

Destaca-se que no neoliberalismo é observada uma nova estratégia de legitimação do sistema capitalista: a lógica da sociedade civil³⁶, de modo que se induz à passagem da lógica do Estado para a lógica da sociedade civil. Isto decorre principalmente do fato de que, na concepção liberal, a “sociedade civil” não se rege por princípios de igualdade, como ocorre pela “lógica da democracia”, ou seja, não deve ser seguido o critério quantitativo, de reunir a maior quantidade de vontades para haver o poder da decisão. (MONTAÑO, 1999)

Isto é decorrente do fato de que o Estado, para legitimar-se e legitimar a “lógica do capital” precisa desenvolver a lógica democrática, a qual incorre em riscos. Por outro lado, na sociedade civil, no mercado, “a legitimação da lógica capitalista, que perpassa e compõe tanto o Estado quanto a sociedade como um todo, é procurada pela lógica da concorrência”. (MONTAÑO, 1999, p. 54)

Assim, Montañó (1999, p.56) aponta que a questão do fomento às pequenas e microempresas por parte do Estado neoliberal decorre, em parte, do fato de que o “Estado deve manter certo grau de respostas à “questão social” em atividade, pois a “lógica capitalista” ainda não se legitima apenas com a “lógica da concorrência” no mercado”. Um exemplo marcante é a tentativa de resposta ao crescimento do nível de desemprego.

O aumento do nível de desemprego, o desenvolvimento e aprofundamento das crises econômicas e sociais e a diminuição do “atendimento social” por parte do Estado levam à necessidade de desenvolver e promover medidas que, sem carregar de “aspectos econômicos” (...) diminuam a insatisfação popular e dotem de legitimidade a “lógica capitalista”.

35 Ressalta-se que mudança para a lógica neoliberalista não implica no total afastamento do Estado. Ele apenas se desvencilha das “áreas econômicas” (lucrativas), privatizando-as, enquanto mantém certo nível de respostas à “questão social” (em parceria com o chamado terceiro setor). (MONTAÑO, 1999, p. 55)

36 Aqui entendida na perspectiva de Marx e Engels, como o reino das relações econômicas, com o mercado.

Para Silva (2001), o processo de formulação de uma política pública constitui-se da formulação de alternativas de política, abrangendo e constituindo-se de diagnóstico sobre a situação problema. Desse modo, na sua composição, o processo de formulação possui movimentos que podem ser assim classificados: o primeiro consiste na identificação do problema, o segundo, na composição da agenda; o terceiro, na formulação das propostas em si e o quarto, na legitimação da política. Além disso, a autora frisa o aspecto da não linearidade em cada um desses movimentos.

Segundo Dye (1992) entre os elementos determinantes para se analisar o movimento do processo de formulação de uma política pública estão os valores dos *policy makers*, que abrangem os valores políticos, os pessoais, os ideológicos, os organizacionais e os governamentais, além do aspecto da negociação da arena pública. É neste último ponto que se determinam o poder de barganha dos grupos de interesses e dos políticos, as pressões dos grupos sociais, as negociações em si e as contrapressões. Destaca-se que os principais sujeitos que integraram esse processo foram os empresários, o SEBRAE, o Estado e os trabalhadores.

Antes, porém, de analisá-los dentro do processo de formulação da LGMEAPP, convém destacar que, no Brasil o processo de formulação de uma política é definido no poder legislativo. Desse modo, para a análise da formulação proposta neste trabalho, é fundamental considerar esse contexto. Capella (2006) nota que a imagem de uma política intervém fortemente na transformação de questões em problemas.

Para que um problema chame a atenção do governo, é preciso que uma imagem, ou um consenso em torno de uma política, efetue a ligação entre o problema e uma possível solução. A criação de uma imagem é considerada um componente estratégico na mobilização da atenção do macro sistema em torno de uma questão. (CAPELLA, 2006, p.113)

Na década de 1990 as questões de ordem financeira e as mudanças na configuração do mercado de trabalho afetaram os objetivos e o conteúdo da política pública direcionada ao trabalho. (GUILHON; LIMA, 2006). Já na vigência da presidência de Fernando Henrique Cardoso, que se estende até os anos 2000, uma das alternativas implementadas para resolver o problema do desemprego e da alta taxa informalidade foi através da implementação de políticas públicas de trabalho ativas³⁷. (PEREIRA, 2009)

37 Quanto à questão da política de emprego, ressalta-se que as definições a respeito do que são políticas passivas e ativas não são unanimidade dentro da literatura a respeito. Portanto, neste trabalho opta-se pela concepção de Azeredo (1998). Segundo essa autora, as políticas reativas ou passivas consideram o nível de emprego (ou

No aspecto, por exemplo, do incentivo à qualificação, o Plano Nacional de Formação Profissional - PLANFOR, foi uma política pública ativa que visava enfrentar o problema do desemprego, através, principalmente do estímulo à qualificação; entretanto, na sua implementação a política não considerou a dinâmica econômica, ou seja, uma vez não havendo crescimento econômico, não havia condições materiais para inserir trabalhadores qualificados no mundo do trabalho altamente transformado. (LIMA, 2004)

Capella (2006) aponta que se determinadas questões são atribuídas à negligência governamental, cria-se uma demanda estatal, e a questão passa a ter grandes chances de emergir na agenda, a qual consiste em uma das etapas do processo de formulação das políticas públicas. Pereira (2009) destaca que a LGMEPP teve sua concepção e origem gestadas no contexto de taxas de desemprego e informalidade do trabalho alarmantes, de modo que, mostrou-se necessário encontrar alternativas para a superação desses problemas sociais. Isto se coaduna com a análise de Montañó (1999), acerca do Estado, apresentada no início deste tópico. No entanto, ressalta Pereira (2009), tais fatores não representaram diretamente a motivação para a formulação da Lei Geral.

Um fator de peso significativo foi a defesa dos interesses da classe empresarial representada pelas suas diversas entidades patronais – confederações nacionais e o próprio SEBRAE na arena política, no intuito de inserir esses interesses na agenda pública brasileira. (PEREIRA, 2009)

Nas publicações do SEBRAE sobre o processo de formulação da LGMEPP relatou-se que houve um movimento intenso de mobilização da classe empresarial. “Aconteceram marchas para Brasília imitando os grandes movimentos sociais que, com uso destas estratégias foram capazes de pressionar o Estado e o poder político instituído – Congresso Nacional – para o atendimento dos seus interesses”. (PEREIRA, 2009, p. 69)

Assim, “o trabalhador candidato a empresário, que em momentos anteriores não tinha seus interesses atendidos pelo Estado, passou a ser objeto de atenção, em face ao tamanho

desemprego) como dado, e o objetivo é assistir financeiramente ao trabalhador desempregado. Os instrumentos clássicos destas políticas são: seguro desemprego e programas assistenciais (para os que não tem acesso ao seguro). As políticas ativas, por sua vez, procuram exercer um efeito positivo sobre a oferta ou demanda de trabalho, reativando antigos postos de trabalho e/ou criando novos empregos. Os instrumentos típicos desse tipo de política são: a criação de empregos públicos, investimentos emergenciais nas frentes de trabalho, subsídios públicos à contratação, oferta de crédito para micro e pequenas empresas, redução de jornada de trabalho, incentivos ao trabalho autônomo, entre outros exemplos. (AZEREDO, 1998)

da sua representatividade quantitativa na dinâmica econômica e social brasileira”. (PEREIRA, 2009, p.67)

Pela sua natureza, o SEBRAE visa atender à formação e dar apoio técnico aos empresários do segmento das MEs e EPPs. Além disso, o SEBRAE mantém-se, da arrecadação fiscal destas unidades produtivas; “portanto, este aspecto revela o próprio interesse da instituição em apoiar o movimento”. (PEREIRA, 2009, p. 73)

Do ponto de vista do interesse do Estado na formulação da política, Pereira (2009) coloca que, com a instituição dos incentivos proporcionados pela LGMEEPP haveria:

(...) O aumento na arrecadação tributária e na seguridade social, na média em que mais empresas se formalizarem e proporcionarem novos postos formais de trabalho, o aumento no controle fiscal e nas contribuições sociais devida por essas ME e EPP e o aumento no controle fiscal e a arrecadação nas unidades federadas – Estados e Municípios – via Simples.

Desse modo, identifica-se um aspecto do caráter contraditório do Estado brasileiro quando opta, naquele momento específico, por apoiar o segmento dos pequenos empresários, que em outros contextos tinha seus direitos suprimidos. “A gestação da lei geral decorreu do movimento em que o estado resolveu apoiar o segmento. O trabalhador-empresário, denominado muitas vezes de empreendedor alcançou êxito na sua batalha, na defesa de seus interesses”. (PEREIRA, 2009, p.66).

Do ponto de vista do trabalhador, ressaltam-se os aspectos discutidos no subtópico que trata do empreendedorismo. O trabalhador tem muito interesse em superar a condição de desemprego, decorrente da lógica da reestruturação produtiva. Ele não enxerga do ponto de vista da classe trabalhadora, as grandes perdas de direitos trabalhistas. E ainda há muito forte a questão da ideologia do empreendedorismo, que devido ao duplo caráter empresário/trabalhador imanente ao microempresário estimula muitos trabalhadores à essa categoria de ocupação.

Como o desemprego e a informalidade eram as principais questões postas, os argumentos para a concepção da Lei Geral foram nesse sentido. A classe empresarial (dos micro e pequenos empresários) “tomava para si a responsabilidade de promover emprego desde que o Estado atendesse aos seus pleitos”. (PEREIRA, 2009, p. 65)

Portanto, as determinações para a concepção e o surgimento da LGMEEPP advém da ordem capitalista, e seguem a lógica do capital, visto que a classe capitalista, com o apoio do Estado conseguiu articular um instrumento com características gerais para o atendimento aos diversos interesses das MEs e EPPs. (PEREIRA, 2009)

Entende-se que a LGMEEPP exerce papel de engrenagem ao sistema capitalista na medida em que estimula, por vias da expansão dos pequenos negócios, os imperativos da acumulação flexível e também, funciona como estímulo à formalização das relações de trabalho. Por outro lado, uma vez que a grande empresa consegue superar a rigidez de manter o empregado direto, por vias da terceirização e da promoção do trabalho autônomo, a fiscalização fica mais difícil, a organização sindical também, o que ocasiona condições menos seguras de trabalho e a perda de benefícios trabalhistas, relativamente às condições do emprego celetista.

3.6 Principais elementos no estímulo à formalização inclusos na LGMEEPP

A partir deste tópico traremos a discussão dos principais elementos que a LGMEEPP dispõe para o aumento do grau de formalização de estabelecimentos e conseqüentemente das relações de trabalho. Serão abordados ao longo deste tópico, não somente a matéria presente na LGMEEPP (LC nº 123/2006), mas também suas respectivas alterações, trazidas pela LC nº127 de 14 de agosto de 2007, pela LC nº128 de 19 de dezembro de 2008, LC 133/2009 e LC 139/2011, e posteriores alterações.

A LGMEEPP como ficou conhecido o Estatuto da Micro e Pequena Empresa foi um marco na legislação referente às micro e pequenas empresas, tendo como um de seus objetivos elevar o nível de formalização da economia brasileira.

Na perspectiva do Sebrae (2014), a Lei Geral objetiva tornar as ME e EPP, na formalidade, competitivas na relação com as grandes empresas e perante a economia informal, por meio do tripé da desoneração, estímulos e redução de barreiras.

No tocante à conceituação, existem três critérios para a definição da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Tais critérios podem ser classificados como empresarial, estabelecido pelo SEBRAE; como financeiro, estabelecido pelo BNDES; e o legal ou tributário, estabelecido pela LC nº123/2006 (LORGA; OPUSZKA, 2013, p. 3)

O primeiro critério, consiste no método utilizado tradicionalmente pelo SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, que classifica o tamanho da empresa através do número de empregos gerados pela empresa e da atividade desenvolvida. Nesse critério para ser Microempresa na Indústria e Construção Civil deve haver até 19 empregados registrados; e

no Comércio e Serviços até 09 empregados. Para ser considerada Empresa de Pequeno Porte (EPP) na Indústria e na Construção Civil deve haver de 20 a 29 empregados, e no Comércio e Serviços, o estabelecimento deve conter de 10 a 49 empregados. (SEBRAE; DIEESE, 2013).

Tal critério é criticado pela sua subjetividade e alto grau de indefinição, pois alguns segmentos podem atingir faturamentos altíssimos com poucos funcionários, bem como, o inverso poderia ocorrer. Além disso, a adoção oficial desse critério implicaria em um desestímulo à geração de novos postos de trabalho, pois quanto menor o número de colaboradores maior o estímulo da renúncia fiscal e grau de tratamento favorecido. (LORGA; OPUSZKA, 2013)

O segundo critério mencionado é o utilizado pelo o BNDES, que utiliza uma classificação diferente em termos de faturamento anual bastante superior aos estabelecidos pela Lei Complementar 123/2006. Segundo esse critério, para ser considerado microempresa o empreendimento possuir um faturamento anual até R\$2.400.000,00 e para ser Empresa de Pequeno Porte um faturamento anual no intervalo entre R\$2.400.000,00 até R\$16.000.000,00. (LORGA; OPUSZKA, 2013)

Já o critério legal ou tributário, encontra-se na LGMEEPP que classifica o porte da empresa segundo seu faturamento anual. Nesses termos, classifica-se a microempresa ou empresa de pequeno porte³⁸ como sendo a sociedade empresária, a sociedade simples ou o empresário, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

Por sua vez, o microempreendedor individual foi instituído através da LC nº 128/2008, que altera a LGMEEPP. Foram definidas, entre outras disposições³⁹, o MEI como o

38 No caso das microempresas, estavam enquadradas na definição da LC 123/2006, aquelas que auferirem em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000(duzentos e quarenta mil reais). E para o caso das empresas de pequeno porte, terão assegurado tratamento diferenciado no disposto da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas aquelas que auferirem em cada calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000(duzentos e quarenta mil reais) e inferior a R\$ 2.400.00,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

³⁹ O MEI poderá optar pelo recolhimento dos impostos e contribuições abrangidos pelo Simples Nacional em valores fixos mensais correspondendo à soma das seguintes parcelas: a) R\$ 45,65(quarenta e cinco reais e sessenta e cinco centavos) relativo a contribuição para a Seguridade Social, relativa à pessoa do empresário; b) R\$ 1,00 (um real) de CPMF, caso seja contribuinte de ICMS e R\$ 5,00 (cinco reais) de FGTS, caso seja contribuinte do ISS. Além do que ficar dispensado do IRPJ, IPI, CSLL, COFINS PIS/PASEP e CPP, com exceção aos casos em que o MEI que possua mais de um estabelecimento, participe de outra empresa como titular ou administrador ou que contrate empregado.

empresário individual que tivesse auferido receita bruta⁴⁰, no ano calendário anterior, de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais), optante pelo Simples Nacional, além do direito de possuir até um único empregado, recebendo exclusivamente um salário mínimo ou piso salarial da categoria.

A LGMEEPP também definiu a cada Estado a possibilidade de flexibilizar esses valores como forma de beneficiar as empresas para fins de recolhimento de tributos estaduais. No Maranhão foi sancionada a Lei Geral Estadual⁴¹ da Microempresas e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.529) no dia 23 de dezembro de 2011. Contudo, em virtude do foco do objeto de estudo, este trabalho delimitou-se apenas na LGMEEPP nacional.

No ano 2011 a LGMEEPP foi republicada em atendimento ao disposto no art. 5º da Lei Complementar nº 139, tendo as devidas modificações entrado em vigor a partir de 1º de janeiro de 2012. Tal medida foi parte de um pacote anticíclico fomentado pelo governo federal como resposta ao aprofundamento, em 2011, da crise financeira de 2008, a qual contribuiu para o registro de baixo crescimento econômico mundial, e para a desaceleração do PIB brasileiro (crescimento de 2,7 % em 2011 e 0,9% em 2012).

Nesse sentido, como parte da estratégia contra a crise, o governo federal sancionou algumas medidas regulatórias, dentre as quais destacam-se: a correção de todas as faixas de faturamento estabelecidas na LGMEEPP em 50%; aumento do limite de receita bruta anual dos MEIs de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil reais; registro, alteração e baixa de MEIs através do Portal do Empreendedor; a Empresa de Pequeno Porte têm um limite extra para exportações, podendo, com isso, auferir receita bruta de R\$ 3,6 milhões no mercado interno e R\$ 3,6 milhões com exportações; redução no prazo da baixa simplificada para a ME e para a EPP: de 3 anos para 12 meses e a comunicação facilitada para a ME e para a EPP, com caixa postal eletrônica no portal do Simples Nacional.

Pela disposição legal de 2011, é considerado MEI o empresário individual que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), que

⁴⁰ Considera-se receita bruta o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

⁴¹ A Lei Geral Estadual foi aprovada com base nos trabalhos do Fórum Permanente Maranhense das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Microforum), coordenado pela Sedinc. O Microforum é o órgão responsável por acompanhar a efetivação das ações governamentais voltadas para o segmento das microempresas. A SEDINC (Secretaria de Desenvolvimento Indústria e Comércio) teve o apoio do Sebrae, parceria de órgãos estaduais e entidades vinculadas ao setor que compõem o fórum. (JUCEMA,2012)

seja optante pelo Simples Nacional. E passou a ser considerada microempresa ou empresa de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: a) no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e b) no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).⁴²

Ressalta-se, portanto, a definição de 2011 como norteadora da definição utilizada neste trabalho de microempresa (ME) e empresa de pequeno Porte (EPP), haja vista o recorte temporal definido de 2007 a 2015.

Apenas para fins de complementação de informações, destaca-se que em 27 de outubro de 2016 foi sancionada a LC nº 155/2016, que altera a LGMEEPP, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional, sendo que foi redefinido o critério de faturamento bruto para a EPP, saindo de 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões do teto anual.⁴³ O objetivo das mudanças, segundo a maioria dos deputados e senadores, foi incentivar mais empresas a aderirem ao Simples e, conseqüentemente, gerar mais empregos e contribuir para a superação da recessão econômica do país. Contudo, segundo previsões anunciadas no Senado Federal (2016), haverá uma perda para a União em torno de R\$ 1,8 bilhão, mas os estados poderão ter impacto positivo nos orçamentos, por força do ICMS e do ISS.

Segundo Pereira (2009, p. 68) a LGMEEPP foi estruturada a partir de dois eixos: a dimensão tributária (Simples Nacional)⁴⁴ e a não-tributária (como desburocratização e acesso

⁴² Outro destaque, informado pela Junta Comercial do Estado do Maranhão- JUCEMA (2011), foi a redução anunciada de 11% para 5% da contribuição previdenciária do Empreendedor Individual, instituída pela Medida Provisória 529.

⁴³ Entre as principais mudanças que vão além da mudança da definição de EPP, devido à mudança no limite de faturamento, destacam-se: estabelecimento do limite máximo de R\$3,6 milhões para efeito de recolhimento de ICMS e do ISS no Simples Nacional; passa a incluir os serviços de arquitetura e urbanismo; medicina, inclusive laboratorial, e enfermagem; odontologia e prótese dentária; psicologia, psicanálise, terapia ocupacional, acupuntura, podologia, fonoaudiologia, clínicas de nutrição e de vacinação e bancos de leite.

⁴⁴ A instituição do Simples Nacional deu-se a partir de julho de 2007, sob a alegação da necessidade de um tempo maior para estruturar um sistema informatizado para concretizar estes incentivos. (GOMES; GUIMARÃES, 2012, p.36)

a crédito), sendo que o primeiro tratou da instituição de uma política eminentemente econômica, de fenômenos ligados à regulação e controle do Estado, no instrumento do Simples Nacional⁴⁵.

(...) O Simples Nacional nasceu sob a diretriz de unificar oito tributos – seis da esfera nacional, um da esfera estadual e um da esfera municipal, base material de funcionamento. Na base subjetiva, a instituição do Simples Nacional enseja para o governo federal a prerrogativa do controle total sobre a arrecadação dos outros entes federados – Estados e Municípios – questão até então inexistente. (PEREIRA, 2009, p. 69)

O Simples Nacional⁴⁶ é o regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, visando simplificar o recolhimento de impostos e reduzir a carga tributária para as micro e pequenas empresas.

A primeira vantagem que o Simples Nacional oferece consiste no recolhimento mensal⁴⁷ simplificado, mediante a reunião de impostos e contribuições como o IRPJ (Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica, IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), COFINS (Contribuição para financiamento da Seguridade Social), Contribuição para PIS/PASEP, CPP (Contribuição Patronal Previdenciária), ICMS (Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Municipal e de Comunicação), ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza). Além disso, as ME e EPPs são dispensadas do pagamento de contribuições para entidades privadas de serviço social e de formação profissional vinculadas ao sistema sindical, de que trata o art. 240 da Constituição Federal.

Segundo o Sebrae (2011), a grande maioria das micro e pequenas empresas optantes pelo Simples Nacional desfrutam de uma redução de impostos que pode variar de 20 a 50%, dependendo do ramo de atividade da empresa e do seu volume de faturamento.

⁴⁵ Além da redução na carga tributária, outra vantagem que o Simples Nacional oferece consiste no recolhimento mensal simplificado, mediante a reunião de impostos e contribuições como o IRPJ (Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica, IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), COFINS (Contribuição para financiamento da Seguridade Social), Contribuição para PIS/PASEP, CPP (Contribuição Patronal Previdenciária), ICMS (Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Municipal e de Comunicação), ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza). Além disso, as ME e EPPs são dispensadas do pagamento de contribuições para entidades privadas de serviço social e de formação profissional vinculadas ao sistema sindical, de que trata o art. 240 da Constituição Federal.

⁴⁶ O Simples Nacional substituiu o Simples Federal (Lei 9.317/1996), a partir de 01/07/2007.

⁴⁷ O valor a ser recolhido no Documento de Arrecadação do Simples Nacional – DAS - é calculado com base nas alíquotas das tabelas integrantes da Lei Complementar 123/2006, que incidem sobre o faturamento do mês anterior.

Contudo, Monteiro (2016), critica a desoneração tributária praticada pelo Simples Nacional no Brasil, a qual está entre as maiores dentre os países da OCDE. Com a aprovação do aumento⁴⁸ nos limites de faturamento, em termos de receita bruta para enquadramento da opção pelo Simples Nacional, o país ampliou ainda mais a distância mantida em relação a outras nações, em termos de políticas de formalização das relações de trabalho com foco na redução da carga tributária sobre ME e EPP. Dados de 2011 apontam, por exemplo, que na Colômbia esse teto é de US\$ 60 mil; na Argentina, de US\$ 48,7 mil a US\$ 73,4 mil; e, nos Estados Unidos, de US\$ 48,9 mil.

Quanto ao segundo eixo no qual está estruturada a LGMEEPP, Pereira (2009) apontou nove aspectos referentes ao tratamento diferenciado às microempresas e empresas de pequeno porte:

A) a inscrição e baixa simplificadas das empresas, b) o acesso facilitado e privilegiado às licitações públicas, c) a simplificação nas relações trabalhistas, d) o protesto de títulos, e) o acesso à justiça, f) os incentivos ao crédito, g) à capitalização, h) à inovação tecnológica e i) ao associativismo. (PEREIRA, 2009, p. 69)

Convém ressaltar que, para fins do objeto de pesquisa desta dissertação, qual seja, dos impactos da LGMEEPP, em termos de formalização de ME e EPP e bem como, de formalização de empregados vinculados a esses empreendimentos, embora a dimensão tributária (do ponto de vista do aumento da arrecadação ou déficit para o Governo) seja muito importante, o foco deste trabalho recai sobre os aspectos não tributários.

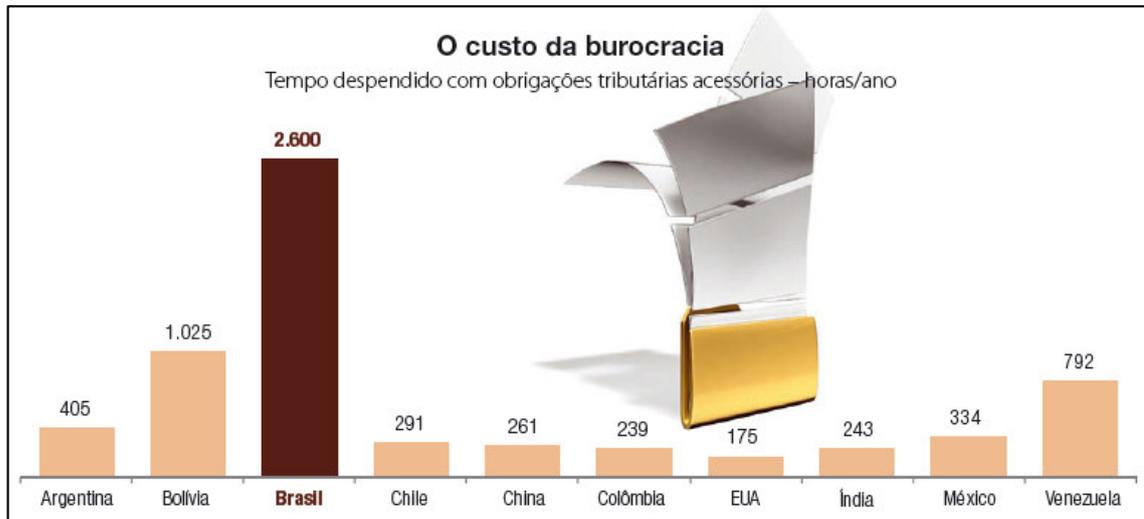
Destacamos ainda, que entre a dimensão não tributária, discutiremos os itens “a”, “d” e “e”, que estarão contemplados na discussão sobre desburocratização; também o item “c” que trata da simplificação das relações trabalhistas; o item “f”, que trata dos incentivos ao crédito; nos itens “h” focaremos no aspecto da inovação tecnológica, e no “i”, discute-se o associativismo.

No que tange ao aspecto de desburocratização, no sentido da simplificação dos processos legais, a LGMEEPP trouxe facilidade no processo de baixa nos registros, ficando determinado que o titular ou administrador de ME e EPP que se encontre sem movimento há mais de três anos poderia realizar o fechamento independentemente do pagamento de débitos tributários, taxas ou multas devidas ao atraso na entrega das respectivas declarações nesse

⁴⁸ Projeto de Lei Complementar nº 125/2015, que posteriormente resultou na LC nº 155/2016, conforme foi discutido no tópico anterior.

período. Também as facilitações no protesto de títulos, e do acesso à justiça, são propostas que melhoram o ambiente de negócios e a redução do custo Brasil. (MORAES, 2013)

Figura 2. Comparativo do Custo da Burocracia do Brasil com alguns países



Fonte: FGV, 2016, p.27

Conforme analisado na **Figura 2**, o Brasil ainda apresenta uma disparidade muito grande em relação aos demais países no aspecto de tempo despendido com obrigações relativas a burocracia.

No que tange ao aspecto da simplificação das relações trabalhistas, conforme foi discutido anteriormente, no Brasil da década de 1990, sob a perspectiva neoliberal, o desemprego foi diagnosticado em razão da escassez de mão de obra qualificada e da rigidez da legislação trabalhista, considerada arcaica e incompatível com as novas exigências competitivas de mercado. Propunham-se além do controle inflacionário, medidas de abertura, liberalização e flexibilização, que proporcionariam redução dos custos trabalhistas, e tão logo, aumento do nível de emprego e maior crescimento econômico.

Segundo Vidal (2011), as políticas de combate ao desemprego da década de 90 no Brasil se resumiram a programas de qualificação da mão-de-obra e alteração da legislação trabalhista, com vistas a flexibilizar os contratos, os direitos e as normas que regem as relações de trabalho, de tal forma que fosse reduzido o ônus trabalhista para o empresário.

Assim, a simplificação e a flexibilização das relações de trabalho, enquanto aspectos imperativos do receituário neoliberal, lograram espaço para circunscreverem-se também na LGMEEPP, dentro dessa mesma lógica. Conforme Montañó (1999), a fuga dos

entraves provenientes da legislação trabalhista, decorrentes da herança fordista é superada na atual fase capitalista através da desregulamentação da legislação e notadamente pela promoção da terceirização.

Conforme o estimado por Braga (2017), os trabalhadores terceirizados correspondiam a 25% (13 milhões de empregados formais) dos 47 milhões de vínculos empregatícios contabilizados no estoque de 2015 da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS.

Entre 2003 e 2013, foram abertos no Brasil 20,5 milhões de empregos formais, sendo 8,7 milhões correspondente a trabalhadores terceirizados. Das quase 12 milhões de vagas contratadas diretamente pelas empresas, 11,3 milhões possuem remuneração de até 1,5 salário mínimo (BRAGA, 2015).

(...) Essa é a fatia que seria preferencialmente terceirizada em um primeiro momento”, avalia. A esse número se somariam os 2,5 milhões de trabalhadores do setor público e privado que devem se aposentar nos próximos cinco anos — que também seriam substituídos por funcionários contratados de outras empresas — e mais 1,5 milhão de funcionários qualificados (...) (BRAGA, 2015).

Segundo Braga (2015), a terceirização, portanto pode avançar de forma acelerada sobre contratação dos funcionários como pessoas jurídicas ou através de pequenas cooperativas, através de um movimento conhecido como “pejotização” pelas centrais sindicais.

Assim, defende-se o ponto de vista de Vidal (2011) que analisa os efeitos das medidas de flexibilização da legislação trabalhista e de todo o pacote de medidas neoliberais implementado no país, como o contrário do que se propunha. E as medidas de desindexação salarial, trabalho domiciliar, a limitação da atuação sindical, contrato por prazo determinado, banco de horas, e o trabalho em tempo parcial, levaram à precarização das relações de trabalho, perda de direitos trabalhistas, aumento do ritmo de trabalho, maior controle do empregador sobre a força de trabalho, e até mesmo a emergência de uma Nova Informalidade.

Desse modo, considerando o aspecto de promoção à simplificação das relações trabalhistas, entende-se que a LGMEPP promove a precarização das relações de trabalho por servir de instrumento de substituição do emprego direto pela terceirização.

No que tange ao acesso ao crédito, conforme a abordagem marxista, convém apontar, inicialmente, que o dinheiro é uma mercadoria especial, a qual possui uma característica essencial no capitalismo: ser mediador das trocas. Por outro lado, na esfera da

circulação existe um antagonismo entre o credor e o devedor que é determinado pelas condições econômicas existentes: nos dois extremos do processo de venda, encerra-se o aparecimento dos equivalentes (mercadoria-dinheiro), passando o dinheiro a exercer duas funções – medida de valor e meio ideal de compra –, onde segundo Marx,

(...) Primeiro, serve de medida de valor, ao determinar-se o preço da mercadoria. O preço contratualmente fixado mede a obrigação do comprador, ou a soma de dinheiro a pagar em data estabelecida. Segundo, o dinheiro serve de meio ideal de compra. Embora só exista na promessa do comprador, motiva a transferência da mercadoria. O dinheiro só entra realmente em circulação na data do pagamento, quando passa pelas mãos do comprador para as do vendedor. **Diferentemente do processo de entesouramento, quando a circulação interrompe-se na primeira fase e o dinheiro sai da circulação transfigurado da forma mercadoria,** (...) o meio de pagamento penetra na circulação, depois de a mercadoria ter sido dela expulsa. O dinheiro já não exerce mais a função de intermediário do processo. Leva-o a uma conclusão, configurando-se em si mesmo a existência absoluta do valor-de-troca ou a mercadoria universal. (MARX, 2010, p. 163, grifo do autor)

Assim, verifica-se que apenas o dinheiro como se conhece hoje tem a capacidade de liquidar dívidas em uma data estabelecida, atributo que nenhum outro ativo possui. Destaca-se que o dinheiro é a mercadoria universal, aquela que pode comprar todas as demais mercadorias, pois “(...) a forma do valor da mercadoria, o dinheiro, torna-se, portanto, o próprio fim da venda, em virtude de uma necessidade social oriunda das próprias condições do processo de circulação” (MARX, 2010, p. 163).

O dinheiro como meio de pagamento serve de pilar para o surgimento do dinheiro de crédito, que decorre da sua função de meio de pagamento, no entanto, esta é uma discussão que não será aprofundada neste trabalho.⁴⁹ Contudo, para fins de complementação dessa temática, deve-se destacar, a respeito do dinheiro de crédito, que inicia-se o processo com o negócio bancário que:

(...) consiste em concentrar em suas mãos o capital monetário emprestável em grandes massas, de modo que, em vez do prestamista individual, são os banqueiros, como representantes de todos os prestamistas de dinheiro, que confrontam os capitalistas industriais e comerciais. Tornam-se os administradores gerais do capital monetário. (...) O capital emprestável de que dispõem os bancos afluem-lhes de múltiplos modos. Primeiro, concentra-se em suas mãos, por serem os cobradores dos capitalistas industriais, o capital monetário que todo produtor ou comerciante mantém como fundo de reserva ou que lhe afluem como pagamento. Esses fundos se transformam assim em capital monetário emprestável. (...) Segundo, seu capital emprestável é constituído dos depósitos dos capitalistas monetários, que lhes cedem a tarefa de emprestá-los (...) **Portanto,** o crédito que o banqueiro dá pode ser em várias formas, por exemplo letras de câmbio contra outros bancos, cheques contra os mesmos, aberturas de crédito da mesma espécie, finalmente no caso de bancos emissores, nas próprias notas bancárias do banco. (MARX, 1986, p. 303-304, grifo do autor)

⁴⁹ Trata-se de um tema mais específico, destacado no Livro III de O Capital.

Acerca da inovação tecnológica, ao longo dos anos surgiram diversas teorias que relacionam o tema com a economia, especialmente quando se trata de crescimento econômico. Dentre as teorias da inovação, pode-se mencionar aquela idealizada por Joseph Schumpeter, que foi um dos pioneiros a identificar a importância das inovações no sistema capitalista.

Para que o capitalismo seja capaz de se sustentar e garantir a sua sobrevivência, especialmente em épocas de crise, ele não pode ser estático. As transformações precisam acontecer, pois:

O capitalismo é, por natureza, uma forma ou método de transformação econômica e não, apenas, reveste caráter estacionário, pois jamais poderia tê-lo. Não se deve esse caráter evolutivo do processo capitalista apenas ao fato de que a vida econômica transcorre em um meio natural e social que se modifica e que, em virtude dessa mesma transformação, altera a situação econômica. Esse fato é importante e essas transformações (guerras, revoluções e assim por diante) produzem frequentemente transformações industriais, embora não constituam seu móvel principal. Tampouco esse caráter evolutivo se deve a um aumento quase automático da população e do capital, nem às variações do sistema monetário, do qual se pode dizer exatamente o mesmo que se aplica ao processo capitalista. O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. (SCHUMPETER, 1961, p. 106)

Assim, segundo essa perspectiva, o caráter dinâmico da economia deve estar presente em qualquer momento da história e em qualquer país, pois dessa forma, sempre surgirão condições para que o próprio sistema capitalista possa resolver suas dificuldades, revertendo os ciclos.

No tocante ao aspecto do incentivo à integração e ao associativismo, segundo Montañó (1999, p. 109), o isolamento econômico produtivo das micro e pequenas empresas dá-se basicamente pela situação problemática em relação a créditos, tecnologia e mercado.

Relacionado a este aspecto, convém levantar uma questão que está posta, a respeito do caráter estrutural da ME e EPP terceirizada na lógica da acumulação flexível. Montañó (1999) acrescenta que:

O fomento da PeME, e particularmente daquela satelizada, aparece como uma opção dos setores econômicos e politicamente dominantes, no contexto da reestruturação produtiva, da estratégia neoliberal e da globalização, precisando investir na manutenção delas. Isto garante, à PeME, enquanto fenômeno estrutural, longa vida. (MONTAÑO, 1999, p. 92)

No entanto, a fragilidade econômica das pequenas unidades produtivas, as piores condições de concorrência ou de negociação, fazem da pequena e microempresa,

individualmente uma empresa altamente perecível. Nesse sentido, segundo Montañó (1999, p.92) o isolamento econômico produtivo gera a necessidade de dois tipos de estratégias integracionistas: a integração vertical e a horizontal.

Para Montañó (1999, p. 109), a integração vertical, consiste no desenvolvimento de uma relação complementar entre a PeME e GEM, através da terceirização. Isto “garante um mercado à PeME. Mas esta integração é dependente, desigual, desequilibrada e funcional aos interesses das grandes empresas”. Já a integração horizontal ocorre da seguinte maneira:

Mediante a associação ou cooperação de empresários de PeMEs, para a compra de matérias-primas, materiais e maquinaria, para a comercialização, para o uso comum de máquinas etc. de forma a conquistar, no conjunto, maior poder que as forças individuais.

O autor indica ainda, algumas formas de organização sob integração horizontal facilitadoras de maior poder de negociação da ME e da EPP: cooperação formal e informal; cooperação em torno dos meios de produção, cooperação na compra de matéria-prima e materiais; cooperação na venda de produtos iguais, cooperação na venda de produtos diversos; a intercomunicação para socializar dificuldades e potencialidades.

Porter (1998) considera que nenhuma empresa é competitiva isoladamente. O que acontece dentro da unidade produtiva é importante, mas está comprovado que o ambiente empresarial no qual a firma está inserida (o *cluster*) também desempenha papel vital para a competitividade.

Segundo Oliveira & Batista (2002. p.6) os *clusters* podem ser entendidos como aglomerados de atividades produtivas afins, localizadas em determinada área geográfica e desenvolvidas por empresas autônomas de pequeno, médio e grande porte, intensamente articuladas, constituindo ambiente de negócios onde prevalecem relações de recíproca confiança entre as diferentes partes envolvidas. Tais empresas são apoiadas por instituições provedoras de recursos humanos, de informações, de recursos financeiros, de infraestrutura, de pesquisas e tecnologias, de apoio técnico etc.

No que tange à institucionalização, no aspecto macro, ficaram estabelecidos três órgãos gestores do programa: o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN), o Fórum Permanente das Microempresas e empresas de pequeno porte e o Comitê para Gestão da Rede Nacional de Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios.

O referido Fórum tem por finalidade orientar e assessorar a formulação e coordenação da política nacional de desenvolvimento das microempresas e empresas de pequeno porte, bem como acompanhar e avaliar a sua implantação, sendo presidido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

O Comitê para Gestão da Rede Nacional de Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios é o responsável por regulamentar os itens relativos à abertura, legalização e funcionamento de empresários e de pessoas jurídicas de qualquer porte, atividade econômica ou composição societária e tem seus membros designados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Desse modo, esta instância trata, em linhas gerais, dos aspectos tributários.

O Governo federal, a partir do Comitê Gestor, definiu o sistema de repasses do total arrecadado, para o Município ou Distrito Federal (parte do valor do ISS), para o Estado (parte do valor correspondente ao ICMS) e para INSS (parte do valor correspondente à contribuição para manutenção da Seguridade Social). (MORAES, 2013)

A ME e a EPP optante ao Simples Nacional tem a obrigação⁵⁰ de apresentar, anualmente, à Secretaria da Receita Federal declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais, sendo disponibilizados aos órgãos de fiscalização tributária e previdenciária. Isso facilita muito a sistematização dos dados, fornecendo suporte à formulação/avaliação de políticas públicas.

Portanto, no contexto da reestruturação produtiva brasileira pós 1990, o avanço da legislação no sentido de simplificar e estimular esse segmento, serve bem a lógica desse momento, em que o imperativo da produção flexível exige cada vez mais das grandes e médias empresas elos de terceirização. Assim, a despeito da precarização gerada pela troca paulatina do formato do empregado celetista para o pequeno empresário, o aparato institucional criado favorece àquele trabalhador manter-se no grupo dos ocupados. Entretanto, sabe-se que a sobrevivência do segmento não depende apenas de si mesmo, pois interferem muito os condicionantes da conjuntura econômica.

⁵⁰ A Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP) e a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) positiva são obrigatórias para todos aqueles empresários que têm empregado.

4 IMPACTOS DA LEI GERAL SOBRE A FORMALIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E DOS SEUS RESPECTIVOS VÍNCULOS EMPREGATÍCIOS NO MARANHÃO

Este capítulo aborda possíveis Impactos da Lei Geral da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no aumento do número de estabelecimentos formais e dos respectivos vínculos empregatícios formais no Maranhão. Para tanto, parte-se da discussão da dinâmica da conjuntura socioeconômica recente e da configuração estrutural do mercado do trabalho maranhense, analisando-se alguns dos principais indicadores que repercutiram na formalização de micro e pequenas empresas, bem como na formalização dos empregos vinculados a esses estabelecimentos. No item subsequente analisam-se possíveis implicações da LGMEEPP sobre a formalização de estabelecimentos e dos respectivos vínculos empregatícios no Maranhão. Já no último tópico, discute-se a taxa de sobrevivência de micro e pequenas empresas formalizadas, bem como os indicadores de acesso a crédito e de faturamento.

4.1 A conjuntura socioeconômica recente e a configuração mercado de trabalho maranhense

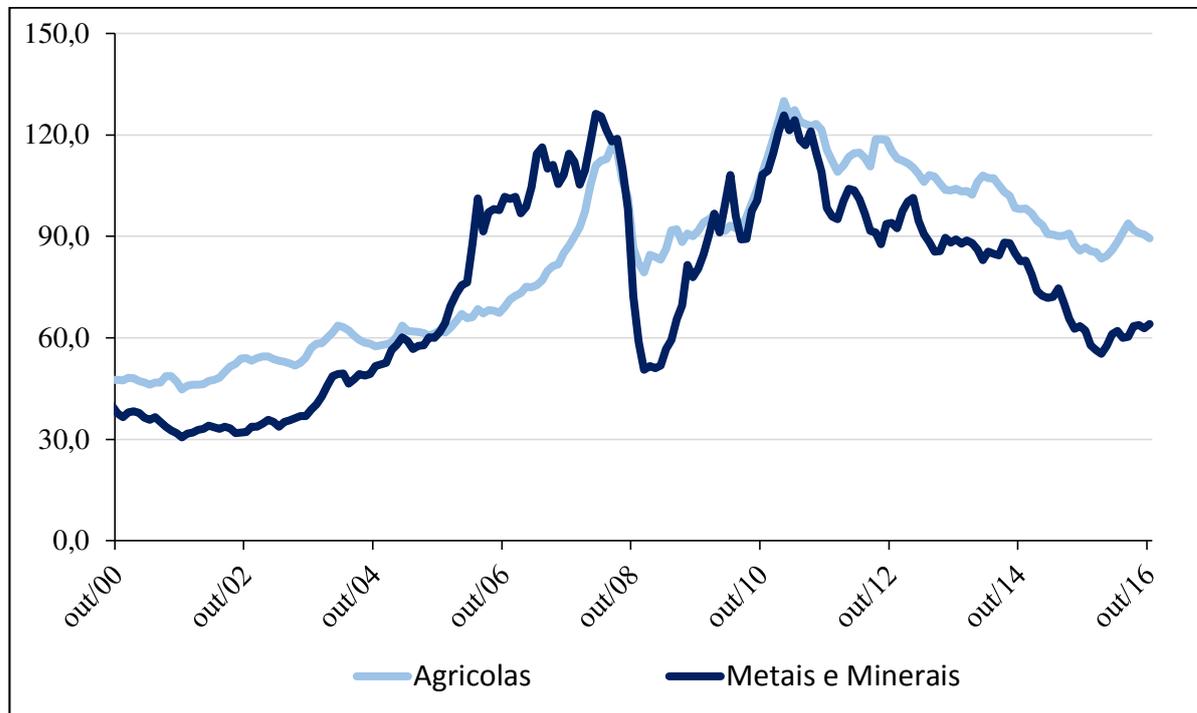
Na primeira década do século XXI, em contraste com o ocorrido na década anterior, a Economia Maranhense cresceu em maior ritmo do que a média brasileira e a média do Nordeste. Conforme análise da composição setorial das fontes de dinamismo da economia maranhense no período 2002 a 2008, observou-se que a maior contribuição foi proveniente do segmento primário, em grande parte, devida à expansão da atividade extrativa vegetal (produção de carvão vegetal a partir do desmatamento). O segundo setor, de maior contribuição, foi o setor público, haja vista a expansão dos gastos públicos, dos quais destacam-se as transferências via FUNDEB. O terceiro segmento de grande expressão foram às atividades de comércio, o que refletiu a expansão da renda disponível no Estado, relacionada ao bom desempenho do mercado de trabalho urbano, mas também fruto da expansão do crédito ao consumo. (IMESC, 2011)

Segundo o IMESC (2011, p. 21), a dinâmica socioeconômica a partir da primeira década de 2000 foi condicionada principalmente pelo boom das commodities, crescimento das transferências federais e expansão do crédito.

O super ciclo das *commodities*, vigente no período 2004-2011, influência direta da industrialização chinesa e do ciclo de expansão do comércio mundial, favoreceu a expansão das

exportações de *commodities* minerais e agrícolas - entre 2004 e 2011 do Estado do Maranhão.
(Gráfico 1)

Gráfico 1. Índices¹ mensais de preços das commodities Agrícolas, Minerais e Metálicas em US\$ de out/00 até out/16 (2010=100)



Fonte: Banco Mundial; ¹ Índice de Laspeyres
Elaboração: IMESC

No período, as exportações maranhenses cresceram à taxa de 23,6% ao ano. Contudo, ressalta-se a sua concentração elevada basicamente em três grupos (produtos dos complexos ferro, alumínio e soja), perfazendo em média 96,8% do valor das exportações maranhenses, no período 2004-2010. Esse fator condiciona a economia maranhense a uma elevada vulnerabilidade em relação ao ciclo internacional. (IMESC, 2011)

Em relação ao segundo aspecto, deve-se destacar a expansão das transferências federais, visto que entre 2000 e 2010 as transferências constitucionais e voluntárias para o Estado do Maranhão cresceram à taxa de 7,6%, em termos reais. É importante dizer que só os recursos do Programa Bolsa Família, perfazem cerca de 2,5% do PIB do Estado (ou o equivalente a cerca de 30% de todas as demais transferências federais para os municípios maranhenses). (IMESC, 2011; 2016).

Gráfico 2. MA, NE e BR- Bolsa Família em número de Famílias Beneficiadas (Mil) e Valor de Repasse Monetário (R\$ Milhões)

Ano	Famílias			Valor		
	MA	NE	BR	MA	NE	BR
2004	380,7	3.320,4	6.571,8	374,7	2.994,4	5.224,0
2005	532,1	4.245,6	8.700,4	484,3	3.867,7	7.378,2
2006	706,9	5.442,6	10.965,8	677,7	4.952,5	9.439,5
2007	737,5	5.573,6	11.043,1	805,9	5.742,5	10.872,9
2008	729,6	5.445,4	10.558,0	922,1	6.497,8	12.192,4
2009	846,3	6.207,6	12.370,9	1.042,1	7.248,6	13.751,2
2010	871,3	6.685,0	12.778,2	1.129,4	8.206,2	14.905,2
2011*	902,9	6.617,1	12.999,6	604,7	4.183,3	8.032,5
11/10	3,6	-1,0	1,7	-	-	-
% a.a.	14,8	12,4	11,7	20,2	18,3	19,1

Fonte: (IMESC, 2011, p.50)

O impacto significativo dos recursos do Programa Bolsa Família, sobre a economia maranhense, superiores aos registrados no plano regional e nacional privilegiou diretamente a expansão local do comércio e dos serviços, haja vista o estímulo direto ao consumo. Esses setores, são aqueles que “abrigam” maior contingente de micro e pequenas empresas, segundo o SEBRAE (2014).

No que tange à expansão do crédito ao consumo e ao financiamento imobiliário, provenientes tanto do setor público quanto do setor privado, decorrentes principalmente das condições favoráveis de oferta internacional, além da própria política macroeconômica traçada pelo Governo brasileiro, segundo o IMESC (2011), as concessões de financiamentos para a construção imobiliária, registraram expansão em termos reais, no período 2007 a 2010 de cerca de 66,2% ao ano, descontada a inflação.

Quanto à expansão do crédito, assim como o observado no aspecto da expansão das transferências constitucionais e programas sociais no Maranhão, nota-se a relação direta de estímulo ao consumo como fator crucial ao estímulo de expansão das micro e pequenas empresas, tanto no aspecto do acesso facilitado à capital de giro, equipamentos e máquinas, como também das condições favoráveis provenientes do aumento da demanda por bens de consumo e serviços.

Tabela 3. Total de financiamentos para aquisição de imóveis MA, NE e BR (R\$ Milhões, inflacionados pelo IPCA), 2002 a 2016

Ano	Total			Part. (%)	
	MA	NE	BR	NE	BR
2002	1,5	90,5	2.943,3	1,6	0,0
2003	2,3	102,4	2.721,0	2,2	0,1
2004	0,9	109,3	3.276,9	0,8	0,0
2005	2,0	157,1	3.813,2	1,3	0,1
2006	39,9	737,8	8.907,6	5,4	0,4
2007	94,6	1.339,1	15.926,0	7,1	0,6
2008	146,3	8.311,7	73.899,0	1,8	0,2
2009	268,9	3.315,8	32.160,1	8,1	0,8
2010	397,0	4.828,3	48.258,0	8,2	0,8
2011	633,2	6.574,4	63.669,9	9,6	1,0
2012	815,5	8.311,7	73.899,0	9,8	1,1
2013	927,1	11.013,4	97.933,6	8,4	0,9
2014	1.044,4	11.748,8	97.582,7	8,9	1,1
2015	682,7	7.966,3	60.744,1	8,6	1,1
2015*	489,0	5.857,1	46.302,5	8,3	1,1
2016*	245,0	2.989,1	18.254,0	8,2	1,3
2002 a 2015	60,4	41,1	26,2	-	-
2015/2014	-34,6	-32,2	-37,8	-	-
2016/2015*	-49,9	-49,0	-60,6	-	-

Fonte: SBPE/BCB
Elaboração: IMESC

Em 2009, a grande crise internacional, surgida em 2008 contaminou a economia maranhense basicamente através da queda na oferta de crédito⁵¹, queda nas transferências constitucionais⁵² e queda severa nas exportações⁵³, ratificando que a economia maranhense é extremamente vulnerável aos choques externos, devido à dependência do comércio exterior e à concentração da pauta de exportação. Isto repercutiu no crescimento de apenas 0,6% no PIB estadual, enquanto que no plano nacional houve recuo de 0,1%. (**Tabela 4**)

⁵¹ O canal do crédito foi determinante devido à redução na liquidez para o financiamento à aquisição de bens duráveis e outras modalidades de crédito ao consumidor especialmente a contração na concessão de financiamentos para o plantio e custeio à cultura de grãos no Estado. (IMESC, 2011, p.23)

⁵² A retração da atividade econômica em nível nacional e as políticas de isenção de IPI concorreram para reduzir os repasses para o Estado do Maranhão, através do Fundo de Participação dos Estados (FPE) e do Fundo de Participação dos Municípios (FPM), que registraram, respectivamente, quedas em termos reais de 10,4% e de 10,2% em 2009.

⁵³ (...) Houve uma contração de 56,5% no valor das exportações maranhenses, a partir de uma redução de 86% nos embarques do minério de ferro, 63% no caso do ferro-gusa e uma queda de 55% no segmento de alumínio, além da redução de 11% nos embarques de soja. (IMESC, 2011, p.23)

Tabela 4. Brasil e Maranhão - Produto Interno Bruto de 2003 a 2014 (Em R\$, a valores correntes)

Ano	Brasil		Maranhão	
	PIB (R\$ 1 000 000)	Cresc. (%)	PIB (R\$ 1 000 000)	Cresc. (%)
2003	1.717.950	1,10	19.503	5,00
2004	1.957.751	5,80	22.127	7,20
2005	2.170.585	3,20	25.104	5,90
2006	2.409.450	4,00	29.711	3,60
2007	2.720.263	6,10	30.731	7,00
2008	3.109.803	5,10	37.932	5,00
2009	3.333.039	-0,10	40.995	0,60
2010	3.885.847	7,50	46.310	8,20
2011	4.376.382	4,00	52.144	6,50
2012	4.814.760	1,90	60.490	4,30
2013	5.331.619	3,00	67.695	5,60
2014	5.778.953	0,50	76.842	3,90

Fonte: Contas Regionais/IBGE
Elaboração: IMESC

Conforme a **Tabela 4**, na maioria dos anos o crescimento do Maranhão foi superior ao do país, principalmente em 2010 quando o setor da Construção Civil foi destaque na estrutura produtiva da economia maranhense. Segundo Silva (2015, p. 42), o setor apresentou expressivo crescimento de 19,4% entre 2006 e 2010, pois neste período, o *boom* imobiliário e os investimentos públicos e privados, como o Programa de Aceleração do Crescimento-PAC e o Minha Casa, Minha Vida-MCMV foram determinantes para o crescimento da atividade.

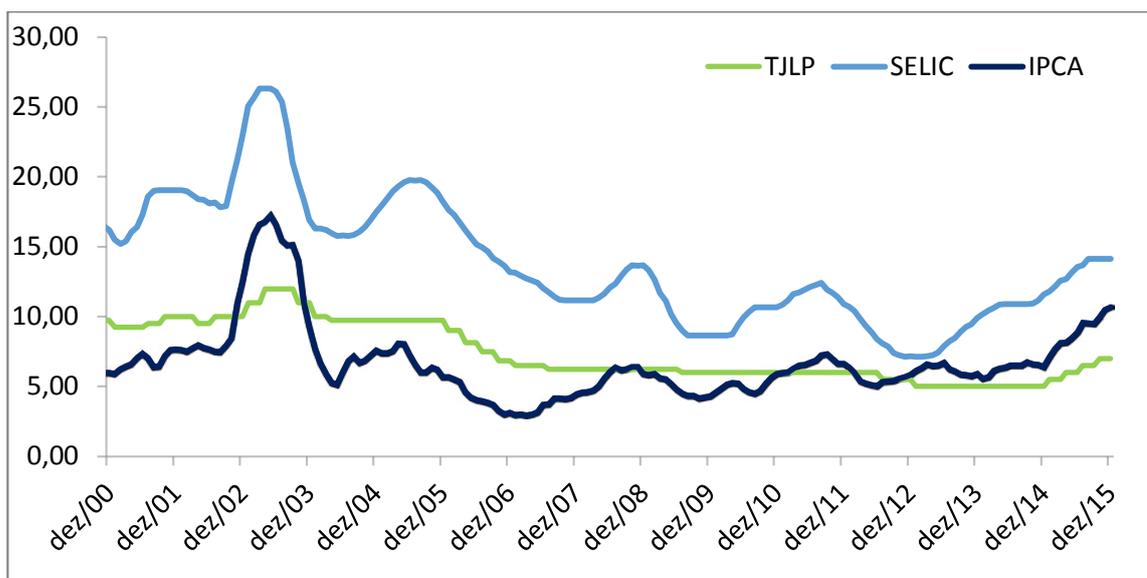
Em 2014, a soma de todas as riquezas produzidas no Maranhão atingiu o valor de R\$ 76,843 bilhões, um crescimento de 3,9% em relação a 2013. O desempenho do setor Agropecuário foi preponderante para o resultado do Estado, sendo a atividade que mais cresceu no ano (9,6%). (**Tabela 4**)

Voltando a olhar o cenário em 2013, a estratégia de estímulo ao consumo já havia se esgotado, observando-se o aumento da inflação, a queda nos investimentos e o início da trajetória ascendente da taxa de juros, a qual tornou-se mais acentuada a partir 2014, como alternativa de controle sobre a fuga de capitais, em meio à crise político institucional⁵⁴

⁵⁴ A crise político institucional brasileira de 2015 é marcada pela influência direta da deterioração da economia do país, além da evidência da escalada da relação dívida/PIB. Foi consubstanciada ao longo do processo de ajuste fiscal do Governo Federal (corte de despesas e aumento da receita/redução de desonerações tributárias) que fracassou devido ao agravamento da recessão e da carência de apoio político para viabilizar as medidas de ajuste. Observou-se no período baixos índices de popularidade da presidente da república devido à crise econômica;

verificada durante a tentativa de medidas de ajuste fiscal e do processo de interrupção do Governo Dilma. Seguindo tendência nacional, no Maranhão, o cenário refletido pela crise econômica, política e institucional impactou na paralização de investimentos e ocasionou queda vertiginosa na indústria da construção civil, em um primeiro momento, e logo em seguida passa a ser observado também nos serviços e comércio, especialmente em 2015, ano em que atingem-se taxas de desocupação recordes, acompanhadas de queda significativa no rendimento real médio dos trabalhadores e na massa real de rendimento dos trabalhadores ocupados. Outros aspectos marcantes foram a redução dos gastos sociais, a exemplo do Bolsa Família.

Gráfico 3. Brasil: Evolução do IPCA, Selic e TJLP, entre Dez/00 e Dez/15



Fonte: IBGE; BCB
Elaboração: IMESC (2016)

Apesar do cenário de recessão econômica observado a partir de 2014, quando se analisa o panorama do período de referência 2006 a 2015, em termos de PIB *per capita* no estado do Maranhão, notam-se condições bem mais dinâmicas do que o verificado nos intervalos 1996-2005 e 1986-2005. (**Tabela 5**)

Tabela 5. Taxa média de crescimento do PIB per capita no Maranhão, Em (%)

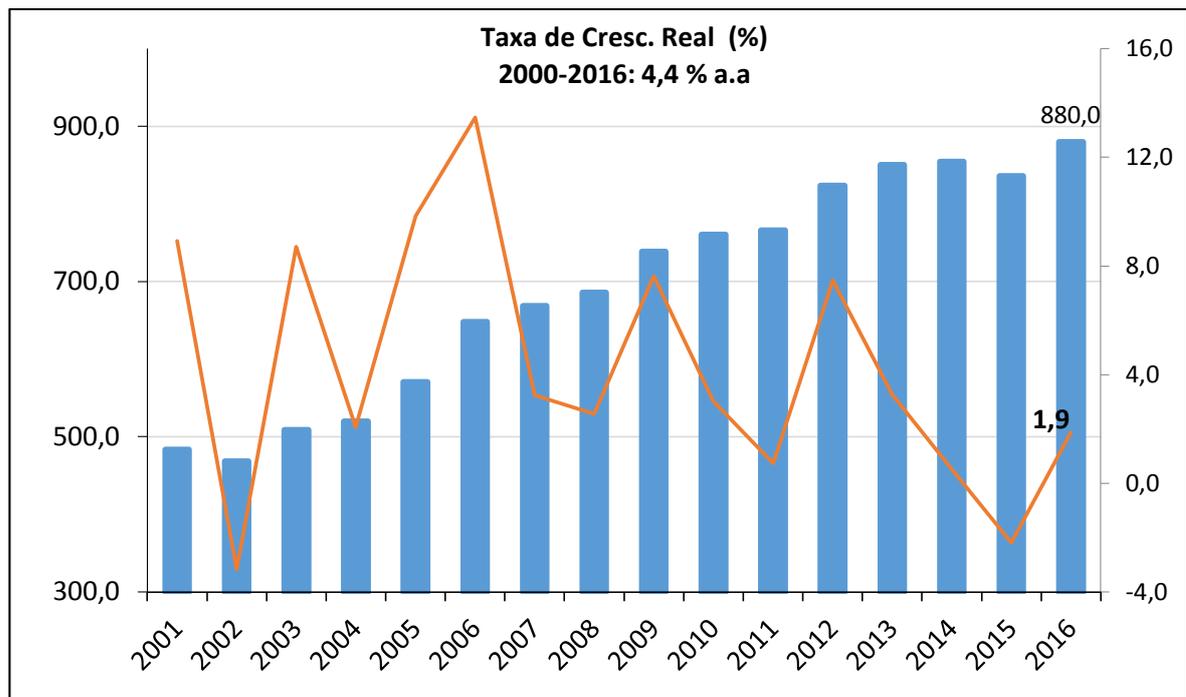
1986-1995	1996-2005	2006-2015*
2,4%	2,0%	7,9%

Fonte: IMESC (2016) *projeção para 2014-2015

operação Lava-Jato; falta de alinhamento entre a política do Governo Dilma (defensor de austeridade) e o PT (contra a austeridade).

Isto foi fruto tanto da conjuntura internacional quanto de reformas institucionais e da política macroeconômica executada. A própria evolução do salário mínimo em termos reais, no período 2000 a 2016 (**Gráfico 4**), aponta para o fortalecimento do consumo das famílias, o que impactou junto com os demais fatores supramencionados no crescimento da demanda de bens de consumo e de serviços, setores em que predominam as micro e pequenas empresas. Portanto, os condicionantes externos aqui analisados favoreceram, de modo geral, o aumento do nível de formalização nas relações de trabalho do Brasil e do Maranhão.

Gráfico 4. Brasil: Evolução do Salário Mínimo Real (Em R\$), entre 2000 e 2016



Fonte: IBGE; FOCUS/BCB; IPEA
Elaboração: IMESC

A **Tabela 6** mostra que a população maranhense somava em 2002 cerca de 6 milhões de habitantes, enquanto que em 2015 alcançou 6,9 milhões, um crescimento médio de 1,09 % a.a.

A taxa de atividade (PEA/PIA) registrada em 2015 foi de 56,1% contra 60,5% em 2002. Um ponto a destacar nesta análise refere-se ao decréscimo de 4,4 pontos percentuais de 2015 em relação a 2002 nesse indicador, que está relacionado tanto ao crescimento da procura pela educação, a qual tem o efeito de prorrogar o ingresso de parcela da força de trabalho ao mercado; quanto pelo avanço da taxa de desocupação, visto que, nos momentos de persistência

em alta no indicador, uma parcela da PEA acaba desistindo de procurar trabalho, temporariamente.

Tabela 6. Brasil e Maranhão: Evolução de Indicadores de População e Trabalho entre 2002 e 2015 e taxa de crescimento aritmética (%) e crescimento anual médio (em % a.a.)

Indicadores	2002	2007	2015	Tx. cresc		
	(a)	(b)	(c)	(a.a) b/a	(a.a) c/a	
BRASIL	População	175.077	189.954	204.860	1,09	1,22
	PIA	143.134	159.411	177.657	1,56	1,68
	PIA/Pop.	82	84	87	0,47	0,45
	PEA	87.750	98.899	105.519	0,93	1,43
	Taxa de Participação	61,3	62,0	59,4	0,62	0,24
	PO	79.709	90.855	95.380	0,70	1,39
	Taxa de desocupação	9,2	8,1	9,6	2,41	0,37
MARANHÃO	População	5990	6405	6910	1,09	1,11
	PIA	4.651	5.058	5.654	1,60	1,51
	PIA/Pop.	77,6	79,0	81,8	0,51	0,40
	PEA	2.814	3.159	3.170	0,05	0,92
	Taxa de Participação	60,5	62,5	56,1	1,53	0,58
	PO	2.664	2.957	2.956	0,00	0,80
	Taxa de desocupação	5,3	6,4	6,8	0,78	1,83

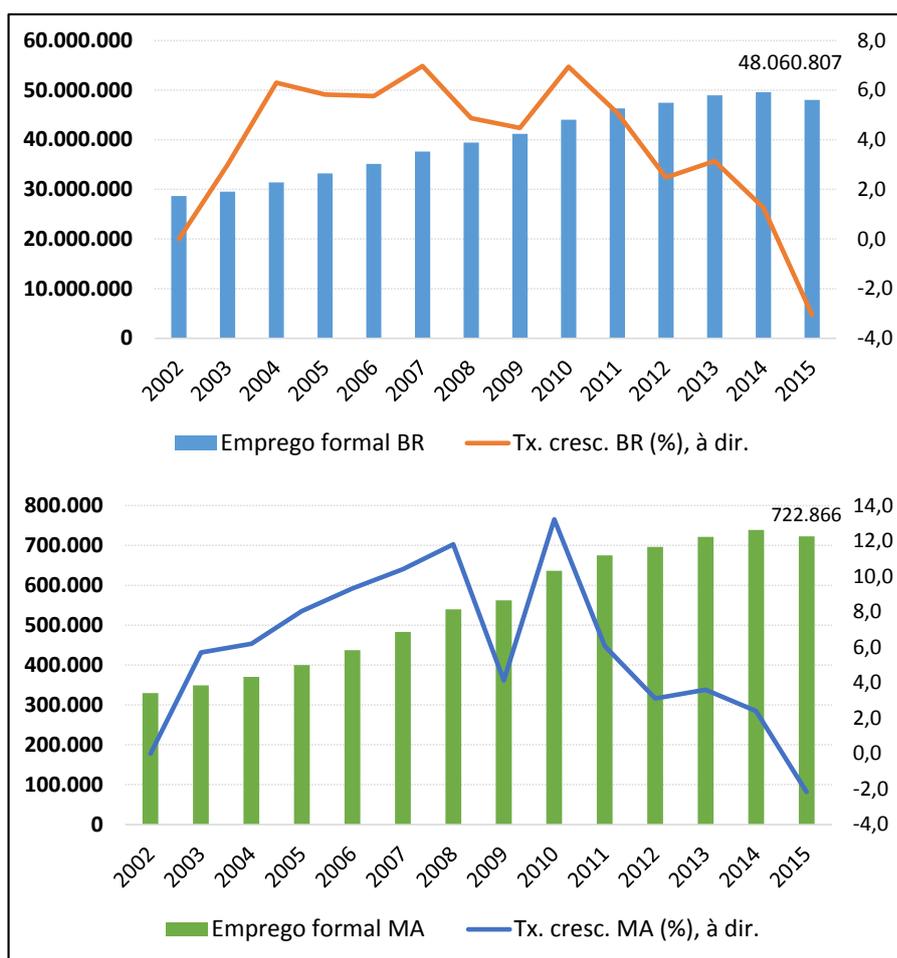
Fonte: PNAD/IBGE
Elaboração Própria

Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, no Maranhão, da faixa das pessoas com 10 anos ou mais de idade ocupadas e sem instrução ou com menos de um ano de estudo até a faixa de pessoas com 4 a 7 anos de estudo houve decréscimo na participação, comparando 2015 em relação a 2002. Já as faixas de 8 a 10 anos (5,60 % a.a.), 11 a 14 anos (5,36% a.a) e 15 anos ou mais (12,37% a.a) registraram acréscimos consideráveis em termos de avanço na participação percentual.

Em relação à taxa de desocupação no Maranhão, a **Tabela 6** registra para o período 2002-2015 um crescimento anual médio de 1,83% a.a. bem superior, portanto à taxa de crescimento verificada no país (0,37% a.a). Assim, embora o patamar da taxa de desocupação maranhense (6,8%) tenha permanecido abaixo do registrado no país (9,6%) em 2015, observou-se que o indicador cresceu em ritmo mais acelerado para o Maranhão do que no Brasil. Isto está associado à maior sensibilidade da economia maranhense às flutuações no comércio internacional, relativamente à média dos demais estados. Além disso, o elevado grau de dependência das transferências constitucionais deprime os repasses em contextos de crise devido à queda na arrecadação, comprometendo o próprio PIB dos serviços no Estado, o qual tem na Administração Pública sua principal fonte de dinamismo.

O **Gráfico 5** contém a evolução anual do emprego formal entre 2002 e 2015. Conforme verifica-se, a trajetória registrada acompanhou sensivelmente os movimentos na dinâmica socioeconômica aqui analisados. Destaca-se que o comportamento do indicador é semelhante no Maranhão e no país. Entre 2002 e 2010, o emprego formal seguiu trajetória positiva e acelerada, com exceção do período 2008-2009. A partir de 2011 o ritmo de formalização desacelerou, embora ainda se mantivesse positivo, e a partir de 2014 passou-se a observar queda no estoque de emprego formal.

Gráfico 5. Brasil e Maranhão: Evolução do Estoque de Emprego formal de 2002 a 2015 e taxa de crescimento interanual (em %)



Fonte: RAIS/MTE
Elaboração Própria

Conforme dados da PNAD mostrados na **Tabela 7**, o percentual dos empregados com carteira assinada em relação ao total de ocupados em 2015 no país era maior que o dobro do registrado no Maranhão (38,61% contra 15,2%). Apesar disso, a taxa de crescimento médio no Maranhão para o período de 2002 a 2015 é superior à média nacional. (5,46% a.a contra 3,56% a.a).

Tabela 7. Brasil e Maranhão: Pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas, por posição na ocupação no trabalho principal, em 2002 e 2015; Crescimento anual médio (%) e Participação (%)

BRASIL	2002	2007	2015	Tx. cresc		Particip. 2015
	(a)	(b)	(c)	(a.a)	c/b	
Total da Ocupação (Em mil)	79.702	90.854	95.381	0,70	1,39	100,00
Emp. com carteira assinada	23.367	30.075	36.825	2,93	3,56	38,61
Servidores públicos estatutários	5.092	6.186	7.328	2,45	2,84	7,68
Emp. sem carteira de trab. assinada	14.770	15.722	13.411	-2,25	-0,74	14,06
Conta própria e demais autônomos	21.053	23.346	25.670	1,36	1,54	26,91
Trabalhador doméstico	6.171	6.723	6.309	-0,90	0,17	6,61
Empregador	3.380	3.403	3.551	0,61	0,38	3,72
Não remunerado	5.869	5.399	2.287	-11,55	-6,99	2,40
MARANHÃO	2002	2007	2015	Tx. cresc		Particip. 2015
(a)	(b)	(c)	(a.a)	c/b		
Total da Ocupação (Em mil)	2.663	2.957	2.956	0,00	0,81	100,0
Emp. com carteira assinada	225	408	449	1,38	5,46	15,2
Servidores públicos estatutários	145	175	210	2,64	2,89	7,1
Emp. sem carteira de trab. assinada	527	576	509	-1,75	-0,27	17,2
Conta própria e demais autônomos	1.125	1.216	1.428	2,32	1,85	48,3
Trabalhador doméstico	173	199	151	-3,87	-1,04	5,1
Empregador	75	57	54	-0,77	-2,50	1,8
Não remunerado	393	327	155	-10,12	-6,91	5,2

Fonte: PNAD/IBGE

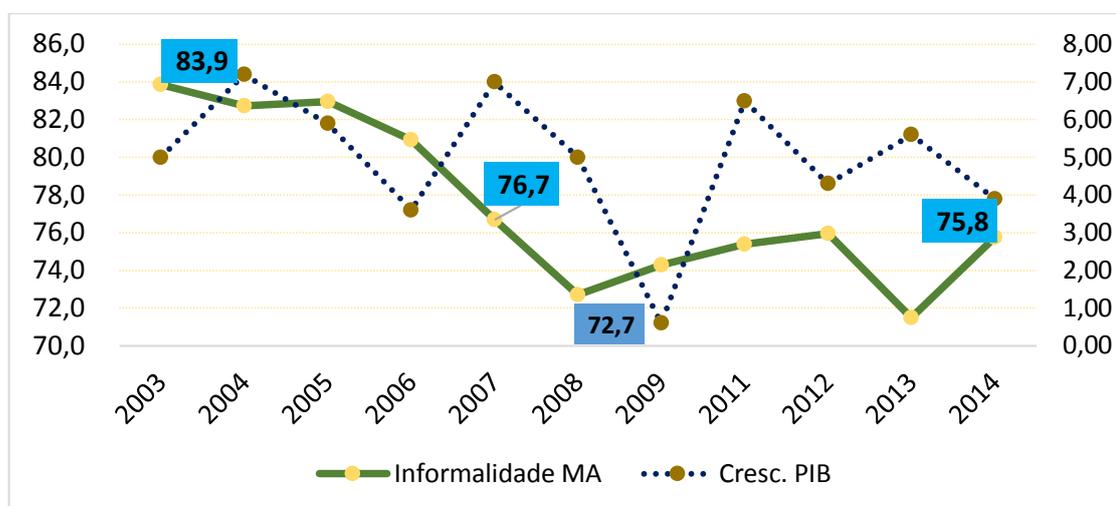
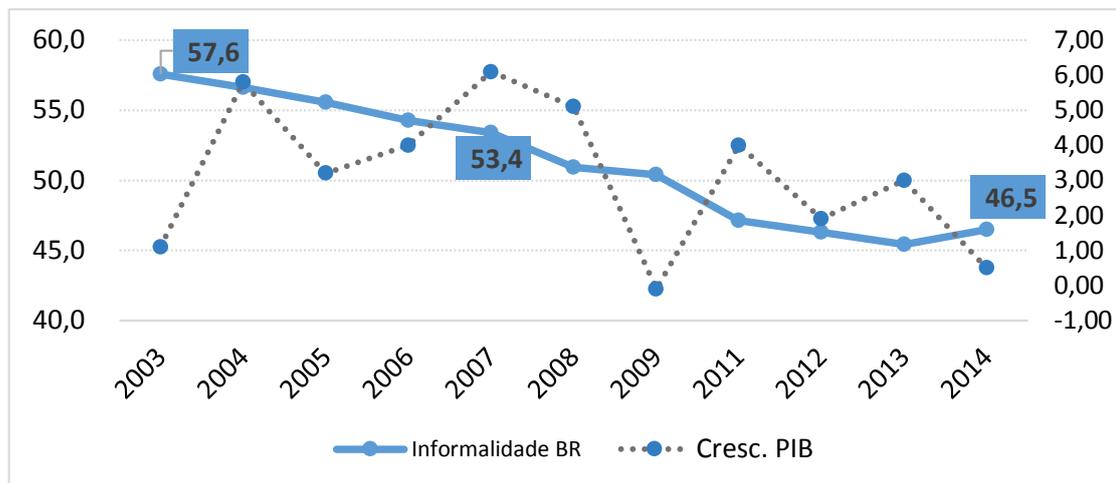
Elaboração: Própria

Um aspecto de destaque, diz respeito ao número de empregadores. Conforme verifica-se, a evolução do indicador no Estado seguiu na contramão do país, em termos de taxa de crescimento anual médio. No Maranhão registrou-se queda de 2,5% a.a, enquanto que no Brasil houve crescimento de 0,38% a.a.

No que se refere aos trabalhadores maranhenses ocupados na condição de "conta própria", nota-se que correspondiam a 48,3% em 2002, quase o dobro do registrado no país. Em termos de taxa média de crescimento anual, o indicador sinaliza ampliação da precarização do trabalho tanto no registrado no plano nacional (1,54% a.a), quanto no plano estadual (1,85% a.a). Tendo em vista esta constatação, recorramos também à análise do comportamento do grau de informalidade no mercado de trabalho maranhense.

Conforme o **Gráfico 6**, em se tratando da informalidade do trabalho na média brasileira, havia um nível de 57,6% em 2003. O indicador apresentou trajetória declinante ao longo de dez anos, até inverter esta tendência em 2014, ano em que notou-se deterioração expressiva do trabalho formal.

Gráfico 6. Brasil e Maranhão: Evolução do grau de informalidade de 2002 a 2014 (em %), e taxa de crescimento do PIB (em %)



Fonte: IPEA; IBGE
Elaboração Própria

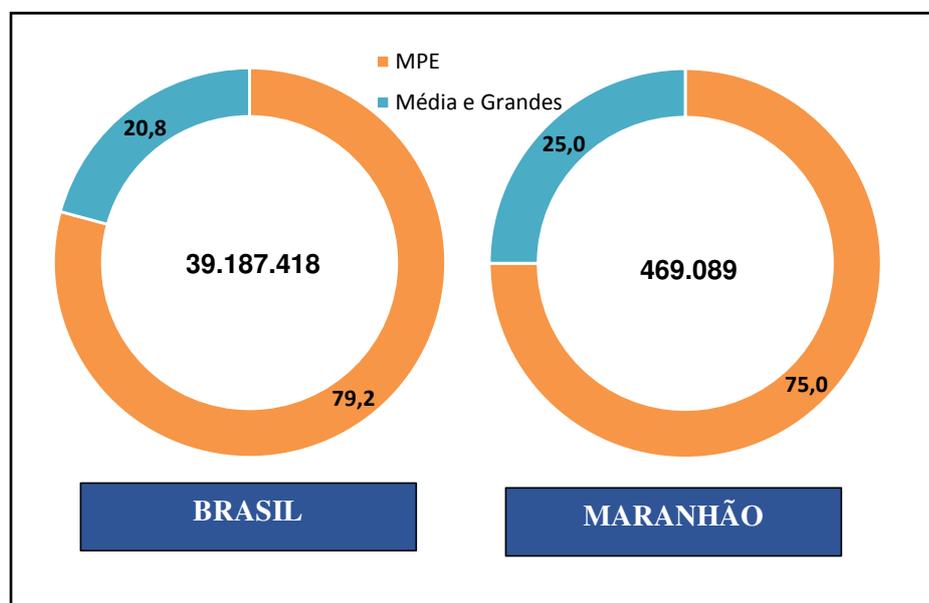
Em relação ao Maranhão, foi registrado o nível de 83,9% no grau de informalidade em 2003. O indicador apresentou trajetória declinante até 2008, comportamento diametralmente oposto ao crescimento do PIB. A partir desse ponto, a linha de tendência até 2014 apresenta crescimento da informalidade do trabalho, atingindo-se o percentual de 75,8%.

De antemão, nota-se uma diferença expressiva entre o nível de informalidade maranhense (bem mais alto) e o nível nacional, fato que corrobora a discussão realizada no Capítulo 1, quando se evidenciou o padrão de crescimento concentrado em grandes investimentos e a dependência do cenário externo, delineado a partir da década de 1970. No plano nacional, por exemplo, a Indústria de transformação, além de ser mais diversificada, respondia por 16,5% do estoque de empregos em 2014. No Maranhão ela abrangia apenas 5,8%, considerando-se o mesmo período de referência.

Outro indicador de destaque na conjuntura socioeconômica do período analisando é a massa de rendimentos do trabalho, a qual depende do volume de trabalhadores, bem como do rendimento médio do trabalho. Ela exerce impacto sobre a economia devido à sua influência sobre a demanda agregada, especialmente no componente consumo das famílias.

Antes de adentrar especificamente na análise da massa de rendimentos das micro e pequenas empresas, será discutida a participação das micro e pequenas empresas em termos de empregos celetistas, devido à grande expressão desse segmento. Já em relação ao rendimento médio, não se pretende aprofundar neste trabalho, embora se saiba que nas micro e pequenas empresas o rendimento médio é menor, devido à maior presença no setor terciário, marcado por rendimentos bastante inferiores relativamente ao setor industrial. Conforme foi destacado no Capítulo 1, este é um aspecto estrutural do mercado de trabalho brasileiro e do maranhense.

Gráfico 7. Brasil e Maranhão: Distribuição do número de empregos celetistas em MPes, médias e grandes empresas em 2015, em %.



Fonte: RAIS/MTE; SEBRAE
Elaboração Própria

Conforme observa-se no **Gráfico 7**, as micro e pequenas empresas formais⁵⁵ abrangem cerca de três em cada quatro empregados celetistas no Maranhão. Na média

⁵⁵ Conforme o total de micro e pequenas empresas definidos na metodologia deste trabalho, a qual agrega dois grupos de controle entre optantes e não optantes.

brasileira, a estatística é ainda maior, a cada cinco empregos celetistas existentes, quatro estão vinculados diretamente à micro e pequenas empresas.

Apesar de as Micro e pequenas empresas abrigarem a maior parcela de emprego em relação ao total de empresas formais, elas respondem somente por 22,1% da massa real de salários no país. Segundo a **Tabela 8**, no Maranhão, esse percentual é ainda menor, pois somente 16,5% da massa salarial total foi proveniente de micro e pequenas empresas formais.

Tabela 8. Brasil e Maranhão: Massa salarial de empregos celetistas no Total de empresas formais e MPEs formais, Em R\$ Milhões, Valores inflacionados pelo IPCA, a preços de 2013

Massa Real de salários	Ano	BRASIL				MARANHÃO			
		Valor	Particip. (%)	Tx.cresc. Interanual (%)	Tx.cresc. Geom. 13/10	Valor	Particip. (%)	Tx.cresc. Interanual (%)	Tx.cresc. Geom. 13/10
Massa salarial total	2010	88.120,3	100,0	-		990,0	100,0	-	
Massa salarial total	2011	94.866,6	100,0	7,7		1.093,7	100,0	10,5	
Massa salarial total	2012	100.371,0	100,0	5,8		1.180,5	100,0	7,9	
Massa salarial total	2013	106.590,3	100,0	6,2	6,55	1.242,6	100,0	5,3	7,87
Massa salarial na MPE	2010	18.623,4	21,1	-		148,8	15,0	-	
Massa salarial na MPE	2011	20.199,3	21,3	8,5		171,0	15,6	14,9	
Massa salarial na MPE	2012	21.980,1	21,9	8,8		193,0	16,3	12,9	
Massa salarial na MPE	2013	23.583,3	22,1	7,3	8,19	204,5	16,5	5,9	11,17

Fonte: RAIS/MTE; SEBRAE; IBGE

Elaboração própria

Destaca-se que a massa salarial foi favorecida pelo ritmo de crescimento de empregos formais, que acompanhou a economia aquecida. Comparando-se o montante da massa salarial registrada nas MPEs em 2013 em relação a 2010, o Maranhão registrou crescimento médio de 11,17% a.a, superior a estatística nacional (8,19% a.a.). O desempenho estadual está relacionado diretamente ao aquecimento do setor terciário no Maranhão, em decorrência do aumento da renda disponível.

4.2 A Lei Geral da microempresa e empresa de pequeno porte e suas possíveis implicações sobre a formalização de estabelecimentos e dos respectivos vínculos empregatícios no Maranhão

A unidade de análise desta pesquisa consiste na micro empresa (ME) e empresa de pequeno porte (EPP), optantes ao simples nacional, cuja referência de tamanho está definida pela LGMEEPP (LC nº123/2006) pelo critério de faturamento bruto. Contudo, por motivo de

adaptação às fontes de dados secundários existentes, neste tópico, utilizou-se o critério de número de empregados para definir o porte.

Nesse sentido, a questão que norteou este item consistiu em identificar se houve elevação do número de estabelecimentos e de vínculos empregatícios formais, a partir da LGMEEPP que instituiu o Simples Nacional, e se esse incremento recebeu a contribuição dos novos estabelecimentos optantes.

Como os MEIs são discriminados nas estatísticas da Relação Anual de Informações Sociais-RAIS apenas de maneira residual, ou seja, contam somente aqueles que possuem um empregado, o que contempla a minoria, os microempreendedores individuais não foram contemplados no objeto desta pesquisa. (MORAES, 2013)

Para os fins desta investigação, a técnica de pesquisa ideal seria, em primeiro lugar, distinguir entre os estabelecimentos que compõem o objeto de estudo, aqueles que seriam optantes ao regime tributário do Simples dos não optantes ao Simples. Em seguida, seria necessário identificar no grupo dos optantes aqueles estabelecimentos que corresponderiam ao fluxo de novas empresas formais, diferentemente daqueles estabelecimentos que já eram formais anteriormente e somente migraram para o Simples. Aos estabelecimentos optantes, então, caberia analisar a evolução dos vínculos empregatícios formais e o desempenho econômico. (DELGADO *et al*, 2007; MORAES, 2013)

Contudo, a base da RAIS⁵⁶ para pequenos estabelecimentos não permitem todos os desdobramentos elencados. Contudo, apesar de suas limitações, ela apresenta vários elementos importantes para a resposta à principal pergunta que norteou esta investigação, pois abrange informações sobre a criação de estabelecimentos e vínculos empregatícios formais, por opção ao Simples.

No procedimento metodológico aplicado neste trabalho definiram-se dois grupos: um grupo constituído de micro e pequenas não optantes ao Simples Nacional e o outro,

⁵⁶ A RAIS (Relação Anual de Informações Sociais) é um registro administrativo do MTE, instituído pelo decreto 76.900/75 obrigatório para todos os estabelecimentos, inclusive aqueles sem ocorrência de vínculos empregatícios no exercício, tendo esse tipo de declaração a denominação de RAIS Negativa. Originalmente a RAIS foi criada para subsidiar o controle dos registros relativos ao FGTS e à arrecadação e concessão de benefícios pelo Ministério da Previdência Social e para servir de base de cálculo do PIS/PASEP. (Registros administrativos: RAIS e CAGED. – Brasília: MTE, SPPE/DES/CGET, 2010. P.14). Os MEIs que não tiveram empregado no período de referência da pesquisa não podem constar na Rais Positiva, somente na Rais Negativa. Recentemente, a partir da base estatística online, o MTE passou a disponibilizar a classificação Rais por estabelecimentos optantes e não optantes ao Simples.

composto pelo grupo de optantes. A seleção de ambos os grupos obedeceu ao seguintes parâmetros: i) exclusão de empresas pertencentes à agropecuária, além de três itens da divisão do Código Nacional de Atividades Econômicas- CNAE 2.0: Administração pública, defesa e seguridade social; Atividades de organizações associativas e Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais; ii) seleção quanto à natureza jurídica da empresa, somente: Sociedade anônima aberta; Sociedade anônima fechada; Sociedade empresarial limitada; Empresário (individual); Sociedade simples pura; Sociedade simples limitada; Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (de Natureza Empresária); e Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (de Natureza Simples). Tais critérios foram definidos com base na metodologia de cálculo que consta no “Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2013”, elaborado pelo SEBRAE e pelo DIEESE.

O número de estabelecimentos optantes ao Simples, bem como de vínculos empregatícios associados são critérios fornecidos pela RAIS. Para dimensionar as micro e pequenas empresas optantes bastou efetuar o filtro de opção ao Simples, na extração do dados, a partir da RAIS. Considerando o universo de empresas formais, caso se utilizasse somente o critério de opção ao simples, no grupo das empresas não optantes estariam as MPE juntamente com as médias e grandes. Desse modo, necessitou-se selecionar dentre as empresas ativas “não optantes”, aquelas que correspondiam a micro e pequenas. Para encontrar este grupo, utilizou-se a classificação de porte de empresas segundo o número de empregados, por setores de atividade. Já para dimensionar o grupo de MPE optantes, como já sabia-se que correspondiam à micro e pequenas empresas, não precisou ser aplicada a metodologia de porte segundo o número de empregados, mas tão somente os demais procedimentos já descritos.

Ressalta-se que os números absolutos ora encontrados não têm a ambição de abranger o universo de MPE optantes, nem MPE “não optantes”, mas sim de nortear a análise comparativa de desempenho entre os dois grupos.

No que tange ao intervalo temporal, foi definida a investigação para o período 2007 a 2015. A escolha do ano inicial deve-se ao início da vigência da LGMEEPP, já o ano final foi delimitado por corresponder aos dados mais recentes relativos a estoques da base de dados RAIS.

Conforme os dados do **Gráfico 8**, o número de vínculos empregatícios formais no Brasil associados a micro e pequenas empresas optantes ao Simples registrou aumentos sucessivos na taxa de crescimento entre 2007 e 2010. De 2011 a 2014, ano em que alcançou o

patamar recorde de 25,6 milhões, embora continuasse em trajetória ascendente da taxa de crescimento positivo, o número de empregos formais apresentou desaceleração no crescimento, chegando a declinar em 2015.

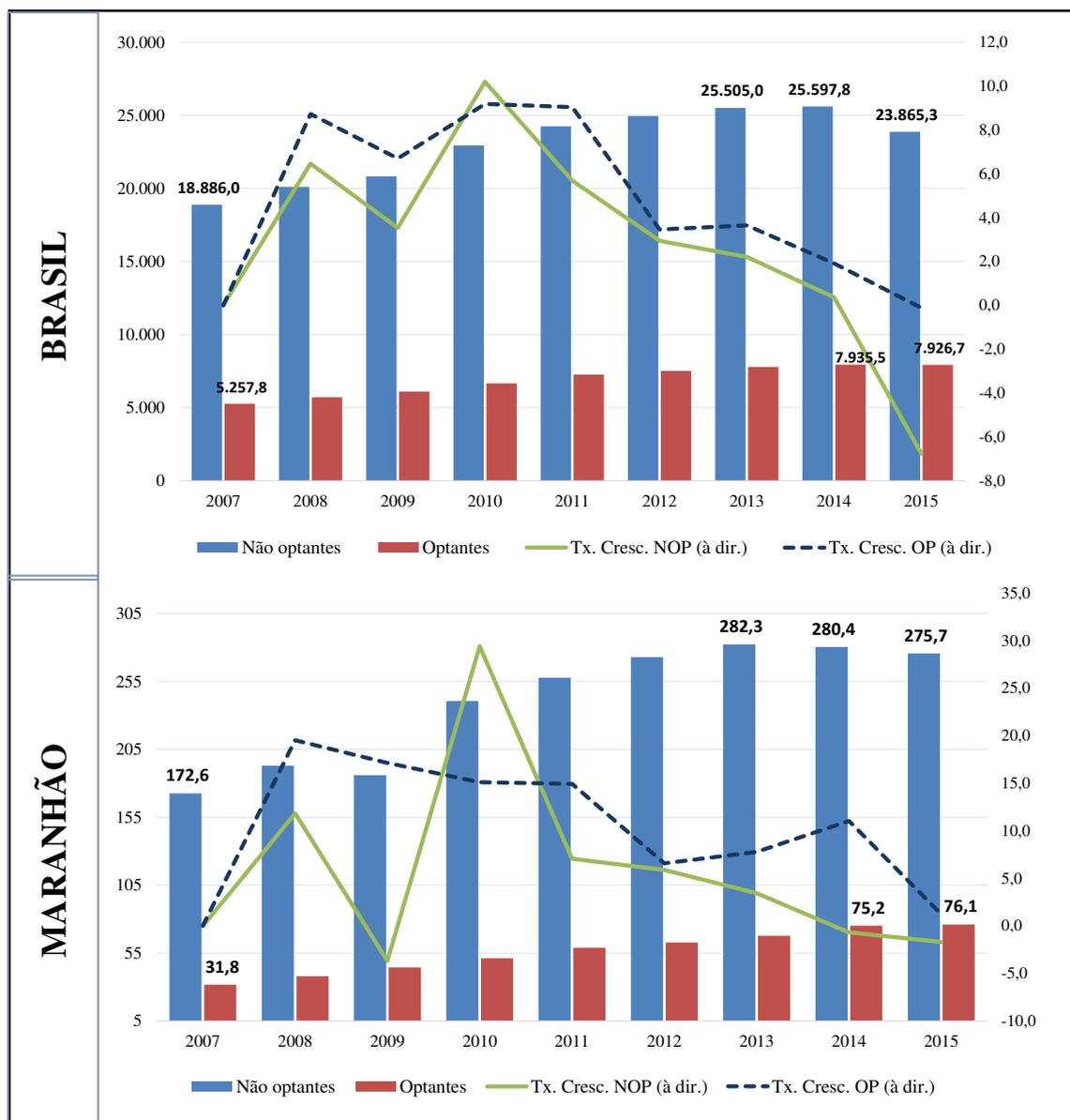
Ainda relacionado ao grupo dos optantes, nota-se que a taxa de crescimento dos vínculos empregatícios, com exceção do ano 2010, foi superior ao ritmo de crescimento registrado no grupo dos não optantes. Conforme já foi visto no **Gráfico 4**, a partir de 2015 observou-se deterioração acelerada do estoque de empregos formais no país, assim como Maranhão.

No que se refere ao Maranhão, a análise comparativa de desempenho entre o grupo dos optantes e dos não optantes indica performance semelhante ao observado no país, de sucessivos aumentos na taxa de crescimento dos empregos celetistas no intervalo de referência, à exceção do ano 2010, sendo observado ritmo de crescimento superior, nos momentos de euforia do mercado de trabalho.

Por outro lado, considerando o intervalo 2014-2015 - período de deterioração do emprego trabalho formal, conforme foi apresentado no Gráfico 5, o grupo dos estabelecimentos optantes registrou queda mais acentuada na taxa de crescimento do quantitativo de vínculos relativamente ao grupo dos “não optantes”. (**Gráfico 8**)

Ressalta-se, quanto ao ano 2015, que o grupo dos estabelecimentos não optantes apresentou queda de aproximadamente 7% e 2%, no Brasil e no Maranhão, respectivamente. No entanto, não notou-se taxa de crescimento negativa para o grupo dos optantes nem no plano nacional, nem no estadual, mas tão somente desaceleração do ritmo de crescimento. Isto pode estar sinalizando, em um primeiro momento, a migração de empresas formais antigas para a integralização ao Simples e ao amparo jurídico da LGMEEPP, o que está associado, conforme foi discutido no Capítulo 2, à incorporação de novas especificações de atividades econômicas de MPE, que não eram aceitas para aderir ao Simples nacional, mas que passaram a ser.

Gráfico 8. Brasil e Maranhão: Evolução de vínculos empregatícios em micro e pequenas empresas (Em mil), por opção ao Simples Nacional, entre 2007 e 2015, e taxa de crescimento (em %)



Fonte: RAIS/MTE
Elaboração Própria

Segundo a **Tabela 9**, o número total de vínculos empregatícios formais em micro e pequenas empresas formais, ou seja, decorrente do somatório dos dois grupos de controle apresentou uma taxa de crescimento anual de 3,50% a.a no Brasil. Tal fator está associado diretamente à conjuntura socioeconômica favorável no período, salvo no intervalo 2014-2015, quando observou-se a instalação da crise econômica e política.

O grupo das MPE não-optantes no país registrou taxa de crescimento média anual de 2,97% a.a. Já o grupo dos estabelecimentos optantes ao Simples cresceu em ritmo mais

acelerado, em termos do número de vínculos empregatícios, visto que registrou uma taxa média de crescimento de 5,27% a.a no quantitativo de empregos com carteira de trabalho assinada.

Tabela 9. Brasil e Maranhão: Vínculos empregatícios em micro e pequenas empresas, por opção ao Simples, Em mil unidades e Taxa de crescimento anual média (% a.a) entre 2007 e 2015

Grupos	Ano	Vínculos formais em MPE		Crescimento geométrico (% a.a)	
		BR	MA	BR	MA
Total ¹	2007	24.143,8	204,5		
	2015	31.792,0	351,9	3,50	7,02
Não Optantes	2007	18.886,0	172,6		
	2015	23.865,3	275,7	2,97	6,03
Optantes	2007	5.257,8	31,8		
	2015	7.926,7	76,1	5,27	11,52

Fonte: RAIS/MTE; 1- Somatório dos dois grupos selecionados.
Elaboração Própria

No Maranhão observou-se tendência semelhante à registrada no país. O quantitativo de empregos celetistas associados a micro e pequenas empresas cresceu nos dois grupos, sendo percebido crescimento mais acentuado no grupo das micro e pequenas empresas optantes. Conforme foi analisado no tópico anterior, alguns fatores conjunturais tiveram contribuição expressiva sobre o crescimento do emprego formal. Dentre eles destacam-se o cenário de expansão do crédito, crescimento das transferências constitucionais ao Estado e dos programas sociais, queda nos juros e valorização das *commodities* da pauta de exportação maranhense.

O grupo de MPE não optantes, portanto, não exposto diretamente às vantagens da LGMEEPP, passou de 172,6 mil vínculos empregatícios em 2007, para 275,7 mil no ano 2015⁵⁷, sob uma taxa de crescimento média 6,03% a.a. Com isto, independentemente da LGMEEPP este grupo apresentou desempenho considerável, especialmente devido à conjuntura socioeconômica do período.

Já o grupo dos estabelecimentos optantes continha 31,8 mil de empregos formais no Maranhão em 2007 e registrou 76,1 mil em 2015, uma taxa de crescimento média anual de 11,52% a.a., praticamente o dobro do ritmo de crescimento verificado no grupo dos não

⁵⁷ Esse estoque de empregos celetistas correspondia a 64,9% dos vínculos formais registos pela CLT no Maranhão em 2015.

optantes. Isto denota que, para além dos efeitos positivos/negativos⁵⁸ da conjuntura econômica a LGMEEPP contribuiu para acentuar o ritmo de crescimento do quantitativo de micro e pequenas empresas formais.

Desse modo, o número de empregos formais no grupo dos estabelecimentos optantes apresentou taxa de crescimento anual média superior (quase o dobro) à taxa registrada no grupo dos não optantes, o que indica uma melhor performance das empresas amparadas pela LGMEEPP no Maranhão, em termos de empregos celetistas. Apesar disso, não se pode creditar à LGMEEPP como fator determinante à criação de empregos formais sem ressaltar os créditos da conjuntura favorável ao crescimento do emprego protegido.

Antes de adentrar a análise dos possíveis impactos da LGMEEPP em termos de formalização de estabelecimentos no Maranhão convém analisar o indicador de acesso a crédito para MPE enquanto engrenagem fundamental para subsidiar essa discussão.

Como fonte de dados escolhida para tratar desse indicador foram utilizadas as estatísticas do FNE- Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste, porque representa um montante significativo da oferta de crédito à micro e pequenas empresas na região de abrangência do programa, além de possibilitar o foco para os setores secundário e terciário, alinhando-se à metodologia utilizada neste trabalho.

O FNE é articulado em conjunto com a SUDENE e o Ministério da Integração e se constitui desde sua criação⁵⁹, no principal fundo gerido pelo Banco do Nordeste do Brasil- BNB, o qual visa minimizar a lacuna referente ao crédito, contribuindo para a transformação do cenário econômico regional. O fundo possui foco em atuar na promoção do desenvolvimento da Região Nordeste e do Norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo. (BNB, 2015)

Para fins de enquadramento nos programas de crédito do FNE, os beneficiários (empresas) são classificados em diferentes portes, com base na receita operacional bruta, tendo em vista os parâmetros delimitados na **Tabela 10**.

⁵⁸ Como foi discutido no tópico anterior, o intervalo de referência desta pesquisa (2007-2015) abrange pico de crescimento econômico que vinha desde 2002 e ao mesmo tempo, também contempla o fim desse ciclo expansivo e o início da recessão econômica.

⁵⁹ Em 1988 foram criados os Fundos Constitucionais de Financiamento do Centro Oeste (FCO); do Norte (FNO) e do Nordeste (FNE), financiados por 3% da arrecadação de IPI e IR, distribuídos em 0,6% para o FCO, 0,6% para o FNO e 1,8% para o FNE, cada um controlado pela superintendência de desenvolvimento de sua respectiva região, sendo este último de controle da SUDENE e a gestão de recursos pertencente ao BNB. (RESENDE e SILVA, 2014)

Tabela 10. Metodologia de Definição de Porte de Empresas, segundo o FNE

FNE - DEFINIÇÃO DE PORTE DE EMPRESAS E PRODUTORES RURAIS SETORES RURAL E NÃO RURAL	
PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL / RENDA AGROPECUÁRIA BRUTA (R\$ 1,00)
Mini/Micro (*)	até R\$ 360.000,00
Pequeno	acima de R\$ 360.000,00 até R\$ 3.600.000,00
Pequeno-Médio	acima de R\$ 3.600.000,00 até R\$ 16.000.000,00
Médio	acima de R\$ 16.000.000,00 até R\$ 90.000.000,00
Grande	acima de R\$ 90.000.000,00

Fonte: BNB, 2015 p.18

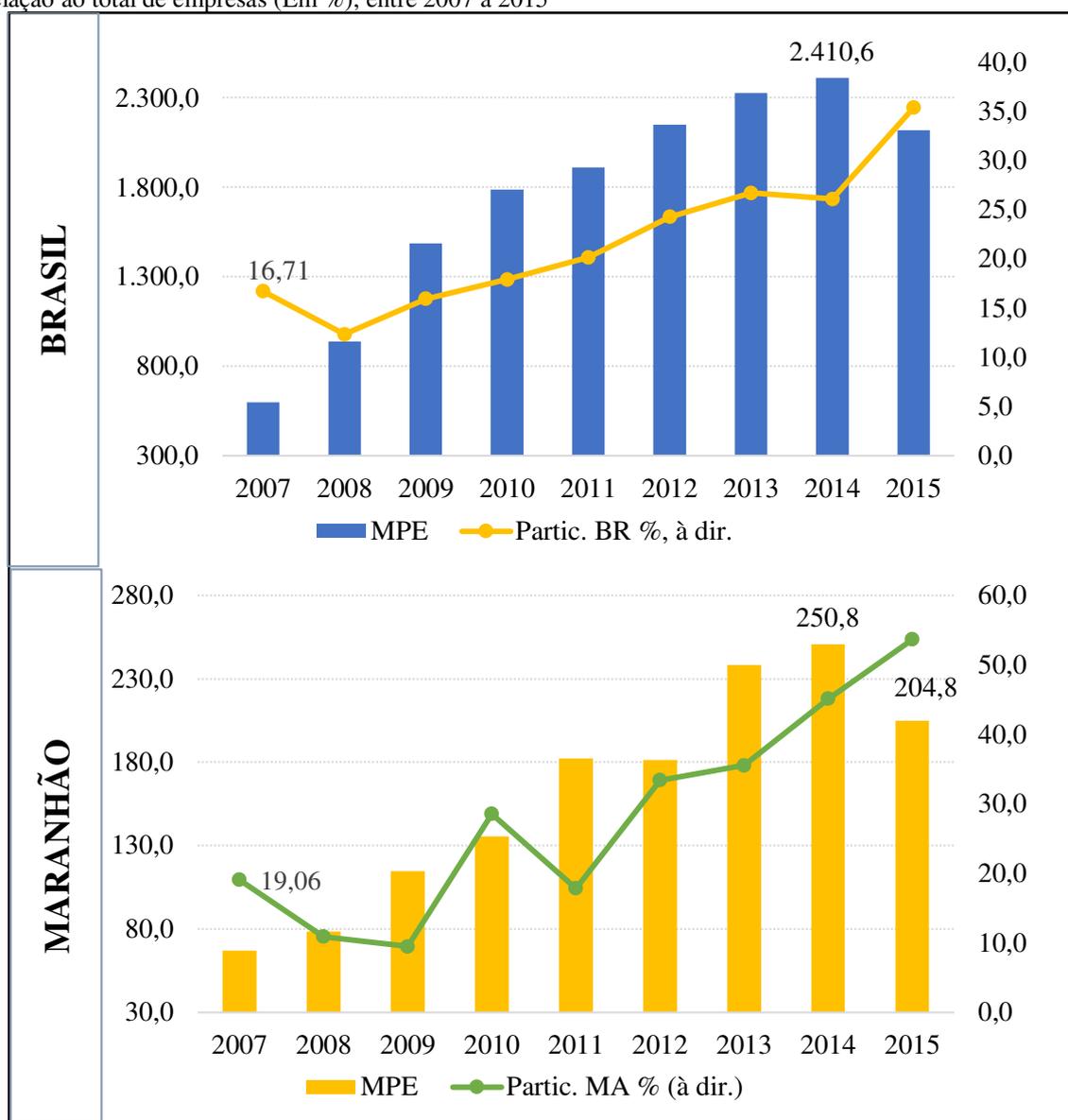
Para o desenvolvimento desta análise sobre o crédito procedeu-se com a agregação do montante de crédito captado nos seguintes portes de empresas: “mini/micro” e “pequeno”, visto que abrangem até R\$3,6 milhões. Desse modo, acompanha-se o critério que foi definido nesta pesquisa, o qual acompanha a classificação de porte segundo o limite máximo de faturamento bruto, determinado pela LGMEEPP. Destaca-se que não foi possível dissociar o MEI, haja vista não estar abrangido pela categoria “mini/micro”.

A análise dos dados de crédito delimita-se no montante anual entre 2007 e 2015, utilizando-se apenas os setores secundário e terciário da economia, seguindo, assim, a metodologia já adotada nos levantamentos de estoque de empresas e de empregos formais. Para tanto, analisam-se os indicadores do Maranhão de volume de crédito, a preços constantes de 2015, inflacionado pelo IPCA, tendo como referência o plano nacional.

Conforme o **Gráfico 9**, nota-se evolução crescente na concessão de créditos direcionados à micro e pequenas empresas de 2007 até 2014 (R\$ 2,410 bilhões), ano em que foi atingido o maior valor da série, e logo na sequência, registrou-se queda em 2015, em decorrência da crise econômica. Em termos de participação do crédito à MPE em relação ao total de empresas atendidas pelo fundo, o indicador marcava 16,7 % em 2007 e atingiu 35,4% em 2015, apesar do cenário de retração do crédito doméstico, fato que indica que a MPE obteve um ganho real expressivo em relação à fatia do crédito que é dividido com as demais empresas, sinalizando uma mudança qualitativa importante.

No tocante ao Maranhão, marcavam-se R\$ 67,1 milhões em crédito destinado a MPE pelo FNE, tendo atingido o ponto máximo do montante de desembolsos no ano 2014 (R\$ 250,8 milhões), e decaindo para 204,8 milhões em 2015. Entre 2007 e 2015, registrou-se taxa de crescimento anual média no Estado de 15% a.a, enquanto que o indicador do país marcou 17,10% a.a. Em termos de participação do crédito destinado a MPE, o indicador maranhense atingiu pouco mais de 50% do volume de recursos destinados ao total de empresas em 2015, superior, portanto, ao patamar nacional, o qual registrou aproximadamente 35%.

Gráfico 9. Brasil e Maranhão: Volume de Crédito para MPE (Em milhões) e Participação do crédito MPE em relação ao total de empresas (Em %), entre 2007 a 2015



Fonte: FNE
Elaboração Própria

Depreende-se que houve uma melhora significativa da oferta de crédito ao segmento da MPE no plano estadual, seguindo tendência nacional. Este fato que deve ter contribuído para a geração/ manutenção de empregos formais nas micro e pequenas empresas. Por outro lado, precisaríamos investigar de uma forma mais qualitativa essa concessão do crédito para esse segmento, visto que nem todo perfil de empresário deve ter convertido os recursos para fins produtivos de forma otimizada para possibilitar aumento na produção/produktividade.

Outro aspecto a ser destacado diz respeito à ausência do acesso deste trabalho à abertura dos dados por opção ao Simples. Isto impossibilitou analisar o desempenho das MPES apoiadas pela LGMEEPP, em termos de acesso ao crédito. Além disso, não é este o foco deste trabalho, mas sim, analisar impactos em termos de vínculos empregatícios e de estabelecimentos formalizados.

No **Gráfico 10** são mostrados dados relativos à evolução do número de micro e pequenas empresas, ano a ano, de 2007 a 2015, segundo a opção ao simples no Brasil e no Maranhão. No geral, conforme observa-se, o número de MPES no Maranhão e no país acompanhou a conjuntura favorável de expansão do crédito, e de aumento da renda doméstica, salvo em 2014-2015, devido à crise econômica e política, período em que houve uma desaceleração do ritmo de crescimento na criação de micro e pequenas empresas, devido à elevação do juros, encarecimento do crédito, e do avanço do desemprego.⁶⁰

Conforme se verifica, o estoque de micro e pequenas empresas (considerando os dois grupos) registrou trajetória crescente entre 2007 e 2011. A partir de 2012, passa a haver uma desaceleração, e a taxa de crescimento se mantém positiva apesar da recessão econômica de 2015, com a importante contribuição do desempenho do grupo de optantes, o qual mantém o ritmo de crescimento de 4%, também observado em 2014. Destaca-se, em relação ao período 2014-2015, que diante conjuntura de deterioração do emprego formal, parte dos recém desocupados (ex assalariados) migrou para a atividade de trabalho autônomo, como alternativa imediata à fuga da condição de desocupação, conforme foi mostrado na **Tabela 7**.

⁶⁰ Conforme foi visto no tópico anterior.

Gráfico 10. Brasil e Maranhão: Evolução do número de micro e pequenas empresas, por opção ao Simples, entre 2007 e 2011, e taxa de crescimento interanual (em %)



Fonte: RAIS
Elaboração Própria

No que se refere ao Maranhão, nota-se semelhança ao comportamento do país, quanto ao aumento no ritmo da taxa de crescimento do número de micro e pequenas empresas de 2007 a 2010. A partir de 2011 nota-se desaceleração, continuando até o final da série.

Em relação ao período 2014-2015, destaca-se que indicador total só não passa ao campo negativo devido ao desempenho positivo do grupo de estabelecimentos optantes (+10% em relação a 2014), na contramão da performance dos não-optantes (queda de 5% em 2015 em relação a 2014). Isto pode estar sinalizando, em um primeiro momento, a migração de empresas formais para a integralização ao simples e ao amparo jurídico da LGMEEPP, o que está associado, conforme foi discutido no **Capítulo 2**, às mudanças na legislação, que passou a aceitar micro e pequenas empresas inseridas em atividades econômicas anteriormente não eram aceitas para o Simples nacional.

Desse modo, ainda considerando o período 2014-2015 para os planos nacional e estadual, pode-se dizer que a LGMEEPP pode ter garantido algumas condições de manter algumas dessas empresas em atividade, ou dizendo de outra forma, de não entrarem em falência, seja pela desoneração tributária, facilitação de acesso à crédito, e até pelo maior acesso à informação. Infere-se isto porque, pelas condições macroeconômicas tinham-se fatores⁶¹ que influenciavam negativamente a sobrevivência (permanência em atividade) de muitas micro e pequenas empresas, razão pela qual foi observada queda no estoque de MPE no grupo dos não optantes- aquele esteve exposto à influência negativa do contexto da conjuntura de crise econômica, e que não foi afetado pelos efeitos diretos da LGMEEPP.

Cabe agora fazer-se a ressalva de que manter a empresa na formalidade é minimizar o crescimento potencial da informalidade do trabalho. Contudo, faz-se necessário uma ampliação do recorte temporal, relativo à deterioração do mercado de trabalho, para maior concretude dessa inferência, que não está disponível devido a limitação temporal deste trabalho.

Considerando o período 2007-2015, observa-se que o número de micro e pequenas empresas formais no Brasil registrado aumentou sob uma taxa de crescimento de 3,97% a.a. O grupo das micro e pequenas empresas não-optantes cresceu em menor ritmo (taxa de crescimento de 1,23% a.a.). Já o grupo dos optantes registrou uma taxa de crescimento anual média de 5,73% a.a. entre 2007 e 2015. (**Tabela 11**)

No tocante ao indicador para o Maranhão, registrava-se em 2007 um contingente de aproximadamente 10,3 mil micro e pequenas empresas, frente à 19 mil registrados em 2015, à uma taxa de crescimento média anual de 7,91% a.a. O grupo da micro e pequenas empresas não-optantes passou de 5,8 mil estabelecimentos em 2007, para 7,6 mil no ano 2015, sob uma

⁶¹ Destacam-se como principais: a retração do crédito, e os altos níveis de inflação e da taxa de desocupação.

taxa de crescimento média anual de 3,40% a.a. Já o grupo dos optantes passou de 4,5 mil estabelecimentos em 2007 para 11,4 mil em 2015, perfazendo uma taxa de crescimento média anual de 12,23 % a.a.

Tabela 11. Brasil e Maranhão: Quantitativo de micro e pequenas empresas, por opção ao Simples Nacional, Em mil unidades e Taxa de crescimento anual média (% a.a)

Grupos	Ano	Estabelecimentos formais		Crescimento geométrico (% a.a)	
		BR	MA	BR	MA
Total ¹	2007	1.508,4	10,3	-	-
	2015	2.059,4	19,0	3,97	7,91
Não Optantes	2007	644,1	5,8		
	2015	710,0	7,6	1,23	3,40
Optantes	2007	864,3	4,5		
	2015	1.349,3	11,4	5,73	12,23

Fonte: RAIS; 1- Somatório entre os dois grupos selecionados.

Elaboração: própria

Desse modo, nota-se no período 2007/2015 que o número de estabelecimentos formais do estado do Maranhão seguiu a tendência nacional de registro positivo na taxa de crescimento. E o número de estabelecimentos formais no grupo dos optantes apresentou taxa de crescimento anual média superior⁶² ao registrado no grupo dos não optantes, o que indica uma maior contribuição para o favorecimento da formalização das empresas amparadas pela LGMEEPP, e portanto, de redução da informalidade de estabelecimentos desse porte. Contudo, ressalta-se que a contribuição positiva da LGMEEPP neste aspecto não deve ser considerada como variável única e determinante dos impactos sobre a formalização de estabelecimentos, mas deve ser considerada também toda a influência positiva da dinâmica socioeconômica do período.

⁶² O grupo dos estabelecimentos apresentou taxa de incremento quatro vezes o ritmo de crescimento do grupo dos não-optantes no Maranhão entre 2007 e 2015.

4.3 A taxa de sobrevivência/mortalidade de micro e pequenas empresas e seus principais condicionantes

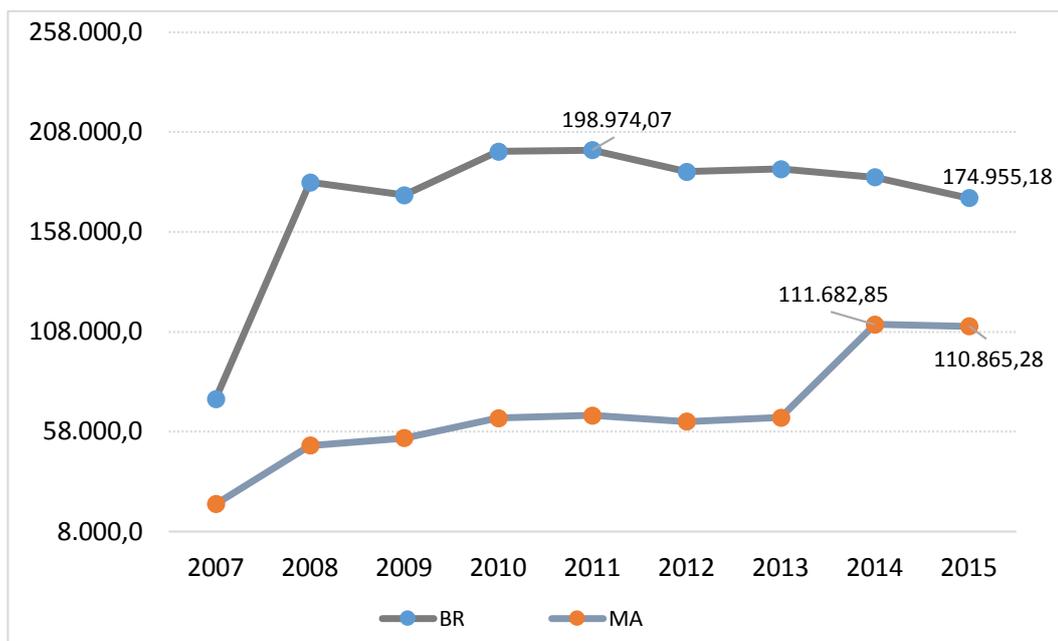
A taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas é uma estatística que contém a razão entre o número de empresas encerradas e o número de empresas constituídas. Por sua vez, a taxa de sobrevivência corresponde diferença da taxa de mortalidade em relação à unidade. Desse modo, os dois indicadores são complementares e considerados muito importantes para nortear o monitoramento da demografia das empresas.

No intuito de subsidiar a discussão acerca da taxa de sobrevivência de MPes convém, primeiramente analisar o indicador de faturamento como elemento fundamental para o sucesso dos empreendimentos.

O **Gráfico 11** mostra dados de faturamento médio para MPes optantes ao Simples Nacional no Brasil e no Maranhão. Conforme o observado, no plano nacional evoluiu-se de um montante de R\$ 74.475,64 em 2007, para R\$ 174.955,18 em 2015, à uma taxa de crescimento anual média de 11,27% a.a em termos reais, inflacionados pelo IPCA, a preços de 2015. No plano estadual, parte-se de um faturamento médio de R\$ 21.884 em 2007, até atingir-se o patamar de R\$ 110.865,28 em 2015, sob a taxa de crescimento anual média de 22,48 % a.a, superior, portanto, ao ritmo de crescimento registrado no país.

Destaca-se ainda, que na comparação do crescimento interanual, houve melhor desempenho no indicador estadual, quando comparado ao nacional, considerando o final da série (2013-2015), sob conjuntura de crise econômica e política.

Gráfico 11. Brasil e Maranhão: Faturamento médio de micro e pequenas empresas optantes ao Simples Nacional entre 2007 e 2015, Em R\$ bilhões, a preços constantes de 2015, inflacionados pelo IPCA



Fonte: Empresômetro/CNC; IBGE
Elaboração Própria

Depreende-se que as médias bastante altas nas taxas de crescimento interanuais no período de referência, tanto para o Brasil quanto para o Maranhão, sinalizam a contribuição da migração de empresas formais antigas, para o regime de tributação do Simples Nacional. Haja vista a não obtenção do faturamento de micro e pequenas empresas não optantes, não foi possível a análise comparativa de desempenho entre os dois grupos, restando a este trabalho indicar que o faturamento de micro e pequenas empresas ancoradas na LGMEAPP apresentou desempenho significativo no plano estadual, superior ao observado no plano nacional.

Segundo o Sebrae (2016), nos estudos que contém o cálculo da taxa de sobrevivência de empresas, utilizam-se basicamente dois tipos de metodologias: as que utilizam pesquisas de campo, de caráter amostral, por meio de entrevista⁶³; e as que utilizam o

⁶³ Quanto ao primeiro grupo, a principal vantagem é a obtenção de dados mais atualizados. Neles, a constatação da situação das empresas (ativa/inativa) é feita presencialmente, após sucessivas etapas de rastreamento da empresa e seu dono (ex-dono). Na sequência do rastreamento, é feita entrevista pessoal com o criador/gestor do negócio. Entre as desvantagens está o elevado custo para sua realização, pois, além da entrevista ser pessoal, só pode ser feita com a pessoa responsável pela criação/gestão do empreendimento. Esse tipo de trabalho supera, em termos de dificuldades operacionais e custos, as pesquisas domiciliares. Outra desvantagem é a imprecisão na informação, visto que as taxas calculadas apresentam margens de erro, que são próprias de pesquisas amostrais. (SEBRAE, 2016, p.6)

processamento e a análise de bases de dados de registros administrativos⁶⁴ (SEBRAE, 2016, p.6)

Em termos gerais, sem fazer distinção entre porte de empresas, a taxa de mortalidade de empresas com até 2 anos caiu de 45,8%, nas empresas nascidas em 2008, para 23,4% nas empresas nascidas em 2012. (SEBRAE, 2016, p. 8)

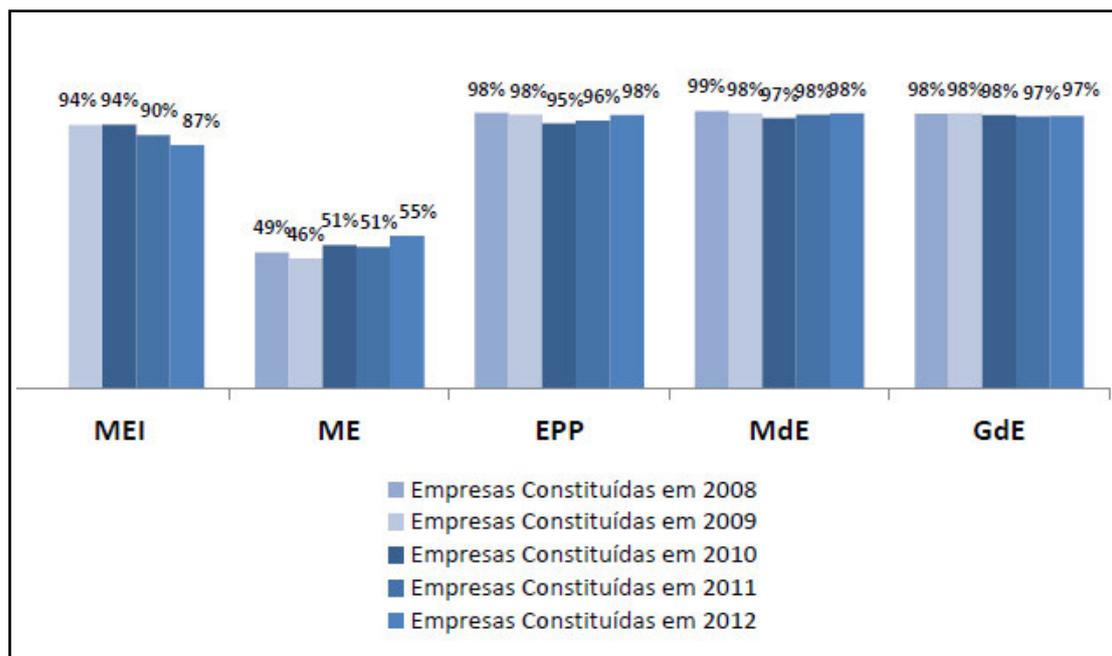
Segundo o SEBRAE (2016), as empresas criadas no período entre 2008 e 2012 se beneficiaram de uma série de aspectos positivos, como a evolução do PIB, massa salarial, crescimento real do salário mínimo e redução de juros, presentes no conjunto do período compreendido entre 2008 e 2014, o que contribuiu para o crescimento da taxa de sobrevivência das empresas nesse período.

Destaca-se que o MEI foi o principal fator que levou ao crescimento da taxa média de sobrevivência das empresas no período aqui analisado. Entre 2008 e 2012, “os MEI partem de 0% para quase 65% do universo dos Pequenos Negócios, mas sua taxa de sobrevivência é bem superior à taxa das ME, puxando para cima a taxa média de sobrevivência das empresas”. (SEBRAE, 2016, p. 16)

No **Gráfico 12** apresenta-se a taxa de sobrevivência de até 2 anos por porte de empresas. Conforme o recorte do objeto da pesquisa, o foco será direcionado à análise da Micro Empresas- ME e da Empresa de Pequeno Porte- EPP.

No que tange às MEs constituídas em 2012, registrou-se taxa de sobrevivência 55%, o que se configura no menor patamar em relação às demais faixas de porte de empresa, ainda que tenha crescido em 5 pontos percentuais ao longo do interregno 2008-2012. Já em relação às EPPs (98% em 2012), na análise da evolução da taxa de sobrevivência observou-se comportamento de estabilidade ao longo do período de referência.

⁶⁴ No segundo grupo, as principais vantagens são o baixo custo para o cálculo da taxa e a margem de erro zero, ou seja, é checada a totalidade (100%) das empresas que compõem o cadastro das empresas constituídas nos anos em análise. Contudo, nesses estudos, além de não ser possível verificar com os Donos de Negócio as razões do fechamento das empresas (já que não há entrevistas), há uma defasagem maior nos dados, visto que as bases de dados oficiais são disponibilizadas com 2 ou 3 anos de atraso em relação ao fato gerador das informações. São exemplos, os trabalhos realizados pelo IBGE e pelo BNDES. (SEBRAE, 2016, p.6)

Gráfico 12. Taxa de Sobrevivência de Empresas de 2 anos, de 2010 a 2014, segundo o Porte da Empresa, Em %

Fonte: SEBRAE (2016, p.15)

Conforme o SEBRAE (2016, p. 17) as taxas de sobrevivência das ME são relativamente baixas. Porém, este tipo de empresa tem elevada participação no total de empresas. Em 2008, as ME respondiam por 89,3% das empresas criadas no ano. Portanto, as ME “puxam para baixo” a taxa de sobrevivência das empresas.

Uma contradição notada por Montañó (1999) abrange o modo como essa categoria de pequena e microempresa é extremamente frágil individualmente, mas estruturalmente estável. A lógica de compensação consiste no fato de o alto índice de mortalidade ser compensado por um índice de natalidade maior ainda. Assim, a “fragilidade econômica das pequenas unidades produtivas, as piores condições de concorrência ou de negociação, fazem da pequena e microempresa, individualmente uma empresa altamente perecível”. (Montañó, 1999, p.92)

Por outro lado, o SEBRAE (2016, p. 52) afirma que a sobrevivência (ou a mortalidade) do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, mas depende da combinação de um conjunto de fatores, entre os principais destacam-se: o planejamento do negócio, gestão do negócio, capacitação dos donos em gestão empresarial e a situação antes da abertura da empresa (tipo de ocupação do empresário, experiência no ramo e motivação para abrir o negócio).

Assim, o Sebrae (2016) disponibilizou um estudo qualitativo⁶⁵, obtido através de amostragem representativa para o universo de empresas constituídas em 2011 e 2012 no Brasil, no qual realizou o levantamento de alguns dos possíveis fatores correlacionados ao sucesso ou fracasso dos empreendimentos, na perspectiva do empresário. A **Tabela 11** mostra algumas das principais variáveis que pesam em relação à sobrevivência/mortalidade das empresas, segundo o SEBRAE.

Critica-se, de antemão, porque o SEBRAE, e demais interessados na referida pesquisa deslocam com tanta ênfase a responsabilidade pelo êxito ou fracasso do empreendimento a fatores intrínsecos ao empresário. Conforme segue:

A exemplo dos acidentes aéreos, a mortalidade de empresas está associada a uma combinação de “fatores contribuintes”, em especial: (1) o tipo de ocupação dos empresários antes da abertura (se desempregado ou não); (2) a experiência/conhecimento do empresário anterior no ramo; (3) a motivação para a abertura do negócio; (4) o planejamento adequado do negócio antes da abertura; (5) a qualidade da gestão do negócio; e (6) a capacitação dos donos em gestão empresarial. (SEBRAE, 2016, p.58)

Assim, longe de desprezar a contribuição qualitativa da pesquisa com dados secundários realizada pelo SEBRAE, defende-se aqui o ponto de vista de que os fatores determinantes para a manutenção em atividade da pequena firma vão muito além do dimensionamento de questões pontuais intra firma. Os fatores externos, estruturais e conjunturais também devem ser discutidos, haja vista sua contribuição determinante sobre a sobrevivência de micro e pequenas empresas.

⁶⁵ Pesquisa de abrangência nacional realizada em julho e agosto de 2016, com uma amostra 2006 empresas representativa do universo de empresas constituídas em 2011 e 2012.

Tabela 12. Resultados dos fatores contribuintes para a sobrevivência/mortalidade e micro e pequenas empresas no Brasil.

Fatores contribuintes		Empresas Ativas	Empresas Inativas
SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA	CONDIÇÃO ANTERIOR DO EMPRESÁRIO *	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	EXPERIÊNCIA ANTERIOR DO EMPRESÁRIO *	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO *	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
		MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)	MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)
PLANEJAMENTO	TEMPO MÉDIO DE PLANEJAMENTO ANTES DE ABRIR A EMPRESA **	11 meses	8 meses
	RECURSOS *	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (23%)

Fonte: SEBRAE (2016, p. 54)

Ressalta-se, em relação ao intervalo de referência deste trabalho (2007-2015) que ele abrange o pico de crescimento econômico que vinha desde 2002 e ao mesmo tempo, também contempla o fim desse ciclo expansivo e o início da recessão econômica, o que lhe conferiu a exigência de algumas ressalvas ao realizar o comparativo 2015/2007.

Analisando-se primeiramente, os possíveis impactos termos de vínculos empregatícios associados a MPE, a partir de estabelecimentos optantes e não optantes ao Simples, depreende-se que no Maranhão houve tendência semelhante à registrada no país, de crescimento do quantitativo de empregos celetistas associados a micro e pequenas empresas, observado nos dois grupos (optantes e não optantes), sendo percebido crescimento mais acentuado do emprego formal associado ao grupo das micro e pequenas empresas optantes. Ressalta-se também que os fatores conjunturais que contribuíram de maneira mais notável sobre o crescimento do emprego formal e dos estabelecimentos formais foram a expansão do crédito, crescimento das transferências constitucionais ao Estado, queda nos juros e valorização das *commodities* da pauta de exportação maranhense.

Conclui-se que, como o grupo de não optantes, mesmo não estando exposto diretamente às vantagens da LGMEEPP, apresentou desempenho considerável, em termos de taxa de crescimento anual do número de empregos, isto pode ser creditado especialmente à influência positiva da conjuntura socioeconômica do período de referência temporal deste trabalho. Assim, não se pode inferir que a LGMEEPP tenha contribuição determinante sobre a formalização de vínculos empregatícios, porém ela exerceu uma contribuição notável e importante, em associação à algumas variáveis macroeconômicas que possibilitaram impactos positivos sobre a formalização de empregos.

No que tange à análise quanto à formalização de estabelecimentos, convém destacar, considerando o período 2014-2015 para os planos nacional e estadual, que a LGMEEPP garantiu condições de manutenção em atividade de micro e pequenas empresas, seja pela desoneração tributária, facilitação de acesso à crédito, e até pelo maior acesso à informação. Porém, pelas condições macroeconômicas tinham-se fatores de influência negativa sobre a formalização de estabelecimentos, como a retração do crédito, e os altos níveis de inflação e da taxa de desocupação que contribuíram para: a queda no estoque de estabelecimentos pertencentes ao grupo dos não optantes e/ou migração de empresas do grupo dos não optantes para o grupo dos optantes (fator que consiste na vantagem de ter garantido condições mais vantajosas/menos onerosas para a manutenção em atividade de micro e pequenas empresas).

Agora considerando o intervalo completo de referência 2015/2007, depreende-se que o Maranhão seguiu a tendência nacional de aumento na formalização de micro e pequenas empresas. E o número de estabelecimentos formais no grupo dos optantes apresentou taxa de crescimento anual média superior ao registrado no grupo dos não optantes, o que indicou uma maior contribuição para o favorecimento da formalização das empresas amparadas pela LGMEEPP, e portanto, de redução da informalidade de micro e pequenas empresas. Contudo, deve-se fazer a mesma ressalva feita em relação aos vínculos empregatícios, qual seja, a de que a contribuição positiva da LGMEEPP neste aspecto não deve ser considerada como variável única e determinante dos impactos sobre a formalização de estabelecimentos, mas que a formalização de estabelecimentos seguiu também a influência positiva da dinâmica socioeconômica do período.

Quando se observou a evolução da informalidade do trabalho no Maranhão sobre o recorte temporal deste estudo, identificou-se que o indicador se manteve praticamente estável, enquanto que houve queda mais notável no país.

Portanto, a despeito do cenário conjuntural com o qual o país conseguiu apresentar redução da informalidade do trabalho, no Maranhão a vantagens conjunturais esbarraram nos enclaves estruturais da economia do Estado, sob um modelo de produção altamente excludente do ponto de vista social, onde vigora a concentração do capital em grandes investimentos intensivos em capital, e a agropecuária ancora-se principalmente no agronegócio, que também é pouco intensivo em mão de obra.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho possibilitou o diagnóstico da marca da concentração da renda, historicamente construída na formação econômica e social brasileira e maranhense, com implicações diretas sobre de mercado de trabalho. Destaca-se que não se pode historicizar a informalidade do trabalho no contexto brasileiro pré industrialização devido à ausência de uma delimitação clara do setor formal, sendo preferível categorizá-lo como formas de trabalhado precário.

Fazendo um balanço de como a precarização e a informalidade se enraizaram no mercado de trabalho maranhense, assim como no Brasil, nota-se a marca da massa populacional estagnada do capital circulante, a qual sobreviveu, e ainda sobrevive em condições precárias como última estratégia possibilitadora da sua reprodução, e que se abriga no núcleo rígido do setor informal.

No Maranhão, as mazelas sobre a questão social e o mercado de trabalho evidenciadas sob o insucesso dos grandes empreendimentos da década de 1970, somaram seus impactos à uma realidade decorrente de um longo processo de produção e reprodução da desigualdade social, de tal modo que a dinâmica econômica do Estado pouco se complexificou no sentido da integração social e da matriz de produção. E o crescimento da economia maranhense seguiu historicamente sendo comandado “de fora” e “para fora”.

No modo de produção fordista a informalidade situava-se, predominantemente no chamado exército industrial de reserva, na população estagna e pauperizada. Com essa metamorfose do capitalismo e o processo que incorre no predomínio da acumulação flexível, emerge a nova informalidade, que advém da terceirização. Isso marcou uma mudança de paradigma, que começou a ser observada já na década de 1980 no Brasil. A nova forma de informalidade, inclusive, é estimulada pela legislação, conforme apontado por Dualilibe (2010). Assim, a “nova informalidade” difere do núcleo rígido da informalidade (velha informalidade), a qual é intrínseca às condições de organização da produção nesses pequenos estabelecimentos.

Destaca-se que a LGMEEPP exerce papel estratégico ao capitalismo na medida em que estimula, por vias da expansão dos pequenos negócios, os imperativos da acumulação flexível, a qual exige cada vez mais das grandes e médias empresas elos de terceirização.

Por outro lado, uma vez que a grande empresa se “livra” da rigidez em face às oscilações do mercado e dos custos com o empregado direto, por vias da terceirização, a fiscalização fica mais difícil, a organização sindical também torna-se praticamente ausente/desarticulada, o que pode contribuir para o surgimento da precarização das condições de trabalho, como é o caso do trabalho em condições inseguras/insalubres, a queda no rendimento dos empregados/micro e pequenos empresários e a perda de benefícios trabalhistas que asseguram maior segurança financeira ao assalariado, a exemplo do FGTS.

A LGMEEPP contém característica de política ativa de emprego, porque atua sobre o aumento da demanda de postos de trabalho, por vias da formalização e estímulo à expansão dos pequenos negócios no Brasil. Apesar de ser uma demanda de muitos anos, foi em meio ao processo de reestruturação produtiva no Brasil, quando observaram-se indicadores alarmantes de desemprego e informalidade, que aquilo que era mera “questão” transformou-se em “problema”. Mas o problema em si, só ganhou mais força quando esteve associado à um consenso, por parte dos principais sujeitos - Estado, SEBRAE, empresários - em torno de uma demanda. Ou seja, concordava-se que àquele momento era propício ao Estado intervir na garantia institucionalizada de amparo ao segmento das micro e pequenas empresas. Desse modo, articulou-se um instrumento com características gerais, que atenderia aos interesses da ME e EPP, e também dos demais sujeitos de interesse.

Assim, a despeito da precarização gerada pelo processo de troca paulatina do formato do empregado celetista para o pequeno empresário, o aparato institucional criado favorece àquele trabalhador manter-se na condição de trabalhador ocupado. Entretanto, ressalta-se que a sobrevivência do segmento não depende apenas de si mesma, pois interferem muito os condicionantes da conjuntura econômica. Uma nuance observada sobre este aspecto diz respeito ao melhor entendimento da forma como está posta a lógica da terceirização e do fomento contínuo aos novos empreendimentos, quando se depreende que: do ponto de vista da unidade produtiva, a MPE é um segmento extremamente frágil, mas quando se observa do ponto de vista agregado o segmento das micro e pequenas empresas, nota-se um fenômeno estrutural de “longa vida”, visto que a significativa taxa de reposição sobrecompensa as falências registradas. Nesse sentido, entende-se que há um imperativo de fomento à MPE por parte dos setores econômicos e politicamente dominantes, no contexto da reestruturação produtiva e da estratégia neoliberal, haja vista seu papel estratégico dentro do sistema.

Neste trabalho foi buscado analisar possíveis impactos da LGMEEPP sobre a formalização de micro e pequenas empresas e seus respectivos vínculos empregatícios, dando-se ênfase à influência vital da conjuntura econômica do período. Partimos do comparativo do desempenho entre dois grupos de microempresas e empresas de pequeno porte, sendo um grupo composto por ME e EPP expostas aos elementos de apoio da LGMEEPP e o outro grupo, composto de ME e EPP não expostas diretamente à essa política. Isto implicou em destinar o foco sobre o formal, até mesmo pela facilitação no acesso aos dados para poder julgar possíveis impactos sobre a informalidade do trabalho considerando o objeto de pesquisa: microempresas e estabelecimentos de porte pequeno, da Indústria, Comércio e dos Serviços, atividades especialmente urbanas.

Depreende-se que os elementos não-tributários de estímulo à formalização do trabalho, que são possibilitados pela LGMEEPP, atendem aos interesses neoliberais, visto que, em última instância, acirra-se a terceirização em detrimento do emprego direto, além de aumentar a dispersão da “classe que vive de trabalho”.

A partir da contextualização econômica dos primeiros 15 anos do século XXI identificou-se que as variáveis de expansão do crédito, crescimento das transferências constitucionais ao Maranhão, queda nos juros e valorização das principais *commodities* da pauta de exportação maranhense foram bastante favoráveis ao crescimento da formalização de micro e pequenas empresas, bem como de seus vínculos empregatícios.

Do ponto de vista dos possíveis impactos da LGMEEPP, em termos de vínculos empregatícios associados a micro e pequenas empresas, no Maranhão observou-se o crescimento do quantitativo de empregos celetistas associados a esse porte de empresa tanto no grupo dos optantes quanto no grupo dos não optantes. Assim, para além dos efeitos da conjuntura econômica, a LGMEEPP contribuiu para acentuar o ritmo de crescimento do emprego formal.

Considerando que o grupo dos não optantes, o qual não esteve exposto diretamente às vantagens da LGMEEPP, apresentou desempenho considerável em termos de taxa de crescimento anual do número de empregos, isto pode ser creditado especialmente à influência positiva da conjuntura socioeconômica vigente no recorte temporal deste trabalho. Portanto, não se pode inferir que a LGMEEPP tenha contribuição determinante sobre a formalização de vínculos empregatícios, porém ela exerceu uma contribuição notável e importante, em

associação à algumas variáveis macroeconômicas que possibilitaram impactos positivos sobre a formalização de empregos.

No que tange à análise quanto à formalização de estabelecimentos, convém destacar, considerando o período 2014-2015, para os planos nacional e estadual que a LGMEEPP influenciou positivamente, ainda que, pelas condições macroeconômicas houvesse fatores de influência negativa sobre a formalização de estabelecimentos, como os altos níveis de inflação, a queda na oferta do crédito, e o crescimento da taxa de desocupação. Esse jogo de forças contribuiu para que houvesse: i) queda no estoque de estabelecimentos pertencentes ao grupo dos não optantes (ou seja, no grupo que não foi afetado diretamente pelos efeitos da LGMEEPP) e/ou ii) migração de empresas do grupo dos não optantes para o grupo dos optantes (fator que consiste na vantagem de ter garantido condições mais vantajosas/menos onerosas para a manutenção em atividade de micro e pequenas empresas no Maranhão.

Agora, considerando o intervalo de referência completo 2007/2015, depreende-se que o Maranhão seguiu a tendência nacional de aumento na formalização de micro e pequenas empresas. E o número de estabelecimentos formais no grupo dos optantes apresentou taxa de crescimento anual média superior ao registrado no grupo dos não optantes, o que indicou uma maior contribuição para o favorecimento da formalização das empresas amparadas pela LGMEEPP, e portanto, de redução da informalidade desse segmento. Contudo, a mesma ressalva deve ser feita em relação aos vínculos empregatícios. A contribuição positiva da LGMEEPP nesse aspecto não deve ser considerada como variável única e determinante dos impactos sobre a formalização de estabelecimentos, mas que a formalização de estabelecimentos seguiu também a influência positiva da dinâmica socioeconômica do período.

De outra perspectiva, considerando-se um ponto de vista mais amplo, de analisar a influência da LGMEEPP sobre a estrutura do mercado de trabalho maranhense, notou-se que a informalidade do trabalho no Maranhão caiu muito pouco, tendo se mantido praticamente estável no recorte temporal deste trabalho. Enquanto isso, no recorte geográfico nacional, esse indicador recuou de forma mais notável. Entende-se que apesar do cenário conjuntural favorável, a partir do qual o país conseguiu apresentar redução da informalidade do trabalho, no Maranhão as vantagens conjunturais esbarraram em gargalos estruturais da economia do Estado, onde predominam o investimento concentrado e em atividades intensivas em capital, em detrimentos de atividades intensivas em trabalho.

Assim, a LGMEAPP impôs impactos positivos sobre a formalização de micro e pequenas empresas e de seus respectivos vínculos empregatícios, situadas em atividades urbanas. Porém, a magnitude desse impacto não surtiu grandes efeitos sobre a informalidade do trabalho do Estado como um todo, provavelmente porque a informalidade do trabalho no campo pode ter exercido contribuição mais expressiva para o resultado geral.

Dito de outra forma, a LGMEAPP contribuiu para aumentar a formalização de vínculos empregatícios e de estabelecimentos - considerando a informalidade urbana (indústria comércio e serviços), mas comparado à totalidade da informalidade do mercado de trabalho (que inclui a agropecuária) no Maranhão, conforme o indicador do IPEA/IBGE, não notaram-se impactos significativos, nem da LGMEAPP nem da conjuntura socioeconômica favorável.

A real determinação da informalidade do trabalho está contida na estruturação do próprio modo de produção capitalista. Isto consta em Marx (1996), na lei da superpopulação relativa. Complementarmente, Tavares (2004) indicou que resta à população “estagnada” desenvolver atividades de sobrevivência, a exemplo do trabalho informal.

Conforme Cacciamali (1983), a produção informal se dá no espaço no qual são criadas oportunidades para tipos de atividades e de trabalhos em função de gradações, na propriedade de meios de produção e de qualificação da mão de obra. Tem-se como força de trabalho uma boa parcela daqueles que não conseguem ser absorvidos pelas formas de organização da produção capitalista. Além disso, os espaços ocupados pelo informal não são estáticos, são criados e recriados conforme os imperativos das forças produtivas do capitalismo.

Os próprios resultados deste trabalho mostram que a dinâmica capitalista cria e recria os espaços do informal. Tanto que, nos momentos de expansão da economia, a informalidade das relações de trabalho declina, porque ela não é determinada por questões legais/institucionais, ela é determinada, sobretudo, pela própria dinâmica de acumulação capitalista.

REFERÊNCIAS

ARRETCHE, Maria Tereza da Silva. **Uma contribuição para fazermos uma avaliação menos ingênua**. In: BARREIRA, Maria Cecília Roxo Nobre; CARVALHO, Maria do Carmo Brant de. **Tendências e perspectivas na avaliação de políticas e programas sociais**. São Paulo: IEE/PUC/SP, 2001.

ALENCAR, Mônica Maria Torres de. **O Apoio aos pequenos empreendimentos econômicos no âmbito das Políticas Públicas de Emprego e Renda: alternativa ao desemprego ou subordinação e desregulação do trabalho assalariado no Brasil?** 2005. Tese (Doutorado em Serviço Social) - Escola de Serviço Social da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2005.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pt-br>>. Acesso em: 17/08/2016.

BANCO DO NORDESTE. **Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste**. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 10/03/2017.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Programação Regional FNE – 2015**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/documents/80786/208762/Programacao_FNE2015_Janeiro/d997cda8-a6b5-440c-9dae-592ceb61cf09>. Acesso em: 05/03/2017.

BARBOSA, Alexandre de Freitas. **A Formação do Mercado de Trabalho no Brasil: da escravidão ao assalariamento**. Tese (Doutorado) - Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2003. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/4912306/terceirizado-poder-75-do-total-diz-estudo>>. Acesso em: 12/07/2016.

BRAGA, Ruy. Valor Econômico. Disponível em <<http://valoreconomico.com.br>>. Acesso em: 21/06/2016.

BRUNHOFF, Suzanne de. **Estado e Capital: uma análise da política econômica**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1985.

CAPELLA, Ana Cláudia N. **Perspectivas Teóricas sobre o Processo de Formulação de Políticas Públicas**. In: HOCHMAN, Gilberto; ARRETCHE, Marta; MARQUES, Eduardo (Orgs.). **Políticas Públicas no Brasil**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2007. p. 87-122.

COMISSÃO PRÓ-ÍNDIO DE SÃO PAULO. Disponível em: <<http://www.cpis.org.br>>. Acesso em: 20/11/2016.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO. Empresômetro. Disponível em: <<http://empresometro.cnc.org.br>>. Acesso em: 05/03/2017.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. **Reorganização Produtiva e Relações de Trabalho no Brasil – Anos 90**: ensaio realizado para a sessão de trabalho *lab19 brazil's new unionism meets global economic and technological change: shopfloor, sectoral, and peak-organizational responses* do xxi congresso internacional da associação de estudos latinoamericanos, Chicago, 23 a 25 de setembro de 1998. Chicago, 1998.

DELGADO, G; QUERINO, A.C; CAMPOS, A; VAZ, F; RANGEL, L.; STIVALI, M. **Avaliação do Simples: implicações à formalização previdenciária**. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4531>. Acesso em: 20/12/2012.

DYE, Thomas. **Undertanding public policy**. 8ª ed. New Jersey: Prentice Hall, 1992.

FARIAS, Flávio Bezerra de. **O Estado Capitalista Contemporâneo**: para a crítica das visões regulacionistas. São Paulo: Editora Cortez, 2000.

FARIAS, Flávio Bezerra de. **O Modo estatal global**: crítica da governança planetária. São Paulo: Xamã Editora, 2013.

FERREIRA, Antônio J. de A. **Políticas territoriais e a reorganização do espaço maranhense**. 2008. 269 f. Tese. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas - Universidade de São Paulo. São Paulo, 2008.

FRIGOTTO, Gaudêncio. **Educação e Crise do Trabalho**: perspectivas de final de século. Petrópolis: Vozes, 2005.

FONTES, Virgínia; PRADO, Caio Jr. **Formação Social Brasileira e Relações de Classe**. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=lk12MECGKbI>>. Acesso em: 22/12/2016.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. 34ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GAIOSO, Raimundo José de S. **Compêndio Histórico-Político dos Princípios da Lavoura do Maranhão**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Livros do Mundo Inteiro, 1970.

GISTELINK, Frans. **Carajás, Usinas e Favelas**. São Luís, 1988.

GOMES, E. R.; GUIMARÃES, F. **Renúncia Fiscal e Pacto Federativo para as Micro e Pequenas Empresas no Brasil e o Pacto Federativo: uma análise do Simples Nacional**. vol. 21, nº. 2, p. 34-47, jul./dez. 2012. Revista de Ciência Política: Teoria & Pesquisa. São Carlos, 2012. Disponível em: <<http://www.teoriaepesquisa.ufscar.br/index.php/tp/article/viewFile/312/215>>. Acesso em: 21/12/2015.

GUILHON, Maria Virgínia Moreira e LIMA, Valéria Ferreira Santos de Almada. In: SILVA, Maria Ozanira; YAZBEK, Maria Carmelita (Orgs.). **Políticas Públicas de Trabalho e Renda no Brasil Contemporâneo**. São Paulo: Cortez, 2006. p. 161-186.

HOLANDA, F.M. **Desafios do Desenvolvimento Econômico Maranhense**. In: **Seminário Território e Desenvolvimento no Maranhão: Mudanças recentes, Novos desafios**. São Luís, 2016. Disponível em: <<http://imesc.ma.gov.br/portal/Post/noticias/420>>. Acesso em: 15/01/2017.

HOLANDA, F. M.; NASCIMENTO, T.S.; SILVA, D. F. A.; PESTANA, G.B.; SILVA, L. **Indicadores de Conjuntura Econômica do Maranhão**. São Luís: IMESC, 2011.

IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001**. Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv1898.pdf>>. Acesso em: 12/10/2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas Regionais do Brasil 2010-2014**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 03 mar. 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílios, 2002-2015**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 03/09/2016.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA – IPEA/DATA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 04/07/2016.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO MARANHÃO - JUCEMA. Disponível em: <<https://www.jucema.ma.gov.br>>. Acesso em: 07/05/2011

KEYNES, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

LIMA, Valéria Ferreira Santos de Almada. **Qualificação e Emprego no Brasil: uma avaliação dos resultados do PLANFOR**. 2004. Tese (Doutorado em Políticas Públicas) - Universidade Federal do Maranhão. São Luís, 2004.

LORGA, A. M.; OPUSZKA, P. R. **Políticas Públicas para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: uma vertente para novas perspectivas**. 2013. Disponível em: <<http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=28f248e9279ac845>>. Acesso em: 05/12/2016.

MARX, K H. **O Capital: crítica da economia política**. Livro I, Tomo 2. São Paulo: Nova Cultural Ltda, 1996.

MARX, K. H. **O Capital: crítica da economia política**. Livro I, volume 1. Tradução de Reginaldo de Sant'Anna, 27ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010.

_____. **O Capital: crítica da economia política**. Livro 3, Vol. IV, Tomo I. São Paulo: Nova Cultural, 1985-1986.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relação Anual de Informações Sociais, 2007-2015**. Disponível em: <<http://trabalho.gov.br>>. Acesso em: 10/02/2017.

MONTEIRO, Solange. **Nem Tão Simples**. In: **Revista Conjuntura Econômica**. p. 24-35. Vol. 70. Nº 3. Ano mar/2016. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2016. Disponível em: <<http://portalibre.fgv.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=8A7C82C5519A54780153621B88DD1DED>>. Acesso em: 05/12/2016.

MORAES, G. B. P. **A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas no Enfrentamento da Informalidade das Relações de Trabalho no Maranhão Contemporâneo**. 2013. Tese (Monografia em Economia) - Universidade Federal do Maranhão. São Luís, 2013.

NORONHA, E. G. **"Informal", Ilegal, Injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil**. Revista brasileira de ciências sociais. p. 111-129. vol. 18, nº. 53, outubro/2003. São Paulo, 2013.

OLIVEIRA, F. D. **Crítica à Razão Dualista: o ornitorrinco**. São Paulo: Boitempo, 2013.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Economia Informal: aspectos conceituais e teóricos**. KREIN, José Dari; PRONI, Marcelo Weishaupt. Disponível em:

<http://www.oitbrasil.org.br/sites/default/files/topic/employment/pub/economia_informal_241.pdf>. Acesso em: 04/02/2016.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. **Boletim Trabalho Decente:** dados municipais. Disponível em:

<http://www.bsb.ilo.org/simtd/municipio/principais_evidencias_conjunto_municipios_capitais.pdf>. Acesso em: 02/08/2016.

OLIVEIRA, José Aldro Luiz de; BATISTA, Paulo César. **As Estratégias de Competitividade dos Pequenos Produtores de Frutas, Hortaliças e Flores do Ceará.** 2002. Disponível em: <http://www.uece.br/propgpq/semana_universitaria/anais/anais2002/anais/Trabalhos_completos/Sociais-ok/competitividade.doc>. Acesso em: 19/11/2016.

MESQUITA, B. A.; PAULA, R. Z. A. **A Dinâmica Recente, Impacto Social e Perspectivas da Economia do Estado do Maranhão – 1970/2008.** São Luís, 2008.

PRADO JR., Caio. **Formação do Brasil Contemporâneo.** São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva: criando e sustentando um desempenho superior.** Rio de Janeiro: campus, 1998.

RAMOS, Carlos Alberto. **Setor Informal do Excedente Estrutural à Escolha Individual: marcos interpretativos e alternativas de política.** Econômica, v. 9, n. 1, junho Rio de Janeiro, 2007.

SEBRAE. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa:** marco legal e institucional para pequenos negócios. Disponível em: <<http://www.esaf.fazenda.gov.br/assuntos/educacao-fiscal/pnef/reunioes-de-trabalho/para/apresentacoes/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa-sebrae>>. Acesso em: 16/06/2015.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS; Departamento Intersindical De Estatística E Estudos Socioeconômicos. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa.** Brasília: DIEESE, 2013. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario%20do%20Trabalho%20Na%20Micro%20e%20Pequena%20Empresa_2013.pdf>. Acesso em: 17/01/2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Data Sebrae.** Disponível em: <<http://www.datasebrae.com.br>>. Acesso em: 07/01/2017.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Sobrevivência das Empresas no Brasil**. Out/2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>>. Acesso em: 18/01/2017.

SILVA, José de Ribamar Sá. **Segurança Alimentar, Produção Agrícola Familiar e Assentamentos de Reforma Agrária no Maranhão**. Coleção Teses. São Luís: UFMA, 2008.

SILVA, Maria Ozanira da Silva e. **Avaliação de Políticas e Programas Sociais: aspectos conceituais e metodológicos**. In: SILVA, Maria Ozanira da Silva e (Org.). **Avaliação de políticas e programas sociais: teoria & prática**. São Paulo: Veras Editora, 2001. p. 37-93.

SILVA, R. T. C. **Construção Civil no Maranhão: uma análise a partir do modelo estrutura-conduta-desempenho de 2006 a 2013**. Tese (Monografia) - Universidade Federal do Maranhão. São Luís, 2015.

SIMÃO, Andréia Aparecida. **Transformações do mundo do trabalho e formação do trabalhador: o sujeito aprendente**. 2016. Tese (Dissertação de Mestrado) - Universidade Oeste de Santa Catarina. Santa Catarina, 2016. Disponível em: <http://www.unoesc.edu.br/images/uploads/mestrado/Andr%C3%A9ia_Aparecida_Sim%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 12/01/2017.

SOUZA, Paulo Renato. **Salário e Emprego em Economias Atrasadas**. Coleção Teses. Campinas: Instituto de Economia/UNICAMP, 1999.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Editora Fundo Cultura, 1942.

TAVARES, M, A. **Os Fios (In)Visíveis da Produção Capitalista**. São Paulo: Cortez, 2004.

TRIBUZI, Bandeira. **Formação Econômica do Maranhão**. 2ª ed., São Luís - MA: Conselho Regional de Economia - 15ª Região - MA, 2011.

VIDAL, Rafael Ferreira. **Informalidade das Relações de Emprego no Maranhão Pós Medidas de Flexibilização da Legislação Trabalhista da Década de 1990**. Tese (Monografia). São Luís, 2011.

VIVEIROS, Jerônimo de. **História do Comércio no Maranhão (1612-1895)**. v. 2. Coleção Academia Maranhense de Letras. São Luís, 1992

TAVARES, Maria Augusta. **Os Fios (In) Visíveis da Produção Capitalista**. São Paulo: Cortez, 2004.

TOIGO, R. F. **Análise Comparativa entre o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte e a Lei do SIMPLES**. Disponível em: <<http://ccontabeis.com.br/conv/t09.pdf>> Acesso em: 06/01/2016.

VASCONCELOS, R. A. F.; FILHO, D. L. L. **Do Modelo Keynesiano-Fordista ao Sistema de Acumulação Flexível: mudanças no perfil do trabalho e na qualificação**. Disponível em: <http://www.senept.cefetmg.br/galerias/Arquivos_senept/anais/quarta_tema3/QuartaTema3Artigo4.pdf>. Acesso em: 10/11/2016