

CLÁUDIA SÁ MALBOUSSON

**UMA ANÁLISE SOBRE ECONOMIA INFORMAL: RENDA E FORMAÇÃO DOS  
PREÇOS NO COMÉRCIO AMBULANTE DA CIDADE DE SALVADOR**

Salvador, Abril/2002

CLÁUDIA SÁ MALBOUSSON

**UMA ANÁLISE SOBRE ECONOMIA INFORMAL: RENDA E FORMAÇÃO DOS  
PREÇOS NO COMÉRCIO AMBULANTE DA CIDADE DE SALVADOR**

Monografia apresentada à Faculdade de Ciências  
Econômicas, da Universidade Federal da Bahia, como  
requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências  
Econômicas.

Orientador: Wilson F. Menezes

Salvador, Abril/2002

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todos, que de alguma forma, contribuíram para a realização deste trabalho.

Agradeço em especial à algumas pessoas muito importantes em minha vida. Agradeço a meus pais, Luiz e Socorro , pelo apoio, carinho, e estímulo, a minha querida irmã Fernanda, pela paciência e graça nos momentos de angústia, e a meu marido Walter pela sua presença, paciência e companheirismo nessa etapa de minha vida. Agradeço também à querida titia Oytula pelos ensinamentos e carinho quando precisei.

Agradeço também, em especial, a Antônio Wilson Ferreira Menezes, mais que um orientador, um mestre, pela imprescindível ajuda na construção e conclusão deste trabalho, com sua paciência e dedicação em todos os momentos os quais eu prescindi de sua ajuda. Ao corpo docente desta Faculdade que contribuíram para o minha formação acadêmica.

Agradeço aos meus amigos e colegas da Faculdade pelo apoio e carinho, em especial para Luciano pela sua ajuda na pesquisa de campo, e à Meire e Fabiana, amigas para toda a vida. Agradeço também aos funcionários da biblioteca da Faculdade de Ciências Econômicas - UFBA e à atenciosa Lina, secretária desta Faculdade.

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE TABELAS</b>	<b>6</b>
<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>7</b>
<b>2 ESPAÇO ECONÔMICO INFORMAL</b>	<b>8</b>
2.1 REFERENCIAL TEÓRICO	8
2.2 DINÂMICA E FUNCIONAMENTO DO ESPAÇO ECONÔMICO INFORMAL	8
<b>3 ELEMENTOS TEÓRICOS PARA UMA CARACTERIZAÇÃO DOS MERCADOS</b>	<b>8</b>
3.1 MODELO DE CONCORRÊNCIA PERFEITA	8
3.2 CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA	8
<b>4 CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO AMBULANTE</b>	<b>8</b>
4.1 A INFORMALIDADE NA RMS E O COMÉRCIO AMBULANTE	8
4.2 CARATERIZAÇÃO TEÓRICA DO MERCADO DE CAMELÔS	8
4.2.1 Comparativo com a Concorrência Perfeita	8
4.2.2 Comparativo com a Concorrência Monopolística	8
<b>5 ANÁLISES ESTATÍSTICA</b>	<b>8</b>
5.1 ANÁLISE DO COMÉRCIO AMBULANTE COMO UM MERCADO DE TRABALHO	8
5.1.1 Avaliação De Alguns Atributos Pessoais Naturais	8
5.1.2 Avaliação De Alguns Atributos Pessoais Adquiridos	8
5.1.3 Alguns Condicionantes Econômicos	8
5.1.4 Alguns Condicionantes Não Econômicos	8
5.2 ANÁLISE DO COMÉRCIO AMBULANTE DE SALVADOR COMO UM MERCADO	

DE BENS	8
<b>5.2.1 Diversificação da Oferta e Lucros Médios</b>	<b>8</b>
<b>5.2.2 Localização, Fixação de Preços e Lucro Médio</b>	<b>8</b>
<b>6 ANÁLISE ECONOMETRICA</b>	<b>8</b>
6.1 MODELO ESTIMADO DA RENDA	8
6.2 MODELO ESTIMADO DA RETIRADA	8
6.3 MODELO ESTIMADO DO LUCRO	8
6.4 MODELO ESTIMADO DO FATURAMENTO	8
<b>7 CONCLUSÕES FINAIS</b>	<b>8</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>8</b>

## LISTA DE TABELAS

<b><u>TABELA 1</u></b> - Distribuição Dos Ocupados Por Posição Na Ocupação .....	37
<b><u>TABELA 2</u></b> - Distribuição dos Autônomos por Setor de Atividade.....	38
<b><u>TABELA 3</u></b> - Distribuição dos Ocupados no Comércio Ambulante por Posição na Ocupação.....	38
<b><u>TABELA 4</u></b> - Escolaridade no Comércio Ambulante.....	46
<b><u>TABELA 5</u></b> - Atributos Pessoais Naturais Por Faixa De Renda .....	47
<b><u>TABELA 6</u></b> - Atributos Pessoais Adquiridos Por Faixa De Renda.....	49
<b><u>TABELA 7</u></b> - Condicionantes Econômicos Por Faixa de Renda .....	52
<b><u>TABELA 8a</u></b> - Condicionante Econômico – Localização Por faixa de Renda .....	55
<b><u>TABELA 8b</u></b> - - Condicionantes Econômicos – Localização e Dificuldades Por Faixa de Renda.....	57
<b><u>TABELA 9</u></b> - Condicionantes Não Econômicos Por Faixa De Renda.....	59
<b><u>TABELA 10</u></b> - Frequência dos Grupos de Mercadorias .....	61
<b><u>TABELA 11</u></b> - Lucro Médio Por Grupos De Diversificação Da Oferta.....	62
<b><u>TABELA 12</u></b> - Lucro Médio Por Mercadorias Unicamente Ofertadas .....	63
<b><u>TABELA 13</u></b> - Lucro Médio por Número de Pontos de Negócio.....	64
<b><u>TABELA 14</u></b> - Lucro Médio por Localização.....	65
<b><u>TABELA 15</u></b> - Receita Média por Localização.....	67
<b><u>TABELA 16</u></b> - Lucro Médio por Fixação do Preço.....	68
<b><u>TABELA 17</u></b> - Lucro Médio Por Forma De Fixação Dos Preços E Por Localização ..	69
<b><u>TABELA 18</u></b> - Lucro Médio por Forma de Fixação dos preços e por Consideração da Localização.....	71
<b><u>TABELA 19</u></b> - Estimação da Renda .....	74
<b><u>TABELA 20</u></b> - Estimação da Retirada.....	78
<b><u>TABELA 21</u></b> - Estimação da Lucro.....	80
<b><u>TABELA 22</u></b> - Estimação do Faturamento.....	83

## **RESUMO**

A partir da constatação do intenso processo de informalização que está ocorrendo no mercado de trabalho da RMS, o presente trabalho tem como objeto analisar parcela dos trabalhadores autônomos – camelôs – da Cidade de Salvador e seu respectivo mercado de trabalho. Buscando identificar os principais determinantes da renda destes trabalhadores, assim como descrever o perfil ocupacional deste mercado de trabalho, realizou-se uma pesquisa de campo com os camelôs alocados no centro da Cidade de Salvador. Tendo em vista que o mercado de trabalho no qual os camelôs estão inseridos é também um mercado de bens, admite-se como hipótese que a formação da renda desses trabalhadores é também condicionada pelo processo de formação dos preços dos produtos comercializados por tais trabalhadores e ,consequentemente, pela estrutura de mercado da qual participam.

## 1 INTRODUÇÃO

Os mercados de trabalho das regiões metropolitanas brasileiras vêm apresentando avanços nos planos da informalização das relações de trabalho, bem como dos rendimentos daí advindos. O presente trabalho se enquadra nessa ordem de questionamento, buscando esboçar os aspectos relativos à Cidade de Salvador. Essa preocupação ganha importância quando percebe-se que o mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador tem apresentado muitas evidências, que permitem avançar sobre um processo de precarização de seu mercado de trabalho. Essa precarização naturalmente vem processando importantes modificações na estrutura ocupacional dessa região, tanto no que diz respeito às relações de trabalho formais quanto às informais. As conseqüências desse processo naturalmente se reflete na estrutura distributiva.

A política econômica de passado recente, bem como as adoções de novas técnicas e processos organizacionais no seio do processo produtivo, vêm impondo muitas conseqüências sobre o mercado de trabalho. No que diz respeito a RMS tem-se que a natureza das acomodações, que se seguiram à política de abertura econômica e à reestruturação produtiva, vem permitindo a ocorrência de um fenômeno interessante sobre esse mercado, ou seja, o nível ocupacional se mantém relativamente estável, mas mesmo assim pode-se afirmar que as relações contratuais vem passando por um processo de informalização. Ademais, percebe-se uma leve melhoria nos rendimentos de alguns grupos de trabalhadores autônomos. Dentre esses trabalhadores, destacam-se os vendedores autônomos (camelôs).

A partir da constatação do intenso processo de informalização que está ocorrendo no mercado de trabalho da RMS, o presente trabalho monográfico tem como objeto analisar parcela dos trabalhadores autônomos – camelôs – da Cidade de Salvador e seu respectivo mercado de trabalho. O objetivo principal desta monografia é identificar os principais determinantes da renda destes trabalhadores, assim como descrever o perfil ocupacional deste mercado de trabalho.

Tendo em vista que o mercado de trabalho no qual os camelôs estão inseridos é também um mercado de bens, admite-se como hipótese que a formação da renda desses trabalhadores é

também condicionada pelo processo de formação dos preços dos produtos comercializados por tais trabalhadores e, conseqüentemente, pela estrutura de mercado da qual participam.

Nesse sentido, a análise sobre os principais condicionantes da renda dos camelôs é feita levando-se em conta alguns atributos econômicos (escolaridade, esforço e experiência) e não econômicos (sexo, cor e faixa etária), além dos procedimentos que levam a formação dos preços das mercadorias ofertadas.

Para tanto, esse trabalho está dividido duas partes, além desta introdução. A primeira parte que compreende os Capítulos II, III e IV, apresenta uma análise teórica sobre informalidade e estruturas de mercados, além da caracterização do comércio ambulante enquanto mercado de trabalho e como um mercado de bens. Assim é que, o Capítulo II apresenta uma caracterização da informalidade, apresentando o referencial teórico, que trata desde a origem desse conceito, passando pelos diferentes enfoques, até chegar a uma discussão mais atual. Além disso, este capítulo também apresenta a caracterização da dinâmica e funcionamento do espaço econômico informal.

O Capítulo III apresenta elementos teóricos para uma caracterização dos mercados, no qual se realiza uma breve análise sobre as estruturas de mercados de concorrência perfeita e concorrência monopolística. O objetivo deste capítulo é fornecer instrumental teórico para caracterização do comércio ambulante enquanto mercado de bens e com isso tornar possível a compreensão do processo de formação dos preços das mercadorias comercializadas neste mercado.

No Capítulo IV é feita a caracterização do comércio ambulante como um mercado de trabalho informal e como um mercado de bens, caracterizando esta estrutura de mercado como mais próxima da concorrência monopolística do que da concorrência perfeita.

No Capítulo V é feita uma análise descritiva dos dados. Este capítulo busca descrever o perfil ocupacional no comércio ambulante e levantar os principais condicionantes da renda neste mercado de trabalho. Para tanto, realizou-se cruzamentos entre a renda média encontrada com informações referentes a alguns atributos econômicos (escolaridade, esforço e experiência) e não

econômicos (sexo, cor e faixa etária). Por outro lado, levando em conta que o comércio ambulante é também um mercado de bens, e que para o trabalhador informal não há nítida separação entre rendimentos e lucros, fez-se cruzamentos entre o lucro médio encontrado e condicionantes econômicos relacionados ao mercado de bens do qual estes trabalhadores participam, de maneira a melhor determinar os principais condicionantes na formação das rendas dessas pessoas.

No Capítulo VI é feita uma análise econométrica com o objetivo de identificar os determinantes da renda do camelô confirmando as informações levantadas na análise estatística. Da mesma forma, objetiva-se confirmar a hipótese inicialmente apresentada de que a formação da renda neste específico mercado de trabalho é determinada pelo processo de formação dos preços, além dos atributos normalmente relacionados aos rendimentos, uma vez que este também é um mercado de bens. Assim é que, estima-se três outras regressão de forma a confirmar a hipótese levantada.

Por fim, o Capítulo VII apresenta as conclusões finais do trabalho, apresentando o perfil ocupacional no comércio ambulante do centro da cidade de Salvador, identificando os principais determinantes da renda e confirmando a hipótese de que a renda dos camelôs é também condicionada pelo processo de formação dos preços, e conseqüentemente pela estrutura de mercado na qual estão inseridos.

## 2 ESPAÇO ECONÔMICO INFORMAL

### 2.1 REFERENCIAL TEÓRICO

A denominação setor informal tem como sua primeira referência um estudo sobre a economia de Gana realizado por Keith Hart no início da década de 70 (Sheturaman, 1976; Guergil, 1988). O estudo sobre Gana “*identificou uma série de novas atividades geradoras de renda, muitas delas de origem recente, que refletiam a situação de desemprego – subemprego característica das zonas urbanas*” (Sheturaman, 1976, p. 78), sendo estas atividades relacionadas à oportunidades de rendimentos informais. Neste trabalho, a partir de um enfoque dualista do mercado de trabalho, Hart relaciona o setor formal às ocupações assalariadas e o setor informal ao trabalho por conta própria.

Entretanto, somente posteriormente é que o conceito setor informal torna-se internacionalmente difundido por meio de um programa de estudos da Organização Internacional do Trabalho (OIT) denominado Programa Mundial de Emprego (PME)<sup>1</sup>, sobretudo através do Relatório sobre Emprego e Renda no Kenya, em 1972 (Menezes, 2001). Desde então, diferentes enfoques trataram esse novo conceito que surgiu “*para caracterizar aspectos relacionados às oportunidades informais e complementares de rendimentos das pessoas*” (ibidem, p.5).

Até os anos 70, o conceito de setor informal, ainda muito atrelado ao caso específico do Kenya, buscou retratar uma nova realidade surgida nos países em desenvolvimento. Dentro desta abordagem o setor informal seria resultado de um processo de industrialização tardia que, associado a movimentos de êxodo rural e a significativos crescimentos populacionais, foi insuficiente em gerar postos de trabalho para um grande contingente de trabalhadores. Assim, esses trabalhadores buscaram fora do setor formal<sup>2</sup> atividades que lhes garantisse a sobrevivência.

---

<sup>1</sup> Um dos principais objetivos deste programa de estudos era “*avaliar os efeitos, sobre o emprego e a distribuição da renda, das estratégias de rápido crescimento econômico empreendidas por países retardatários no processo de industrialização.*” (Cacciamali, 1999, p.2060)

<sup>2</sup> Setor Formal entendido enquanto conjunto de atividades tipicamente capitalistas, onde há nítida separação entre capital e trabalho.

Desta forma, o setor informal era entendido como parte residual da força de trabalho urbana não inserida no setores modernos da economia.

É interessante observar que no âmbito conceitual da OIT, a segmentação no mercado de trabalho é um reflexo da heterogeneidade estrutural do aparato produtivo desses países. Esta heterogeneidade da estrutura econômica, por sua vez, é resultado das distintas capacidades de absorção do progresso técnico. Assim, a partir da segmentação da economia em atividades modernas (produtividade média elevada semelhante à dos países desenvolvidos) e atividades tradicionais (baixas produtividade e renda per capita), identifica-se uma segmentação no mercado de trabalho em atividades formais e informais. Entretanto, essa segmentação ocupacional é feita com base na forma de organização da atividade exercida e não com base na tecnologia empregada.

De acordo com Cacciamali (1999), neste enfoque o setor informal representa um conjunto de firmas, caracterizadas por uma constituição incipiente, onde se ocupa o excedente da oferta de trabalho urbana, com objetivo de gerar seu emprego e renda. Em outras palavras, o setor informal era constituído por atividades e ocupações precárias existentes em função do fraco desempenho da economia.

Assim é que, neste primeiro momento, como coloca Fagundes (1992, p.30), “o conceito [setor informal] aparece reportando-se basicamente à forma de organização da produção e tendo como unidade de análise o estabelecimento produtivo”. Segundo Tokman (1987), o enfoque adotado ocorreu a partir da identificação do trabalhador com a unidade produtiva que, buscando sobreviver fora do setor formal, realizava principalmente atividades unipessoais. Nesse sentido, o setor informal seria caracterizado pela:

*“facilidade de acesso; utilização de recursos nacionais e de propriedade familiar; operação em pequena escala; mercados não regulamentados e competitivos; utilização intensiva de mão-de-obra e técnicas pouco desenvolvidas; qualificações adquiridas fora do sistema escolar formal.” (Sheturaman, op. cit., p.79)*

De acordo com Cacciamali (1999, p. 2060), “a essas características o PREALC (Programa Regional de Emprego para América Latina e Caribe) acrescenta a particularidade de atividades

*não organizadas, juridicamente ou em suas relações capital – trabalho”.*

Observa-se, pois, que a discussão do conceito nesta primeira fase de uso é centralizada sobre as características da empresa. Dessa maneira, são as empresas e não os indivíduos que se classificam em um setor formal e um setor informal.

O enfoque então adotado sobre o conceito ensejou muitas dúvidas e críticas na literatura especializada, isso porque tratava de maneira simplificada uma realidade muito complexa. Os conceitos formal/informal seriam uma alternativa à dicotomia moderno/tradicional, até então utilizada para descrever a segmentação da economia em dois setores com base na tecnologia implementadas

A manutenção da perspectiva dual sobre a estrutura econômica limitava a análise sobre o mercado de trabalho a duas únicas categorias, atividades tipicamente capitalistas ou não tipicamente capitalistas.. Nesse sentido, a própria definição do conceito setor informal é feita em oposição às características do setor formal (Tokman, 1987), o que imprimia ao setor informal um caráter de total e completa subordinação ao formal.

Além disso, a abordagem dual - estática desconsiderava a dinâmica interna própria ao setor informal e sua relativa interdependência com o restante da economia, e mesmo a própria dinâmica do processo pelo qual estavam passando as economias em desenvolvimento (Cacciamali, 1991). Assim, o funcionamento deste segmento do mercado de trabalho seria definido pelos movimentos de contração e crescimento do restante da economia formal, sem considerar, portanto, qualquer autonomia interna à este setor.

Por outro lado, a associação entre desenvolvimento da economia informal condicionado às atividades formais e o critério de entrada livre de barreiras encerrava a idéia de um segmento ocupacional de caráter transitório, ou seja, o setor informal era visto como um fenômeno provisório que desapareceria a partir da retomada do desenvolvimento econômico capaz de gerar empregos para aqueles de fora desse processo. Outro problema relacionado ao caráter temporário do setor informal composto de atividades econômicas era que este seria um setor voltado

completamente às pessoas pobres, já que eram estas pessoas que estas buscariam fora do setor formal alguma forma de sobrevivência.

Por fim, a abordagem de setor informal a partir da unidade produtiva excluía da informalidade uma gama de atividades e ocupações também não incluídas na formalidade, mostrando-se, portanto, insuficiente em retratar essa nova realidade nas economias em desenvolvimento. Assim é que, inicia-se na segunda metade da década de 70 uma nova fase de aplicação desse conceito dada a incapacidade de incorporar uma diversidade de atividades e ocupações heterogêneas existentes fora do setor formal.

A partir deste momento, com base em uma abordagem de inspiração marxista, setor informal passa a ser identificado a partir das relações do trabalhador com os meios e instrumentos de produção (Cacciamali, 1991). De acordo com Fagundes (1992), a segmentação do mercado de trabalho em setor formal e setor informal é entendida como resultado do processo de desenvolvimento do capitalismo nos países de industrialização tardia, sendo essa segmentação representada pela convivência entre relações de assalariamento e ocupações não assalariadas. Segundo Oliveira (apud Fagundes, 1992, p. 37)

*“o avanço da acumulação capitalista é um processo simultâneo de introdução de relações novas no arcaico e de reprodução de relações arcaicas no novo. Aí, a persistência de um setor não capitalista deixa de estar associada a qualquer idéia de disfunção ou anomalia do desenvolvimento capitalista periférico.”*

Dessa forma, o setor informal deixa de ser compreendido como parte residual da força de trabalho, passando a incorporar uma gama de atividades e ocupações fora das atividades tipicamente capitalistas, na medida em que não se baseia exclusivamente nas características unidade produtiva. Por outro lado, rompe-se com o enfoque dualista e estático até então adotado, passando a aceitar uma relação de forma dinâmica, subordinada e interdependente, em relação a dinâmica das atividades tipicamente capitalistas.

Os movimentos de expansão e contração do mercado de trabalho formal, através da criação, transformação e destruição de novas e velhas atividades, permitem que atividades informais surjam para preencher espaços ainda não explorados pelas empresas formais, estabelecendo dessa

forma relações intersticiais. O caráter de subordinação e interdependência é nitidamente percebido através da relação entre demanda por bens e serviços gerada pela formalidade e a formação da renda informal, assim como pela relação entre atividade informal e acesso à matéria-prima, tecnologia, crédito e relações comerciais de modo geral. Contudo, como coloca Menezes (2001), não se pode dizer que a economia informal não tenha sua dinâmica própria.

A informalidade deixa, então, de ser caracterizada somente por um conjunto de unidades econômicas que utiliza intensiva mão-de-obra, tecnologia simples e pouco capital, passando agora a englobar também o indivíduo trabalhando em atividades e ocupações informais. Com isso, pode-se abarcar uma gama de atividades heterogêneas exercidas por pessoas, independentemente de estarem ou não relacionadas a estabelecimentos, como por exemplo os vendedores autônomos.

Mais recentemente, a partir do final dos anos 70, nos países de industrialização avançada o conceito setor informal passa a descrever um fenômeno de natureza completamente distinta do que vinha sendo tratado. Neste momento, como coloca Cacciamali (1991, p. 130), o conceito passa a caracterizar “*as atividades econômicas que, embora não condenadas socialmente, [...], não cumprem as regras institucionais, sejam estas fiscais, trabalhistas, sanitárias ou de qualquer outro tipo*”. Dentro dessa perspectiva, portanto, o trabalho assalariado não protegido por lei passa a ser classificado como informal, assim como as firmas que burlam as leis.

É interessante ressaltar que, dentro deste nova abordagem a discussão se centraliza sobre o papel do Estado no processo de desenvolvimento econômico. Segundo este enfoque, o aparecimento de atividades produtivas que escapam da regulação do Estado se deve as imperfeições do sistema impositivo e das disposições vigentes (Gucrgil, 1988).

Dessa maneira, a diferença entre firmas formais e informais seria a condição legal, uma vez que ambas operam com mesmos objetivos econômicos. Essa diferenciação seria vista através do acesso aos recursos e aos mercados. De acordo com Portes e Sassaen - Koob (apud Crichlow, 1998), os critérios para a definição do setor informal não se restringem a forma de organização da atividade, sendo, portanto, a não regulamentação do capital e do trabalho o critério definidor do

setor informal.

Logo, o conceito setor informal passou, a partir da década de 80, a retratar indistintamente na literatura dois fenômenos distintos. Por um lado, o conceito descrevia as atividades e ocupações fora da esfera das formas de organização tipicamente capitalistas, e do outro lado, as atividades econômicas e ocupações fora do sistema regulatório legal.

Percebe-se, portanto, uma grande heterogeneidade de abordagens sobre o conceito de setor informal, o que não permite uma definição consensual sobre o significado, natureza e composição do setor informal. De acordo com Guergil (1988),

*“para se dispor de uma concepção do setor informal que seja operacional, se necessita incorporar um critério positivo que permita dar ao fenômeno uma dimensão analiticamente coerente, e vinculá-lo com indicadores de medição empírica.”*

Nesse sentido, o autor apresenta dois enfoques a partir dos quais os estudos sobre economia informal definem o conceito. O primeiro seria o da racionalidade econômica, segundo o qual o objetivo maior dos que participam da economia informal é garantir a subsistência do grupo familiar. O segundo enfoque define o conceito setor informal a partir do critério do cumprimento das regulamentações legais, como foi visto anteriormente. Deve-se ter claro que as preferências ideológicas e os objetivos que direcionam as pesquisas realizadas determinam o enfoque a ser adotado na definição dos critérios delimitadores do conceito de setor informal.

Sob perspectiva diferente, Mead e Morrisson (1996), analisando uma amostra de pequenos produtores e comerciantes, ou seja, considerando o setor informal a partir da unidade produtiva, sugerem que o conceito setor informal pode ser definido a partir de três critérios: o critério da legalidade que considera a existência ou não de registros oficiais, ao pagamento de impostos, a regulação das condições de trabalho para a força de trabalho (por exemplo, pagamento de salário mínimo, férias, contribuição para seguridade social e aposentadoria), normas e requisitos institucionais relacionados à produtores e comerciante.

O segundo critério para conceituar a informalidade seria o tamanho das unidades produtivas a

partir do número de trabalhadores. O terceiro critério refere-se à intensidade de capital, que pensado em termos de capital fixo, medido em termos absolutos, ou pela razão capital/trabalho, refletindo diferentes níveis de mecanização ou modernização.

A composição da informalidade mostra-se, pois, de forma complexa, sendo muitos os entendimentos sobre a questão. Adotando-se o critério da racionalidade econômica, a circunscrição operacional do setor informal pode ser realizada de duas formas. O primeiro corte pode ser feito através da posição na ocupação que considera as características pessoais dos trabalhadores informais. O segundo corte pode ser feito a partir de informações de pequenos estabelecimentos econômicos (determinado pelo número de trabalhadores). Pelo critério da legalidade, a mensuração da informalidade é feita a partir da existência ou não de registros legais, tais como, carteira de trabalho assinada, inscrição no sistema previdenciário público, etc..

A partir do critério da racionalidade econômica, Cacciamali (1994) define o setor informal<sup>3</sup> como o conjunto de atividades econômicas nas quais não há nítida separação entre capital e trabalho sendo o objetivo maior dessas atividades o auferimento de uma renda que garanta a sobrevivência de seus participantes e a sua continuidade. Neste enfoque, a definição do conceito é feita com base nas relações entre o trabalhador com os meios e instrumentos de produção. Assim é que, esta autora define trabalho informal como sendo aquele vinculado a estabelecimentos de natureza não capitalista: trabalhadores por conta própria, os prestadores de serviços independentes, os vendedores autônomos, os pequenos produtores e comerciantes e respectivos ajudantes, sejam estes familiares ou contratados.

Dentro dessa linha de pensamento Melo e Telles (1999, p. 383) caracterizam o setor informal pela não diferenciação entre posse dos meios de produção e posse da força de trabalho. Dessa forma,

*“o produtor direto reúne em si mesmo a figura do patrão e de empregado - sendo incluída a possibilidade de empregar familiares e/ou ajudantes (inclusive assinando a carteira de trabalho); sempre participando do produzir e efetuando o gerir” (ibidem).*

---

<sup>3</sup> Em estudos mais recentes a autora passa a adotar o conceito de Informalidade ao invés de Setor Informal.

Adotando-se o critério da ilegalidade a mensuração do setor informal pode ser feita a partir da existência ou não de registros oficiais e pagamentos de impostos da atividade e/ou ocupação. Sob essa ótica, Cacciamali (1991) caracteriza as atividades e ocupações não regulamentadas por lei como participantes de uma Economia Submersa ou Invisível, ao invés de localizá-las na Economia Informal.

Entretanto, de acordo com esta autora, as relações entre economia formal/informal e economia visível/submersa se sobrepõem, sendo de fácil visualização a relação imbricada entre esses conceitos. Assim é que, uma atividade pode ser formal e ao mesmo tempo estar incluída na economia submersa por não cumprir com os requisitos legais de impostos ou de registros do trabalho assalariado. Por outro lado, pode-se também encontrar atividades informais que utilizem trabalho assalariado registrado ou não registrado.

Sob outra perspectiva, Menezes (2001, p. 11) entende que, dada a heterogeneidade do conjunto de atividades existentes fora da formalidade, não é possível o uso do conceito setor informal uma vez que

*“A palavra setor requer uma separação precisa das atividades, no entanto, as relações econômicas formais e informais se misturam, se sobrepõem e convivem de forma simultânea, de forma a construir inúmeras interseções entre as atividades formais e informais.”*

Dessa maneira, esse autor refere-se sempre a um processo de informalização, ou informalidade simplesmente, ao invés de setor informal. A informalidade seria pois composta por uma série de atividades que, além de estarem fora da órbita das relações tipicamente capitalistas, não participariam necessariamente de algum processo produtivo, como a empregada doméstica e o vendedor ambulante, mas também aquelas ligadas diretamente à atividade produtiva informal, além das atividades assalariadas não regulamentadas por lei.

Portanto, a definição do conceito economia informal pode ser feita sobre objetos de análise diferentes, a partir das forma de inserção do indivíduo na atividade ou a partir da unidade produtiva. Neste último pode-se ainda definir o conceito pela organização da unidade econômica ou pelo critério da ilegalidade. Vê-se, dessa maneira, que a definição do conceito ainda mostra-se

bastante escorregadia, na medida em que sua elaboração está condicionada ao enfoque adotado, o que determina o objeto de análise.

Diante do que foi exposto, percebe-se que existe uma grande heterogeneidade de abordagens sobre as quais se constroem as diversas definições do conceito setor informal. Ou seja, cada definição de informalidade, seja pelo enfoque adotado, seja pelo objeto de análise adotado, reflete uma enfoque conceitual adotado.

Wilson (1998) apresenta cinco principais correntes, a partir das quais se identifica origens e formas de funcionamento da informalidade, definindo-se um conceito. em resumo, tem-se que a primeira abordagem seria a teoria da modernização, que identifica o setor informal como setor pré-capitalista tradicional em oposição à moderna organização econômica.. Aqui prevalece a visão dual da economia, sendo o setor informal visto como um fenômeno transitório que gradualmente desapareceria com o desenvolvimento da economia.

A segunda abordagem apresentada é a teoria da dependência, na qual se baseiam os trabalhos do PREALC - *Programa Regional de Emprego para a América Latina e Caribe*, (extensão da OIT para esta região). Esta abordagem identifica no processo de desenvolvimento econômico as raízes do setor informal, descrevendo-o a partir das característica técnicas da unidade produtiva. A relação entre o setor informal e o setor formal é vista como similar à relação entre países periféricos e países centrais. Ainda nesta abordagem, o setor informal estava fortemente associado à pobreza e subemprego (Fagundes, 1992).

A terceira abordagem refere-se as corrente marxista e neomarxista que “*visualiza o setor informal como um determinado modo de produção social e historicamente subordinado ao capitalismo*” (Wilson, 1998, p. 7), tendo, portanto, seu funcionamento ditado pelo processo de acumulação do capital. Nesta corrente, o setor informal é identificado com o exército de reserva da força de trabalho.

A quarta abordagem, neoliberal, vê o setor informal como uma alternativa à excessiva regulamentação da atividade econômica por parte das empresa, considerando este setor o mais

dinâmico setor da economia exatamente pela sua extra legalidade. De acordo com Herrera (1999), a abordagem neoliberal identifica o excesso de regulações e a rigidez das instituições públicas como geradores de um mercado de trabalho rígido com respeito a contratação e remuneração, o que leva as empresas a evadirem o marco jurídico para possibilitar melhores níveis de crescimento e rentabilidade.

Por fim, a teoria do sistema mundial considera a forte e contínua presença do setor informal como devido ao corrente processo global de reestruturação econômica. O processo de informalização e a geração de firmas na economia informal não é limitada aos países em desenvolvimento. Os teóricos dessa corrente vêem

*“informalized labor workers not extended the social benefits fought for by the unionized workers – as a functional for capitalism in that it increases profits and informal economic activities as valuable in reducing the costs of reproduction of labor force dependente for survival on commodities purchased in a capitalism market”*  
(Fröbel, apud Wilson, 1998, p. 10).

Esta abordagem, portanto, vê setor informal como subsídio ao funcionamento do sistema capitalista como um todo não estando restrito somente aos países em desenvolvimento.

## 2.2 DINÂMICA E FUNCIONAMENTO DO ESPAÇO ECONÔMICO INFORMAL

Diante do que foi exposto, esta seção busca identificar as principais características do espaço econômico informal de forma a melhor compreender sua dinâmica e funcionamento. Entretanto, é necessário que antes seja definido o conceito a ser adotado. Nesse sentido, o presente trabalho define o conceito de informalidade, a partir das relações do trabalhador com os meios e instrumentos de produção, como um conjunto de atividades e ocupações heterogêneas existentes fora da órbita das relações tipicamente capitalista. Assim é que, o conceito então definido permite uma compreensão da informalidade sob a ótica do indivíduo participando de uma atividade e não da atividade em si. Logo, a informalidade neste estudo é definida com base nas formas de inserção do indivíduo na atividade.

Essa forma de definir o conceito “*permite perceber que a produção e as relações de produção estruturam-se em um contínuum, em vez de apenas dois setores*” (Cacciamali, 1991, p. 127). Dessa maneira, a informalidade é constituída por diferentes ocupações e atividades que, agindo de acordo com uma racionalidade econômica, qual seja, buscar maximizar o fluxo de renda total, compõem um espectro ocupacional altamente heterogêneo.

Nesse sentido, a composição ocupacional do mercado de trabalho informal mostra-se bastante complexa, por isso mesmo requer uma dimensão conceitual ampla de forma que possa captar toda essa complexidade. Dessa forma, percebe-se que são basicamente três as razões que levam uma pessoa à informalidade:

- 1) trabalhadores que vêm na informalidade melhores oportunidades de trabalho e renda, dada escolaridade, qualificação e aporte de recursos próprios. Assim, tratam-se de indivíduos que participam do mercado de fatores e de produtos assumindo um comportamento bastante similar ao de um empresário;
- 2) trabalhadores que por terem baixa ou nenhuma qualificação não conseguem se inserir no mercado de trabalho formal, daí buscarem oportunidades na informalidade, através de formas precárias de trabalho; e
- 3) aqueles que entram e saem da informalidade em função do nível de atividade da economia como um todo, ou seja, tratam-se de pessoas que se vinculam a informalidade em decorrência dos altos e baixos das conjunturas econômicas.

Podem-se dizer, então, que a inscrição na estrutura ocupacional da informalidade se dá por três grupos de trabalhadores: o primeiro formado por trabalhadores que podem possuir alguma qualificação e capital próprio; o segundo por trabalhadores que, sem nenhum aporte de capital inicial, se submetem às condições precárias de trabalho; e o terceiro formado por um contingente flutuante.

Aquele que participa do mercado informal como possuidor de capital próprio e algum tipo de

qualificação<sup>4</sup> necessária ao desenvolvimento da atividade econômica pode assumir dois diferentes papéis: 1) pode ser o trabalhador por conta própria ou 2) pode ser o produtor direto. Para iniciar sua atividade o trabalhador por conta própria deve contar com um aporte mínimo de capital que lhe permita atuar na informalidade, na qual ele é o empregador de si mesmo. No caso desse trabalhador, a atividade pode estar tanto subordinada à empresas formais (contratação de serviços) como ao público em geral.

No segundo caso, dada a pequena diferenciação entre o capital e o trabalho o produtor direto participa da atividade econômica exercendo simultaneamente o trabalho de gestão e produção, e por isso se confunde como empregador de si mesmo (assim como o trabalhador autônomo), podendo contar com a participação de familiares ou ajudantes na produção como extensão do seu próprio trabalho.

Por outro lado, ele pode também se transformar em um verdadeiro empregador de trabalho assalariado (regulamentado ou não), na medida em que empregue alguém para exercer atividades laborais em seu benefício. Os que participam como ajudantes ou assalariados são trabalhadores que, por não conseguirem permanecer na formalidade, em função de baixa ou nenhuma qualificação e escolaridade, migram para a informalidade buscando alternativas para a sua sobrevivência, participando do mercado informal numa relação de trabalho precária.

Em geral, o objetivo maior daqueles que participam do mercado informal como possuidores de algum capital próprio é a busca de uma renda mínima<sup>5</sup> que permita a sua subsistência e de sua família e a continuidade da atividade econômica, o que não permite uma separação clara entre rendimento e lucro. Entretanto, alguns autores, como Pero e Urani (1994)<sup>6</sup> e Menezes (1999), colocam que isso não implica que as rendas auferidas na informalidade não possam ser mais elevadas do que na formalidade. Na hipótese destes trabalhadores buscarem auferir uma rentabilidade, não significa dizer que essa atividade deixe de se caracterizar como informal<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> Segundo Pastore (1999), o mercado informal está registrando um aumento de pessoas com mais qualificação que se distancia cada vez mais do mundo do emprego e se instala no do trabalho com pouca chance de mudança.

<sup>5</sup> É preciso lembrar que a busca pelo lucro não está interdita nesse ambiente de informalidade.

<sup>6</sup> Em estudo sobre saída da informalidade para formalidade os autores colocam que em média os trabalhadores por conta própria resultam ganhar mais do que os empregados do segmento formal Pero e Urani (1994, p. 64)

<sup>7</sup> Quando a atividade permite expansão, em geral, transforma sua organização, capitaliza-se e passa a acumular

Caso ocorra isso, essa atividade pode passar a assumir características de atividades organizadas de forma tipicamente capitalista.

Com relação à renda desses trabalhadores, que participam da informalidade como autônomo ou pequeno produtor, ela vai ser determinada tanto pelo mercado informal quanto pela economia formal. A existência de outros produtores e vendedores num mesmo mercado de bens ou serviços, que representa uma concorrência dentro da informalidade, pode levar a rendimentos médios mais baixos.

Os fluxos de renda gerados pela economia formal, como coloca Borges (1999, p. 72), através de

*“gastos com o consumo dos empregados desse setor e dos que vivem de transferências governamentais, como os benefícios monetários de trabalhadores temporariamente afastados do mercado de trabalho, o seguro desemprego, etc., ou do retorno das contribuições previdenciárias realizadas no passado (aposentadorias e pensões).[...]. Além disso, alguns tipos de atividade do informal são dependentes da demanda de bens e serviços das empresas formais e do setor público”*,

determinam parte da receita gerada na informalidade. Por outro lado, a formalidade também pode determinar essa receita via concorrência de bens e serviços oferecidos por empresas tipicamente capitalistas, uma vez que pode diminuir a demanda direcionada para o mercado informal.

Isso evidencia o caráter de interdependência entre a informalidade e a economia formal. Períodos de recessão podem levar à diminuição da receita informal por dois caminhos, dada a sensibilidade da informalidade aos movimentos do setor capitalista da economia. A contração da atividade econômica acarreta numa redução do nível de renda da economia, o que por sua vez leva à uma queda do consumo de bens e serviços, atingindo dessa forma diretamente o rendimento médio informal.

De forma similar, a renda daqueles que estão inseridos na informalidade como ajudantes ou trabalhadores assalariados (precários) também é determinada pelo mercado em questão, condicionada de três maneiras: 1) pelo acordo de participação nos rendimentos da atividade, 2)

diretamente pela renda auferida pelo produtor direto, e 3) pelos movimentos da formalidade. Dessa forma, a receita informal é subordinada ao seu próprio dinamismo, o que lhe dá relativa independência, e aos movimentos de expansão e contração do mercado formal.

Concernente à entrada de participantes no mercado informal, esta não é totalmente livre de barreiras. No que se refere às ocupações autônomas e as atividades produtivas, a necessidade de recursos, de origem própria, e o uso de tecnologia, que em geral é simples para a realização da atividade, agem como desincentivo à entrada nesse mercado assim como a concorrência existente tanto interna quanto externamente à informalidade.

### **3 ELEMENTOS TEÓRICOS PARA UMA CARACTERIZAÇÃO DOS MERCADOS**

Em uma análise histórica do conceito de concorrência, Stigler (1957) nos mostra sua evolução dentro da teoria econômica. O conceito de concorrência somente recebeu atenção explícita e sistemática a partir de 1871 pela teoria econômica clássica. Em Smith, segundo Stigler (1957), esse conceito é usado no sentido de rivalidade em uma competição. Concorrência é um processo de resposta a uma nova força e método para alcançar um novo equilíbrio. Segundo Stigler (1957), Smith estabelece algumas condições para que exista concorrência: 1) os rivais devem agir independentemente; 2) o número de rivais, potenciais ou efetivos, deve ser suficiente para eliminar lucros extraordinários; 3) as unidades econômicas devem possuir conhecimento suficiente das oportunidades de mercado; 4) deve haver liberdade para que ajam conforme seus conhecimentos.

O tratamento de Marshall dado ao conceito, ainda segundo Stigler, estava muito mais próximo de Smith do que de seus contemporâneos. A maior contribuição desse autor foi a análise da relação entre concorrência e ótima organização econômica, ou seja, é no ambiente de concorrência perfeita que o bem estar econômico é maximizado. A mais importante crítica ao modelo de concorrência perfeita proposto por Marshall refere-se ao seu distanciamento da realidade. Contudo, o modelo marshalliano nos fornece um simples e lógico ponto de partida para a análise econômica. Este é, portanto, de onde o presente estudo parte para compreender qual a estrutura de mercado que é possível identificar no mercado dos camelôs da RMS.

#### **3.1 MODELO DE CONCORRÊNCIA PERFEITA**

A literatura econômica clássica nos diz que em um mercado perfeitamente competitivo cada firma supõe que o preço de mercado será independente de seu nível de produto, ou seja, a firma individual se preocupa apenas com a quantidade que irá produzir, sendo somente tomadora de preços. O preço de mercado de um bem é determinado pela ação conjunta de todas as firmas face

a uma demanda de mercado.

Um mercado é dito perfeitamente competitivo quando as quatro condições seguintes se configuram:

- Produtos homogêneos;
- Infinitude de ofertantes e demandantes;
- Livre entrada e saída; e
- Informação Perfeita.

Em um mercado de concorrência perfeita os vendedores ofertam um mesmo bem específico de forma que não haja bens substitutos ou próximos neste mercado. Os bens são idênticos de forma que é o consumidor é indiferente quando ao vendedor no momento da compra, ou seja, o bem não é passível de diferenciação de maneira que ele se preocupa apenas com o preço. Como os preços tendem a ser os mesmos entre os vendedores, resulta em uma curva de demanda completamente horizontal para cada firma fornecedora desse mercado. Isso significa dizer que qualquer aumento no preço do bem ofertado por uma firma fará com que seus consumidores procurem outras firmas que estejam operando com o preço de mercado.

A infinita quantidade de pequenos ofertantes e demandantes não permite que o produtor individualmente exerça qualquer poder de mercado, o poder de fogo desse produtor é portanto insignificante. A proporção ofertada do bem, por cada vendedor particularmente, é tão pequena que sua saída do respectivo mercado não causará decréscimo significativo do bem, de maneira que o preço desse bem dificilmente sofrerá aumento em decorrência dessa saída. Da mesma forma, a entrada de um novo vendedor aportará uma quantidade insignificante do bem em questão, em relação àquela já oferecida pelas firmas já existentes, de maneira que a quantidade ofertada não tem grande variação e o preço dificilmente irá diminuir em virtude de uma oferta maior. Assim, a quantidade que o ofertante decidir vender não terá impacto sobre o preço de mercado do produto.

A entrada e saída em um mercado de concorrência perfeita é irrestrita, ou seja não há qualquer tipo de barreira artificial que impeça a entrada de um novo vendedor ou a saída de um já existente. Novas empresas podem entrar caso percebam a possibilidade de obter lucros no mercado específico, e as já existentes no setor podem optar por sair ou permanecer no mercado mesmo que estejam operando com prejuízos.

A última condição para a configuração de um mercado perfeitamente competitivo, é a informação perfeita. Essa condição refere-se ao conhecimento dos consumidores em relação a qualidade do produto, aos preços, condições de venda etc. e por parte dos vendedores em relação ao comportamento das demais firmas no mercado. A informação é livre e não há nenhum custo adicional para obtê-la. Como Miller (1981) coloca, em um ambiente perfeitamente competitivo a informação perfeita existe quando todos os vendedores tem perfeito conhecimento de suas curvas demanda e de suas curvas de custos, o que leva a um perfeito conhecimento dos preços pelos quais as mercadorias podem ser compradas e vendidas. O autor ainda ressalta que *“isso garante que o preço por unidade de qualidade constante, inclusive com as taxas de transporte, seja uniforme”* (Miller, 1981, p. 237).

As firmas de um modo geral escolhem, independentemente da estrutura de mercado que participem, seu nível de produção de forma a maximizar seus lucros. No entanto, antes de abordar a maximização dos lucros, necessário se faz uma consideração acerca do conceito econômico de lucro. Esse conceito leva em conta os custos de oportunidade, como bem coloca Varian (1999, pg. 343) *“a definição econômica de lucro requer que avaliemos todos os insumos e produtos aos seus custos de oportunidade”*.

A maximização do lucro deve ser entendida como o nível de produção em que a firma, dada a sua estrutura produtiva, alcança a maior diferença entre receitas e custos. Supondo um mercado de concorrência perfeita onde os preços dos insumos são dados, a firma busca uma combinação de insumos que lhe permita auferir o maior nível possível de lucro. Uma forma de expressar a maximização do lucro é através dos conceitos de função de produção e isolucro. O primeiro indica a maior quantidade de produtos que se consegue alcançar com uma determinada

quantidade de insumos, enquanto o segundo requer que as combinações de insumos e produtos forneçam um nível constante de lucros. Desse modo, a maximização do lucro ocorre quando a firma, dada sua função de produção, produz em um nível tal que permita a tangência entre as curvas de produção e isolucro.

Porém, isso não implica dizer que maximizar lucro em um mercado perfeitamente competitivo signifique que as firmas competitivas estejam tendo lucro positivo. Mais precisamente, neste respectivo mercado a regra geral é de que não existe lucro econômico positivo (embora não seja impossível) e sim lucro econômico zero, no qual os fatores fixos e variáveis estejam sendo remunerados pelo seus custos de oportunidade.

Nesse sentido, a maximização do lucro ocorre quando a receita marginal (RMg) é igual ao custo marginal (CMg), ou seja, quando a receita recebida pela venda de uma unidade adicional for igual ao custo de produção dessa mesma unidade. A maximização ocorre, portanto, quando um incremento adicional na produção mantém o lucro inalterado:

$$\partial\pi/\partial q = \partial R/\partial q - \partial C/\partial q = 0$$

onde,  $\pi$  = Lucro;  $q$  = Quantidade produzida;  $R$  = Receita;  $C$  = Custos.

Daí temos que:

$$\begin{aligned}\partial R/\partial q &= \partial C/\partial q \\ \mathbf{RMg (q)} &= \mathbf{CMg (q)}\end{aligned}$$

Se essa condição não se verificar a firma pode estar em duas situações sem que haja maximização: 1) quando o custo de produzir uma unidade adicional do bem for maior que a receita gerada pela venda desse bem, de maneira que deixa de ser vantajoso para a firma continuar a produzi-lo; e 2) quando a RMg é superior ao CMg, permitindo que a empresa continue aumentando sua produção e portanto sua oferta, de forma a ter condição de aumentar seu lucro até o ponto em que a RMg se iguale ao CMg.

Para as firmas que atuam em mercados perfeitamente competitivos o lucro é maximizado

quando a RMg é igual ao preço (p):

$$\begin{aligned}\partial R &= p \cdot \partial q \\ \partial R / \partial q &= RMg = p\end{aligned}$$

Uma vez que a firma competitiva não tem poder de influenciar o preço de mercado, qualquer que seja o nível de produção, a receita que ela pode auferir com a venda de uma unidade marginal do seu produto é no máximo o preço já estabelecido. Logo, é no ponto em que o preço é igual ao custo de produzir uma unidade adicional (CMg) que o lucro é maximizado. Se os preços fossem maiores que os custos a firma poderia aumentar sua produção aumentando seus lucros. Dessa forma, o surgimento de lucro econômico positivo na concorrência perfeita atrairia novas empresas a entrarem nesse mercado, aumentando a oferta de bens e ocasionando portanto a perda de parte da demanda individual de cada firma, o que faria com que o lucro positivo desaparecesse.

À medida que o preço de mercado se eleva, independentemente da vontade da empresa, o nível de custos marginais com que uma firma pode operar vai se tornando mais elevado. Portanto a curva de oferta de uma firma competitiva é a própria curva de custos marginais, ou seja quanto mais elevados for o preço do seu bem no mercado, mais elevado pode ser o custo de produzir uma unidade adicional para que a firma possa maximizar seu lucro.

Como Varian (1999) coloca, a igualdade  $CMg = P$  é a condição necessária mas não suficiente para que se configure a maximização do lucro, pois se receitas fossem superiores aos custos a firma poderia continuar a aumentar sua produção sem que com isso houvesse perda de receitas. Logo, como no curto prazo a firma só pode alterar a quantidade de insumos variáveis, o nível de produção é limitado pela quantidade dos fatores fixos, ou seja, modificando a quantidade de insumos variáveis a firma provoca uma variação na quantidade produzida até o ponto que a planta permita. O nível de produção que a firma adotará deve ser aquele em que os custos marginais estejam localizados no ramo ascendente da curva e acima da curva de custo médio variável. Isso ocorre porque a firma tem que pelo menos remunerar os insumos variáveis para que possa continuar operando. Nesse momento a firma tem diante de si a possibilidade de continuar

operando até que seu patrimônio fixo seja totalmente depreciado. Caso optasse por fechar suas portas, ela não estaria então minimizando seus prejuízos.

Com já foi dito, a partir dessa condição a firma pode estar operando em duas situações diferentes: 1) o seu nível de produção está em um ponto das curvas de custo marginal e custo total médio, o que significa dizer que a firma está remunerando todos os seus fatores fixos e variáveis (lucro zero) podendo apresentar algum lucro positivo; ou 2) o nível de produção está em um ponto da curva de custo marginal acima da curva de custo variável médio e abaixo da curva de custo total médio, o que implica dizer que a firma está operando com prejuízo (seus custos fixos são altos) já que a receita gerada não é suficiente para cobrir o seu custo total médio. Nesse caso a firma pode escolher continuar operando na expectativa de que no futuro sua receita supere os custos de forma que ela saia do prejuízo.

Portanto, para que haja maximização do lucro no curto prazo, ou seja, para que a firma realize retornos positivos que cubram os custos fixos e variáveis, a firma deve operar com um nível de produção em que o custo marginal seja igual à RMg e conseqüentemente ao preço.

No longo prazo dois elementos condicionam o comportamento da empresa: 1) a possibilidade de modificar a quantidade de todos os insumos, ou seja, a firma pode alterar o tamanho de sua planta; 2) não existe qualquer tipo de barreira artificial à entrada e à saída da indústria. A presença de lucros econômicos positivos no curto prazo levam *“as firmas a desejar incorrer em custos unitários maiores do que o custo médio mínimo quando produzem uma unidade adicional de produção, para explorar as oportunidades de lucro”* (Byrns e Stone, 1996, pg. 205), isso naturalmente provoca o desaparecimento dos lucros econômicos. Logo, lucros positivos estimulam a entrada de novas firmas na indústria, ou mesmo a ampliação de firmas já existentes, o que leva ao aumento a quantidade ofertada pela indústria e conseqüentemente a uma queda do preço de mercado.

No longo prazo a condição de maximização do lucro ocorre quando custo marginal é igual ao preço. O declínio do preço devido a entrada de concorrentes na indústria, faz com que cada firma individualmente ajuste seu nível de produção para um patamar mais baixo que antes até que o

preço seja igual ao custo marginal de se produzir uma unidade adicional e ao custo médio de longo prazo. Quando preço é igual ao custo total médio de longo prazo as empresas não estão auferindo lucros positivos mas também não estão apresentando prejuízos, elas estão operando com lucro zero, ou seja, a firma está auferindo retorno compensatório sobre seus investimentos.

O lucro econômico zero significa que a receita total gerada pela atividade da firma cobre todos os seus custos, explícitos e implícitos<sup>8</sup>, o que permite dessa forma que a firma mantenha suas atividades sem que esteja operando com prejuízos. Entende-se por custos explícitos aqueles que podem ser contabilizados pela firma enquanto que custos implícitos são relacionados aos custos de oportunidade, sendo este definido como o valor de um recurso em seu melhor uso alternativo (Miller, 1981). Logo, uma firma que esteja operando com lucro econômico nulo está remunerando todos os seus fatores pelo seu custo de oportunidade, sem estar incorrendo em prejuízos. De outra maneira, lucro zero significa que a indústria “*parará de crescer, uma vez que ela não oferece mais atrativos para a entrada*” (Varian, 1999, pg. 421).

No longo prazo, portanto, caso a firma apresente prejuízo econômico sua melhor opção é abandonar o mercado, já que não consegue otimizar sua produção de forma a remunerar todos os seus fatores de produção, o que implica dizer que a firma não consegue ao menos trabalhar com lucro zero.

### 3.2 CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA

A hipótese de existência da concorrência perfeita é, contudo, muito ampla e geral, de forma que não é possível encontrar um ambiente perfeitamente competitivo. O modelo de concorrência perfeita, proposto por Marshall, nos informa qual o mercado ideal em que o bem estar econômico alcançado é máximo. O abandono da hipótese de concorrência perfeita permite fazer uma maior aproximação da realidade. Nesse caso, passa-se de um modelo em que o ofertante não tem qualquer poder na determinação dos preços para um ambiente em que o vendedor tem algum

---

<sup>8</sup> Custos explícitos abrangem remunerações de mão-de-obra, salários e custos de materiais e locação de propriedades (Pindyck, 1994, pg. 257) e Custos implícitos os custos de oportunidade dos recursos que o proprietário de uma firma

poder de decisão nesse processo. Passa-se então para o modelo de concorrência monopolística, desenvolvido por Edward Chamberlin e Joan Robison, separadamente, em 1930.

Pindyck (1994) apresenta duas características importantes de um mercado monopolisticamente competitivo:

- as empresas competem vendendo produtos diferenciados, mas altamente substituíveis, e
- é um mercado de livre entrada e saída.

Como também coloca Miller (1981, pg. 470), “isto é, em que é relativamente fácil a entrada de novas empresas com suas próprias marcas de produto e a saída de empresas que nele já atuam, caso seus produtos deixem de ser lucrativos”. Além dessas características, esse autor apresenta mais duas características, as quais foram propostas por Chamberlin: 1) promoção de vendas e propaganda e 2) grupo de produtos que não existem na concorrência perfeita.

A partir de agora os produtos deixam de ser considerados homogêneos e se diferenciam em qualidade, aparência e reputação (Pindyck, 1994). Cada firma é única no produto e na marca que oferece ao mercado. O produto diferenciado é altamente substituível pelos produtos concorrentes, ou seja, embora não sejam substitutos perfeitos as elasticidade cruzadas das demandas são elevadas mas não infinitas (Varian, 1999). Para o consumidor os produtos ainda que diferenciados substituem uns aos outros sem que haja maiores perdas.

A possibilidade de diferenciação permite que o ofertante tenha algum poder de monopólio na determinação dos preço de venda de seu produto. As decisões dos concorrentes passam então a ter importância fundamental na determinação da quantidade a ser produzida e do preço de venda do produto de cada ofertante, dado que se são produtos similares o consumidor percebe a diferença mas pode optar por aquele que tenha menor preço, maior qualidade e melhor reputação.

Em um Mercado em que prevalece a concorrência monopolística a entrada e saída é relativamente livre. A diferenciação do produto, ao mesmo tempo em que possibilita a formação

---

torna disponíveis para a produção sem gastos de dinheiro (Byrns e Stone, 1996, pg. 153).

de algum lucro positivo e com isso atrai novas firmas para esse mercado, também funciona como desestímulo à entrada. Uma vez que para que a firma se estabeleça no mercado é preciso que tenha um produto diferenciado. Dessa forma, a curva de demanda da firma apresenta inclinação descendente em função do poder de monopólio que as empresas têm, dada a diferenciação do produto.

No curto prazo a maximização dos lucros ocorre quando receita marginal é igual ao custo marginal, assim como na concorrência perfeita. Nesse caso o lucro excede o custo marginal, o que permite à firma poder de monopólio. Enquanto o preço estiver acima do custo médio, novas empresas estarão estimuladas a entrar nesse mercado, o que faz com que diminua parcela de mercado das firmas estabelecidas, e com isso os lucros. Ou seja, a existência de lucros positivos atrairá novas firmas a entrarem neste mercado.

Dessa maneira, à medida que novas firma entram no mercado a demanda de cada firma existente diminui. Consequentemente, o lucro positivo tende a desaparecer, pois os custos médios se elevam, se igualando ao preço de mercado. Em outras palavras, no longo prazo, o preço é igual ao custo médio o que leva a realização de lucro zero. Entretanto, dada a possibilidade de diferenciação, continua a haver poder de monopólio para algumas firmas, pois o preço é maior que seus custos marginais. Assim é que, eventualmente alguma firma pode estar incorrendo em um pequeno lucro mesmo que a indústria esteja em equilíbrio.

Como coloca Pindyck (1996, p. 555) *“De uma forma geral as unidade ofertantes possuem custos diferentes e algumas marcas se sobressaem mais do que outras. Nesse caso elas poderão cobrar preços ligeiramente mais elevados, podendo auferir algum tipo de lucro”*.

## 4 CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO AMBULANTE

O presente capítulo tem por objetivo associar as questões desenvolvidas nos capítulos anteriores ao caso concreto do comércio ambulante. A escolha deste segmento ocupacional do mercado de trabalho informal deve-se, basicamente, a três razões: a constatação de um processo de informalização das relações de trabalho na RMS; a significativa participação dos ocupados nesta região no setor de atividades Comércio; e, por fim, a majoritária participação dos camelôs na posição de trabalhador autônomo, núcleo básico da informalidade.

### 4.1 A INFORMALIDADE NA RMS E O COMÉRCIO AMBULANTE

De acordo com Cacciamali (1991), a economia informal pode ser mensurada através de dois procedimentos. O primeiro refere-se às pesquisas domiciliares que buscam investigar as formas de inserção dos ocupados na produção, “*traduzidas por meio de um conjunto de categorias ocupacionais denominadas posição na ocupação*” (ibidem, p. 128). O segundo procedimento refere-se à realização de pesquisas diretas aplicada às unidades produtivas, o que permite caracterizar a forma de organização destas.

Tendo em vista que este trabalho define o conceito de informalidade a partir das formas de inserção na ocupação, a mensuração do espaço econômico informal é feita pelo critério de posição na ocupação, de forma que pode-se delimitar o espaço econômico informal de acordo com as seguintes categorias ocupacionais: trabalhador autônomo, dono de negócio familiar, trabalhador familiar sem remuneração salarial, trabalhador não remunerado sem vínculo de parentesco, doméstico diarista, empregador com até 2 empregados, empregado assalariado exclusivamente por produção e assalariado em geral sem contribuição para a previdência social.

Alguns comentários são necessários para um melhor entendimento concernente às quatro últimas categorias, já que as demais são claramente compreendidas dentro da informalidade. A forma de mensurar a informalidade neste trabalho leva em consideração apenas ocupações direta ou indiretamente relacionadas à produção de algum bem ou serviço. Entretanto, deve-se ter clareza

de que este modo de delimitar o conceito definido não toma como objeto de análise a unidade produtiva, mas o indivíduo inserido na atividade, como já foi dito.

Nesse sentido, o enfoque adotado exclui do espaço econômico informal as ocupações que não têm relação com atividades de produção informal, conforme foi apresentado. Assim é que, o trabalho doméstico mensalista não é incluído no universo delimitado. Ainda que sua condição de assalariado (com ou sem carteira de trabalho assinada) não seja suficiente para caracterizar uma relação tipicamente capitalista (Menczes, 2001, p. ), o trabalho doméstico também não é visto como informal, uma vez que seu trabalho não produz nenhum bem ou serviço<sup>9</sup>.

Por outro lado, tem-se que o trabalho doméstico diarista pode ser incluído no espaço econômico informal já que este se realiza através da venda de um serviço. Além disso, considera-se que este tipo de atividade, tendo em vista seu caráter precário, o principal objetivo é, em geral, o auferimento de uma renda que garanta a sobrevivência do trabalhador. Contudo, essa forma de caracterizar a economia informal não considera as ocupações liberais também sejam parte do setor informal, ainda que realizem suas atividades através da venda de serviços no mercado.

No que concerne à categoria empregador com até dois empregados, tem-se que a condição de empregador representa uma atividade tipicamente capitalista, uma vez que se percebe com clareza a separação entre o capital e o trabalho. No entanto, como coloca Menezes (2001, p. 23)

*“quando se trata de pequeno empregador [...] ele pode ser classificado tanto na formalidade como na informalidade, pois, se de um lado, esse indivíduo é o próprio capitalista, de outro, ele opera uma relação de trabalho que pode estar camuflando uma forma qualquer de trabalho autônomo, logo informal.”,*

ou seja, a condição de empregador tão somente não descaracteriza a informalidade dessa ocupação, uma vez que este pode estar participando diretamente do processo produtivo como produtor direto.

Já os empregados assalariados que recebem exclusivamente por produção e os assalariados que

---

<sup>9</sup> Diferentemente do que propõe a teoria neoclássica, não se considera neste trabalho a unidade familiar (ou domiciliar) como uma unidade produtiva.

não contribuem para a previdência social são incluídos na informalidade dado que essas duas categorias ocupacionais podem representar o trabalhador autônomo que, limitado pela escassez de capital para realizar sua atividade, submete-se a condições precárias de trabalho. Por outro lado, entende-se que essas ocupações estão incluídas na informalidade uma vez que esses trabalhadores se submetem a precárias condições de trabalho em busca de melhores salários, ou mesmo como única forma de manterem-se ocupados

Dessa forma, através dos dados da PED<sup>10</sup> - Pesquisa Mensal de Desemprego – para a Região Metropolitana de Salvador referentes ao período compreendido entre janeiro de 2000 e dezembro de 2001, percebe-se que o mercado de trabalho desta região apresenta uma estrutura ocupacional com elevado nível de informalidade, ou seja, parte significativa da população ocupada na RMS encontra-se em atividades que não estão diretamente ligadas à atividades tipicamente capitalistas, e quando estão não são ocupações formalmente registradas.

A Tabela 1 apresenta a Distribuição dos Ocupados por Posição na Ocupação. Assim, no referido período, cerca de 46% dos ocupados eram trabalhadores informais, sendo os assalariados sem carteira, representando aproximadamente 22% informais, e os trabalhadores autônomos, 20,5% dos ocupados, os grupos mais significativos dos informais.

**TABELA 1 – Distribuição dos Ocupados por Posição na Ocupação\* (%)**

<b>Posição na Ocupação</b>	<b>%</b>
Assal c/ carteira	40,2
Assal s/ carteira	21,8
Autônomo	20,5
Trab. e Dono de Neg. Familiar	3,5
Empregador*	1,4
Outros	12,6

FONTE: PED RMS-SEI /SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

\*Período compreendido entre Jan/00 e Dez/01

\*\*Empregadores com até dois empregados

A posição assalariado sem carteira inclui, além do assalariado privado sem registro, o doméstico mensalista, o trabalhador familiar sem remuneração salarial e trabalhador não remunerado sem vínculo de parentesco. A categoria trabalhador autônomo inclui também o empregado

remunerado exclusivamente por produção.

É, portanto, a partir da constatação do intenso processo de informalização do mercado de trabalho da região que o presente trabalho busca estudar uma parcela dos trabalhadores autônomos da Cidade do Salvador, os camelôs, e seu específico mercado de trabalho.

A Tabela 2 apresenta a distribuição dos trabalhadores autônomos por setor de atividade, o que evidencia a significativa participação desses trabalhadores no setor de Comércio (57,7%).

**TABELA 2** – Distribuição dos Autônomos por Setor de Atividade (Em %)

Período	Indústria	C. Civil	Comércio	Serviços	Outros
Jan/00 a Dez/01	9,3	25,6	57,7	0,7	6,6

FONTE: PED RMS-SEI/SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

De outra maneira, pode-se mostrar que a maior parte dos ocupados no comércio ambulante assumem a posição de autônomo. A tabela 3 apresenta a distribuição dos ocupados no comércio ambulante por posição na ocupação para o referido período, confirmando que no comércio ambulante a principal posição na ocupação é autônomo, 94,3% do total dos ocupados neste setor de atividade.

**TABELA 3** - Distribuição dos Ocupados no Comércio Ambulante por Posição na Ocupação (Em %)

Posição na Ocupação	(%)
Empregado	3,2
Autônomo	94,3
Empregador	0,2
Dono de negócio familiar	0,1
Trabalhador familiar	2,1
<b>Total</b>	<b>100</b>

FONTE: PED RMS-SEI/SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

A partir do referencial teórico exposto e das informações levantadas, é possível caracterizar o comércio ambulante, enquanto mercado de trabalho<sup>11</sup>, como um espaço econômico que responde

<sup>10</sup> A PED – RMS é realizada através de convênio entre SEI/SETRAS/UFBA/DIEESE/SEADE.

<sup>11</sup> Não se pode dizer que exista um mercado de trabalho informal *strictu sensu*, na medida em que o salário não é a

aos movimentos e a dinâmica das atividades tipicamente capitalistas de forma subordinada e interdependente, mas com relativa autonomia. Nesse mercado, a atividade econômica é realizada através de uma unidade produtiva organizada pelo produtor direto, o camelô, com o auxílio de familiares e ajudantes (assalariados ou não), que realiza a sua atividade a partir um pequeno capital inicial, sendo este imprescindível para o início da atividade neste mercado de trabalho

A renda gerada pelo comércio ambulante é determinada pela sua dinâmica interna assim como pelos movimentos de expansão e contração da economia formal. Em geral, o objetivo maior dentro da informalidade é uma renda mínima para subsistência do trabalhador e a continuidade da atividade, o que não impede a busca por lucro. O que se percebe a partir de uma análise mais específica, como será mostrado posteriormente, é que no comércio ambulante existem alguns camelôs que efetivamente incorrem em lucros positivos e elevados, de forma que conseguem expandir seus negócios para outras barracas.

No que concerne a entrada neste mercado de trabalho informal, não é totalmente livre dada a necessidade de um mínimo de recursos para a realização da atividade (compra dos instrumentos de trabalho –barraca- e das mercadorias). Além disso, a concorrência dos demais camelôs assim como das lojas que se localizam próximas à localização dos ambulantes que desestimulam a entrada no mercado.

Com relação a qualidade dos bens e serviços ofertados, não se deve relacioná-los baixa qualidade. Ainda que muitos dos que participam do mercado informal estejam em busca de alternativas à sua sobrevivência, dada sua baixa ou nenhuma qualificação, há também aqueles por terem algum tipo de qualificação e escolaridade optam em ser informais tendo em vista a possibilidade de auferirem maiores rendimentos do que na formalidade. Principalmente com relação aos bens ofertados, tem-se que estes mostram-se substitutos razoáveis das mercadorias vendidas em lojas comerciais. As vezes são produtos idênticos, apenas com preços mais baixos no comércio ambulante<sup>12</sup>.

---

forma usual de remuneração da força de trabalho. Dessa maneira, uma vez que o conceito de economia informal é definido fora das relações tipicamente capitalistas, a utilização do termo mercado de trabalho informal é feita em referência à estrutura ocupacional do espaço econômico no qual esses trabalhadores realizam suas atividades.

<sup>12</sup> Pode-se relacionar os preços mais baixos no comércio ambulante ao não pagamento de impostos, uma vez que

Da mesma forma não se deve relacionar o comércio ambulante à atividades ilícitas, quando vistas sob o âmbito da lei. Embora estes trabalhadores não paguem impostos na condição de firma individual, sua existência é permitida pela Prefeitura Municipal de Salvador, o que dá o caráter de legalidade perante a lei. Outro exemplo com relação a essa questão, refere-se aos assalariados sem carteira de trabalho assinada que refletem uma precarização das relações de trabalho, e por isso estão incluídos dentro da informalidade. De outra maneira, atividades compreendidas dentro da formalidade podem ao mesmo tempo conter elementos de informalidade, como por exemplo no caso dos empregados no comércio ambulante que não têm carteira de trabalho assinada, o que não lhe tira o caráter de formal sem que isso coloque essas pessoas como exercendo algum tipo de atividade ilícita.

## 4.2 CARACTERIZAÇÃO TEÓRICA DO MERCADO DE CAMELÔS

Após a caracterização do comércio ambulante como um segmento do mercado de trabalho informal, considerando a hipótese de trabalho de que a formação dos preços também condiciona a formação da renda dos trabalhadores ocupados neste segmento, torna-se necessário compreender o funcionamento da estrutura de mercado da qual participam, para que seja possível estudar e analisar o processo de formação dos preços das mercadorias por eles comercializadas.

### 4.2.1 Comparativo com a Concorrência Perfeita

Colocada as hipóteses básicas de um mercado perfeitamente competitivo, a análise se volta agora para o mercado de camelôs para saber se é possível considerar essa estrutura de mercado como concorrência perfeita. Porém, é preciso estabelecer alguns pressupostos para o funcionamento do mercado em questão.

- mercado de camelôs a ser analisado refere-se somente ao comércio de bens que vão desde

---

estas são atividades não registradas formalmente.

rádio - relógio à escovas de cabelo, brinquedos e miudezas<sup>13</sup>, não estando incluído neste mercado, portanto, alimentos perecíveis (com exceção de frutas) nem qualquer tipo de serviço;

- grupo de camelôs a ser estudado compreenderá somente aqueles com barracas em pontos determinados, excluindo dessa forma vendedores de rua que se deslocam ao longo das ruas à procura de clientes;
- os bens ofertados considerados nesse trabalho serão classificados por grupos de mercadorias, como segue: Brinquedos; Eletrônicos; Confeções; Bolsas e Acessórios; Discos, Cd E Fitas; Brinquedos Eletrônicos; Bijuterias, Relógios; Material De Papelaria; Rádios e Material De Som; Utensílios Domésticos; Acessórios Pessoais; Alimentos e Bebidas.

No mercado de camelôs existe uma grande quantidade de bens ofertados. Contudo, a suposição de que todos os produtos sejam homogêneos não é válida. Tomando como referência uma cesta de bens composta por diferentes grupos de mercadorias, elas podem se diferenciar de camelô para camelô. Essa diferenciação pode ocorrer pela composição dos produtos na cesta, pela marca dos produtos oferecida, assim como pela localização do camelô.

Uma oferta variada de produtos é fator de diferenciação neste mercado. Uma barraca de camelô que apresente uma cesta de bens mais diversificada se destaca das demais. No momento da compra o consumidor se dirige àquela que lhe permita maiores possibilidades de escolha. De outra maneira, a diferenciação pode ocorrer pela marca oferecida, o que torna os bens diferentes aos olhos do consumidor<sup>14</sup>. A localização da barraca também funciona como fator de diferenciação. A proximidade entre o camelô e o consumidor torna mais atrativa a cesta oferecida, tendo em vista que o deslocamento também se transforma em um custo para o comprador. Logo, a hipótese de que os produtos são homogêneos é violada no mercado de camelôs.

No mercado de camelôs há uma quantidade muito grande de ofertantes e demandantes, de modo

---

<sup>13</sup> Miudezas refere-se à acessórios para o cabelo, maquiagem, brincos e argolas, enfeites de decoração.

<sup>14</sup> Percebeu-se durante a realização da pesquisa de campo que havia uma homogeneidade nas marcas dos diferentes produtos ofertados, o que indica o comércio ambulante como ponta de distribuição de grandes fornecedores.

que poderíamos considerar que nenhum dos vendedores individualmente pode afetar de maneira decisiva o preço de mercado. Embora a entrada ou saída de um vendedor desse mercado não seja tão significativa para ocasionar variações no preço da cesta vendida, a diferenciação da cesta ofertada proporciona ao camelô um poder de monopólio na determinação do preço de mercado, o que lhe possibilita auferir algum tipo de lucro.

A hipótese de que há livre entrada e saída também é violada neste mercado. A necessidade de um capital mínimo, de origem própria, para o início da atividade e o uso de tecnologia, que em geral é simples, funcionam como uma barreira à entrada. Esse capital inicial, juntamente com a tecnologia, é o que define o modo como o vendedor organizará a sua barraca, o seu ponto de venda, assim como a possibilidade de diferenciar sua cesta de bens das demais ofertadas. Além disso, a concorrência com o setor formal e a que existe dentro do próprio mercado informal agem como desincentivo a entrada neste mercado.

No que se refere a informação perfeita, o consumidor não tem mais conhecimento total sobre a qualidade do produto. Isso pode ser explicado em função da diferenciação dos produtos que esse mercado apresenta (diferenciação em termos de uma cesta completa, de marcas diferentes e de localização). Por sua vez, o vendedor deixa de ter acesso perfeito às informações sobre o comportamento de seus concorrentes, de forma que estes podem mudar suas estratégias sem que ele tenha resposta imediata a essa nova ação. Portanto, a hipótese de informação perfeita também é violada neste mercado.

#### **4.2.2 Comparativo com a Concorrência Monopolística**

Pelo que já foi apresentado, não é possível caracterizar o mercado de camelôs como sendo perfeitamente competitivo, dada a possibilidade de diferenciação dos produtos e a existência de algum tipo de barreira à entrada nesse mercado. Porém, também não é possível afirmar que esse seja um mercado de concorrência monopolística, embora esteja muito mais próximo dessa estrutura de mercado do que da concorrência perfeita.

A possibilidade de diferenciação que existe no mercado de camelôs não implica em dizer que cada vendedor individual seja ofertante único daquele produto ou daquela marca. A hipótese de

funcionamento desse mercado com produtos diferenciados informa que diferenciação pode ocorrer via cesta, marca ou localização, que permite ao vendedor exercer algum poder de monopólio, não significando, entretanto, numa diferenciação exclusiva por vendedor. Dessa forma, não seria correto afirmar que este é um mercado completamente monopolístico.

Como foi dito, a diferenciação via cesta ocorre em função da diversidade dos grupos de mercadorias que compõem a cesta ofertada pelo camelô, ou seja, um vendedor ambulante que oferece maior quantidade de grupos de mercadorias atrai maior número de consumidores, permitindo assim uma fixação de preços mais elevada. Com relação a localização, a diferenciação ocorre em função de uma maior proximidade com o consumidor. Em outras palavras, as áreas de maior movimento permite que o ambulante exerça algum poder de monopólio. No que concerne a marca, percebe-se que, em geral, encontram-se as mesmas marcas sendo comercializados pelos diversos camelôs.

Por outro lado, possibilidade de alguns participantes desse mercado auferirem lucro no equilíbrio de longo prazo é perfeitamente compatível com o modelo monopolístico e com parte dos trabalhadores informais, que exercem suas atividades dentro do mercado de camelôs. Ainda que o objetivo geral na informalidade, para os que possuem algum capital próprio, seja auferir um rendimento mínimo que garanta a sobrevivência e continuidade da atividade econômica, não está totalmente descartada a busca por rendimentos competitivos.

Portanto, conclui-se que o mercado de vendedores ambulantes, enquanto mercado de bens, apresenta uma estrutura de mercado que se aproxima mais da concorrência monopolística do que da concorrência perfeita. Nesse sentido, no que concerne a fixação dos preços no comércio ambulante é possível afirmar que existem vendedores que exercem algum poder de monopólio sobre os demais, o que lhes possibilita o auferimento de lucros positivos neste mercado. Porém, deve-se observar que realização de lucro zero significa que o camelô está auferindo uma renda mínima sobre a sua atividade, uma renda que garanta sua subsistência e a continuidade da atividade.

## 5 ANÁLISES ESTATÍSTICA

Este capítulo está dividido em duas partes. A primeira parte realiza uma análise descritiva do perfil ocupacional no comércio ambulante identificando os principais condicionantes da renda neste mercado de trabalho. Para isso, são feitos cruzamentos entre a renda média desses trabalhadores e informações referentes à alguns atributos econômicos (escolaridade, esforço e experiência) e não econômicos (sexo, cor e faixa etária). A segunda parte procura analisar o comércio ambulante como um mercado de bens identificando os principais determinantes da renda e do lucro<sup>15</sup> neste mercado.

Em função da dificuldade para se obter junto às Instituições e Órgãos oficiais da Prefeitura Municipal de Salvador informações concernentes aos camelôs registrados e oficialmente alocados nas diversas áreas da cidade, realizou-se uma pesquisa de campo no comércio ambulante do centro de Salvador como forma de melhor captar as informações necessárias para a análise pretendida. O processo de seleção e coleta dos dados foi realizado da seguinte forma:

- Listagem dos camelôs com pontos fixos e padronizados pela Prefeitura, localizados nas áreas da Avenida Sete de Setembro, Barroquinha, Joana Angélica e Comércio
- Escolha da amostra: 15% do universo listado selecionado aleatoriamente a partir do programa estatístico Excel.
- Realização das entrevistas no período compreendido entre Fevereiro e Março de 2001. O questionário aplicado buscou basicamente identificar o perfil ocupacional do comércio ambulante, além de procurar identificar os principais atributos e variáveis determinantes no processo de formação da renda do camelô.
- Construção de um banco de dados no programa *Statistical Package for Social Science*

---

<sup>15</sup> Buscou neste trabalho levantar informações concernentes à estrutura de custos e receitas dessa atividade de forma a poder mostrar que o lucro auferido pelos camelôs é muito próximo da renda média confirmando que estes trabalhadores operam segundo uma racionalidade econômica de auferir uma renda que garanta sua subsistência e a continuidade da atividade, não havendo clara separação entre rendimentos e lucros.

(SPSS).

- Realização de análise descritiva identificando os principais condicionantes da renda.
- Estimação de modelos econométricos de forma a identificar os principais determinantes da renda no comércio ambulante.

Portanto, toda a análise foi construída a partir de um universo limitado ao conjunto de camelôs alocados nas referidas áreas que trabalham em pontos fixos, geralmente determinados e padronizados pela Prefeitura Municipal. No total foram aplicados 135 questionários.

Algumas observações são necessárias quanto à forma de levantamento das informações. Tendo em vista o conceito de informalidade adotado, o questionário aplicado buscou levantar informações concernentes à forma inserção do indivíduo na atividade. Por outro lado, uma vez que o local de realização da entrevista não foi o domicílio do trabalhador e sim o local de sua atividade, aproveitou-se por levantar também informações relacionadas à atividade exercida. Nesse sentido, foi possível realizar análises descritiva e econométrica sobre os determinantes da renda no comércio ambulante considerando a estrutura de mercado essa atividade faz parte. Deve-se, portanto, ter claro que o objeto de entrevistado não foi a unidade produtiva, mas sim o indivíduo na atividade.

## 5.1 ANÁLISE DO COMÉRCIO AMBULANTE COMO UM MERCADO DE TRABALHO

A renda média encontrada para este conjunto de trabalhadores foi de R\$ 343,00, o que revela que os camelôs auferem uma renda relativamente elevada quando comparada à média da renda para o conjunto dos trabalhadores informais<sup>16</sup>. O desvio - padrão da renda média foi bastante elevado (R\$ 316,88) indicando que embora a média tenha sido elevada, pode-se dizer que foi constatada a ocorrência de rendimentos médios muito inferiores à média do conjunto. Do total dos camelôs entrevistados a maioria, 64%, tem rendimento médio até R\$ 343,00.

---

<sup>16</sup> De acordo com os dados da PED, a renda média para o conjuntos dos trabalhadores informais entre o período de Jan./00 e Dez./01 foi de R\$

Com relação à escolaridade, o tempo médio de escola formal encontrado para os camelôs foi de 6 anos, o que indica que neste mercado de trabalho a escolaridade não se mostra tão importante para a execução da atividade. A tabela 5 informa que somente 22% dos entrevistados tem 8 anos de escola formal, ou seja, mais do que o primeiro grau completo.

**TABELA 4 – Escolaridade no Comércio Ambulante**

<b>Escolaridade</b>	<b>%</b>
Até 8 anos	78
Mais de 8 anos	22

FONTE: Pesquisa de campo

A idade média dos camelôs é 37 anos. Pode-se compreender essa idade média elevada por duas razões. A primeira seria que, dada a escolaridade e qualificação desses trabalhadores, eles vêm na informalidade melhores oportunidades de trabalho e renda. Por outro lado, pode-se considerar que o ingresso destes trabalhadores na formalidade está sendo limitado pela idade, o que lhes o comércio ambulante como uma alternativas de sobrevivência.

No que concerne ao tempo de experiência, tem-se que estes trabalhadores apresentam um tempo de trabalho como camelô bastante elevado: 12 anos. Com relação à quantidade de horas diárias trabalhadas no comércio ambulante tem-se que esta é uma ocupação que exige muito do trabalhador. A média de horas diárias trabalhadas chega a 11 horas, revelando, portanto, o caráter de precariedade existente nessa atividade informal.

### **5.1.1 Avaliação De Alguns Atributos Pessoais Naturais**

No comércio ambulante da RMS, a participação de maior peso é a dos homens, em torno de 55%. Ainda que a participação da mulher não seja desprezível, esta ocupação pode ser considerada como eminentemente masculina tendo em vista que a proporção de homens e mulheres na população é similar, ou seja, em torno de 50% para cada sexo. A maioria masculina pode estar relacionada às obrigações sociais da mulher para com a família, assim como aos riscos inerentes à atividade do ambulante como assaltos, concorrência, fiscalização que impedem ou mesmo

intimidam o ingresso da mulher neste mercado de trabalho informal<sup>17</sup>.

**TABELA 5 - Atributos Pessoais Naturais Por Faixa De Renda**

Legenda % linha % coluna	Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total
<b>Sexo</b>			
Feminino	77	23	
	54	29	45
Masculino	54	46	
	46	71	55
<b>Cor</b>			
Negro	67	33	
	85	77	82
Branco	54	46	
	15	23	18
<b>Idade</b>			
Jovem entre 18 e 25	73	27	
	22	15	19
Adulto entre 26 e 50	58	42	
	60	79	67
Maduro com mais de 50	84	16	
	18	6	14
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

A análise dos dados na Tabela 5 permite dizer que os homens são melhor remunerados do que as mulheres. Entre os homens, 46% tem uma renda média acima de R\$ 343,00, enquanto que entre as mulheres esse percentual é de apenas 23%, ou seja, exatamente a metade do percentual masculino. Os diferenciais de renda podem também ser vistos pela maior participação masculina na faixa de renda acima de R\$ 343,00, 71%, enquanto que na faixa de renda até R\$ 343,00 o maior percentual refere-se a participação do sexo feminino, 54%. Portanto, pode-se afirmar que o sexo é um fator muito importante na diferenciação da renda.

Com relação a raça, a participação dos negros, 82%, é mais elevada que a dos brancos, 18%, relação percentual similar à distribuição da população da RMS por cor. Contudo, são os brancos que auferem relativamente as melhores rendas. Assim é que 46% dos brancos auferem rendimentos acima de R\$ 343,00, enquanto para os negros esse percentual diminui para 33%.

<sup>17</sup> Melo (1997) apresenta tais justificativas para a menor participação feminina no comércio ambulante da Região

Dentre aqueles que recebem até R\$ 343,00 tem-se que a maioria é constituída de negros, 85%. Logo, a origem racial mostra-se também como importante elemento na diferenciação dos rendimentos.

A composição do comércio ambulante por faixas etárias evidencia que os indivíduos adultos entre 26 e 50 anos constituem a maioria do camelôs na atividade, onde a idade média é de 37 anos. Dentre os camelôs que recebem acima de R\$343,00, percebe-se maior participação daqueles que se encontram na faixa etária entre 26 e 50 anos. Isso pode ser entendido tanto pela dificuldade de entrada e/ou reinserção no mercado de trabalho formal, quanto como uma questão de opção por parte desses trabalhadores.

Os jovens entre 18 e 25 respondem por 19% dos camelôs e os maduros por 14%. Dentre os indivíduos com mais de 50 anos somente 16% auferem renda acima de R\$ 343,00, enquanto que entre os jovens esse percentual se eleva, 27%. Contudo, se a participação desses dois grupos na faixa de renda acima da média é inferior à participação no total da amostra: somente 6% dos maduros e 15% dos jovens auferem rendas mais elevadas, confirmando que a idade também é um importante fator de diferenciação na renda.

### **5.1.2 Avaliação De Alguns Atributos Pessoais Adquiridos**

A análise preliminar dos dados mostrou que a escolaridade não é um atributo que permite diferenciais significativos na renda. A pesquisa mostrou que os camelôs com mais de 8 anos de escola (2º grau incompleto) não têm maiores rendimentos do que os que têm até o 1º grau completo. Contudo, aqueles que têm até 2 anos de escola são os que auferem as menores rendas relativamente.

Nesse sentido, a conclusão é que a escolaridade somente funciona como diferencial na renda para aqueles que possuem até o 1º grau completo, ou seja, o aumento da escolaridade permite aumentar a renda auferida. Acima de 8 anos de escola formal, a escolaridade deixa de ser importante para o camelô. Em outras palavras, a escolaridade requerida para esse tipo de

atividade é pouca, o que não permite ao trabalhador utilizar esse capital como diferencial para auferir rendas mais elevadas.

**TABELA 6 - Atributos Pessoais Adquiridos Por Faixa De Renda\* (Em %)**

Legenda % linha %coluna	Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total
<b>Escolaridade</b>			
Analfabeto funcional	85	15	
	20	6	15
Entre 3 e 8 anos	65	35	
	63	63	63
Acima de 8 anos	50	50	
	17	31	22
<b>Experiência</b>			
Até 5 anos	68	32	
	32	27	30
Entre 5 e 10 anos	68	32	
	24	21	23
Mais de 10 anos	60	40	
	44	52	47
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

\*A faixa de renda foi estabelecida a partir da renda média encontrada para estes trabalhadores, R\$ 343,00.

Como a Tabela 6 mostra, dentre o total dos entrevistados cerca de 15% tem somente até dois anos de escolaridade formal (analfabetos funcional). Dentro desse grupo, 85% ganha até R\$ 343,00 e os demais acima de R\$ 343,00. A faixa de escolaridade com maior participação entre os ocupados, entre 3 e 8 anos de escolaridade formal, representam 63% do total. Destes, a maior parte, 65%, tem renda até R\$ 343,00. Já dos que possuem o 1º grau completo, 22% do total, a metade auferem renda acima da média.

Visto pela ótica da renda, a conclusão de que a escolaridade mais elevada não garante os maiores rendimentos é bastante evidente. Dos que auferem uma renda até R\$ 343,00, cerca de 19% é analfabeto funcional; 63% tem escolaridade entre 3 e 8 anos; e 17% tem escolaridade acima de 8 anos. Logo, aqueles que possuem até 2 anos de escolaridade são os que auferem as menores rendas relativamente. Daqueles que auferem renda acima de R\$ 343,00 a maioria possui até o 1º grau completo, 63%, sendo o restante 6% de analfabetos funcional e 31% com mais de 8 anos de

escolaridade, o que mostra que o aumento da escolaridade não implica em aumento significativo da renda, embora o terceiro grupo seja o melhor remunerado relativamente.

Com relação à experiência, provavelmente com forte associação com a idade, tem-se que este seja forte condicionante na formação dos rendimentos no comércio ambulante. No que concerne a essa variável, a análise dos dados confirma que este atributo proporciona um diferencial de renda para os camelôs.

A maior parcela dos entrevistados, 47%, tem mais de 10 anos de experiência. Seguindo este grupo vem aqueles que tem até 5 anos de experiência, 30%, e por fim, os que têm entre 5 e 10 anos de experiência, 23%, como mostra a Tabela 7. Diferentemente da escolaridade, a variável experiência mostra-se um atributo muito importante na diferenciação da renda dos camelôs. Assim é que, dentre os camelôs que tem até 5 anos de experiência, 68% auferem renda de até R\$ 343,00, dos que têm entre 5 e 10 anos experiência, 68% auferem renda até R\$ 343,00, enquanto que para os que têm mais de 10 anos na atividade esse percentual cai para 60%.

Visto pela ótica da renda, 32% dos que recebem até R\$ 343,00 têm até cinco anos trabalhando como camelô, 24% têm entre 5 e 10 anos e 44% têm mais que 10 anos de experiência no comércio ambulante. Os camelôs com mais de 10 anos são os que auferem os melhores rendimentos, essas pessoas representam 52% dos que têm renda acima do valor de referência. É interessante notar que aqueles que tem entre 5 e 10 anos na atividade têm menor participação na faixa de renda acima de R\$ 343,00 do que os que têm até 5 anos, 21% e 27%, respectivamente. Portanto, a análise dos dados permite dizer que o tempo de trabalho nessa atividade somente torna-se um diferencial quando superior a 10 anos.

### **5.1.3 Alguns Condicionantes Econômicos**

#### *Elementos Endógenos a Atividade*

A propriedade dos instrumentos de trabalho e do produto ofertado pode identificar o trabalhador autônomo como um microempresário informal, já que ele se torna um detentor de capital necessário à realização dessa atividade. Por isso mesmo, é pertinente dizer que essas pessoas assumem normalmente os riscos inerentes à atividade econômica que exercem, com o objetivo de

auferir um rendimento, o qual buscam maximizar.

Tendo em vista que esta pesquisa tratou somente de parcela dos vendedores ambulantes, algumas observações são necessárias para dar continuidade à análise. Primeira observação, os camelôs entrevistados foram aqueles localizados em vias públicas previamente registrados e estabelecidos pela Prefeitura Municipal. Segunda, como consequência da primeira, o registro municipal assegura a posse de um *ponto* (local fixo) ao ambulante, bem como a posse da barraca na qual exerce sua atividade, ou seja, as armações de ferro e o toldo das barracas são fornecidos pela Prefeitura, que exige uma padronização da barraca e uma exploração econômica restrita ao limite físico da mesma.

Em função disto, a expressão “propriedade dos instrumentos de trabalho” (barraca) refere-se ao ponto do negócio em nome do ambulante, já que a armação de ferro pertence a Prefeitura. Nesse sentido, a pesquisa considera a posse do ponto como a propriedade dos instrumentos de produção, uma vez que é preciso um aporte de capital mínimo para o registro na prefeitura e conseqüentemente a posse desse fator de produção. Dessa forma, pode-se perfeitamente identificar essas pessoas como verdadeiros empresários do setor informal.

No comércio ambulante do centro da Cidade de Salvador, tem-se que a maior parte dos trabalhadores é proprietária dos seus respectivos instrumentos de trabalho, bem como dos produtos ofertados. A Tabela 7 mostra que 90% dos camelôs são donos de sua barraca. Constatase, pois, que esse fato contribui para uma elevação das rendas dessas pessoas, como pode ser vista na análise que se segue.

Dentre os que recebem acima de R\$ 343,00, 96% são proprietários, o percentual restante corresponde aos que encontram-se na condição de locadores da barraca<sup>18</sup> ou de empregados assalariados não registrados<sup>19</sup> dos respectivos proprietários. Dentre os proprietários, 62% tem renda até R\$ 343,00, enquanto que entre os não proprietários esse percentual chega a 86%. Esses números podem ser entendidos pelo fato de que os não proprietários enfrentam custos mais

---

<sup>18</sup> Neste caso, o locatário pode ser o camelô registrado que saiu definitivamente ou temporariamente do comércio ambulante, ou aquele que tem mais de um ponto, o que não é permitido pela Prefeitura.

elevados, a exemplo do aluguel, ou simplesmente são empregados na atividade, de maneira que seus baixos rendimentos ficam previamente estabelecidos através de acordos existentes entre eles e os respectivos proprietários.

TABELA 7 – Condicionantes Econômicos Por Faixa de Renda (Em %)

Legenda % linha % coluna	Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total
<b>Instrumento de Trabalho</b>			
Não próprio	86	14	
	14	4	10
Próprio	62	38	
	86	96	90
<b>Propriedade do produto</b>			
Pertence a outros	94	6	
	17	2	12
Próprio	61	40	
	83	98	88
<b>Horas semanais Trabalhadas</b>			
Mais de 48 horas	63	37	
	89	94	90
Até 48 horas	77	23	
	11	6	10
<b>Mais de um Ponto</b>			
Não	66	34	
	93	88	91
Sim	50	50	
	7	12	9
<b>Empregador</b>			
Não	73	27	
	69	46	61
Sim	51	49	
	31	54	39
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Resultado semelhante ocorre quando o próprio trabalhador é dono das mercadorias por ele ofertadas. A propriedade dos instrumentos de trabalho, conjugada com a propriedade dos produtos ofertados, revela o verdadeiro microempresário do setor informal. A venda de mercadorias pertencentes a outros mostra que o camelô pode estar ocupado efetivamente como assalariado não registrado, ou empregado remunerado exclusivamente por produção ou como

<sup>19</sup> Quando o entrevistado era um ajudante familiar considerou-se como próprio o instrumento de trabalho.

trabalhador comissionado, quando sua renda depende de um acerto entre ele o proprietário dos produtos<sup>20</sup>. Na Cidade de Salvador, a maioria absoluta dos camelôs é dona das mercadorias que comercializa (88%).

Do total daqueles que vendem seu próprio produto, a participação na faixa de renda acima de R\$ 343,00 chega a 98%, confirmando mais uma vez que a posse dos fatores de produção permite maiores rendimentos, tal qual nas atividades tipicamente capitalistas. Quando o produto de venda pertence a outros, o percentual dos que ganham até R\$ 343,00 chega a 17%. Comparando esse percentual com participação deste grupo no total, 12%, pode-se dizer que este grupo auferes os menores rendimentos. Isso mostra que no mercado de trabalho informal a condição de detentor dos meios e instrumentos de trabalho pode permitir melhores rendimentos.

Contudo, apenas a posse dos meios de produção não garante ao trabalhador a possibilidade de rendimentos mais elevados. O comércio ambulante exige do trabalhador muita dedicação à atividade. A média de horas trabalhadas por dia chega a 11 horas, evidenciando, mais uma vez, o caráter precário dessa ocupação. Em relação às horas semanais, 90% dos entrevistados trabalham mais de 48 horas, e dentre esses 94% têm renda acima de R\$ 343,00. Dos que trabalham até 48 horas semanais, 10%, somente 6% participam da faixa de renda mais elevada.

Dado que camelô dedica um grande número de horas semanais de trabalho à sua atividade, isso faz com que não lhe reste algum tempo para se dedicar a um ponto extra de vendas. Assim, a necessidade de estar sempre presente em sua atividade econômica, administrando o pequeno empreendimento, faz com que o camelô opte por ter apenas um ponto de comercialização<sup>21</sup>. Todavia, quando existe a possibilidade de ter mais de um ponto, este fica condicionado ao capital disponível para investir em uma expansão dos negócios.

Em relação a Salvador, observou-se que a maioria dos camelôs entrevistados, 91% não possui

---

<sup>20</sup> O que se vê frequentemente no comércio ambulante é que muitas lojas colocam seus produtos à venda em barracas de camelôs, aumentando a sua receita sem incorrer nos impostos da formalidade, ou ainda, distribuidores de fábricas que trabalham diretamente com os camelôs, criando assim uma rede de vendas submersa à legislação.

<sup>21</sup> Mesmo com a proibição legal existem camelôs que trabalham com mais de um ponto de comercialização. Isso pode ser conseguido via locação de outrem ou integrantes de uma mesma família registrados individualmente na Prefeitura.

mais de um ponto. Dentro desse grupo de ambulantes, 88% tem renda acima de R\$ 343,00, enquanto que no segundo grupo, dos que possuem mais de um ponto de negócio, apenas 12% se localiza nessa faixa de renda. Isso permite dizer que o controle de mais de um ponto de vendas acaba por aumentar os rendimentos, mas uma fraca condição administrativa dessas pessoas, para controlar uma maior complexidade de seus negócios, faz com que essa possibilidade de atuar em dois ou mais pontos não seja plenamente explorada em todas as suas possibilidades. Como revelam os dados, aqueles que possuem mais de um ponto são relativamente melhor remunerados do que aqueles que operam em apenas um ponto. Todavia, a ausência de recursos financeiros, que se traduzem em um aporte maior de capital, associada a dificuldade de gestão restringe as oportunidades que conduzam a rendimentos mais elevados<sup>22</sup>.

Concernente a condição de trabalhador individual, que identifica o camelô como empregador de si mesmo, a pesquisa mostrou que 61% dos ambulantes trabalham sozinhos. Contudo, apenas 27% destes trabalhadores têm renda superior à média. Analisando pela ótica da renda, dos que auferem renda acima de R\$ 343,00, 46% não exerce a atividade com a ajuda de empregados ou ajudantes. Dos que têm renda até R\$ 343,00, esse grupo representa 69%, mostrando que eles auferem, relativamente, os mais baixos rendimentos.

Dos que utilizam o trabalho de outra pessoa na atividade<sup>23</sup>, 49% tem renda acima da média. Isso mostra que, na medida em que a atividade vai se tornando mais rentável, o camelô tem condições de utilizar o trabalho de terceiros em sua atividade com vistas à atender o crescimento desta. Dentre os que “empregam”, 54% participam da faixa de renda acima de R\$ 343,00, revelando que a condição de empregador é no comércio ambulante relativamente melhor remunerada.

#### *A Localização como Elemento Exógeno*

A localização é um importante fator de diferenciação entre firmas concorrentes. A maior proximidade do mercado consumidor certamente facilita o funcionamento das atividades econômicas das firmas em relação a fatia deste mercado<sup>24</sup> por eles explorada. Essa facilidade

---

<sup>22</sup> Durante a aplicação dos questionários, boa parte dos camelôs mostrou desconhecer sua estrutura de custos, o que confirma a idéia de fraca condição de gestor.

<sup>23</sup> Como, já foi dito anteriormente, as pessoas que participam do comércio ambulante não sendo proprietário dos instrumentos de trabalho são empregados ou familiares que ajudam na atividade.

<sup>24</sup> O consumidor optará pela firma mais próxima quando o seu *preço generalizado* (preço mais custos de transporte e

permite a aferição de retornos mais seguros, o que não significa dizer que sejam mais elevados. Isso dependerá da taxa de retorno que podem se apropriar, a qual depende, em grande parte, da fatia de mercado de cada um. A possibilidade de diferenciação pela localização permite a firma maior exploração do mercado e, conseqüentemente, estabelecer um preço acima do seu custo marginal, garantindo assim um lucro positivo (mesmo que pequeno).

A pesquisa realizada procurou saber em que medida o vendedor ambulante percebe que a localização é importante para o seu negócio, o que lhe permite um diferencial de renda. Em outras palavras, na pesquisa as questões sobre localização buscaram saber se esse grupo de trabalhadores informais tem consciência de que seus rendimentos são diretamente afetados pela localização de seu negócio, ou seja, se os camelôs utilizam essa informação como um diferencial que lhes permita algum poder de monopólio na determinação dos preços dos produtos ofertados.

**TABELA 8a** – Condicionante Econômico – Localização Por faixa de Renda (Em %)

Legenda % linha % coluna	Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total
<b>Localização Boa</b>			
Não	70	30	
	47	37	44
Sim	61	39	
	53	63	56
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Com respeito a problemática da localização entre os camelôs, avançam-se as seguintes observações. A maioria dos entrevistados, 56%, acha que é boa a localização de sua barraca. Destes, 63% tem renda acima de R\$ 343,00, o que significa dizer que dentro desse grupo a maioria entende que o seu local de trabalho é importante e utiliza essa informação para auferir relativamente melhores rendimentos.

Por outro lado, dentre aqueles que têm renda até a média, 53% acham que sua localização é boa.

---

valor do tempo perdido) for menor que o de uma firma mais distante.

Isso permite dizer que tais trabalhadores, ainda que considerem bom o seu ponto, não percebem que seus rendimentos estão condicionados à essa localização, ou seja, por não possuírem essa informação, relacionam seus baixos rendimentos a outras causas que não a localização do ponto, tais como movimento do comércio decorrente da dinâmica da atividade econômica e falta de infra-estrutura.

Com relação aos que não consideram o lugar em que trabalham como bom, 44%, tem-se que a maioria detém rendimentos abaixo da média, 70%, ou seja, esses camelôs têm a clara percepção de que se estivessem em outra área, provavelmente nas de maior movimento, seus rendimentos seriam mais elevados. Visto pela ótica da renda, dos que detêm renda até R\$ 343,00, 47% reclamam de sua localização, o que significa dizer que esses trabalhadores percebem claramente que seus baixos rendimentos estão diretamente relacionados à sua localização.

Dos que têm renda acima de R\$ 343,00, 37% não consideram boa a localização. Tais trabalhadores têm a informação que este a localização não é um elemento diferenciador que lhe permita uma maior exploração do mercado consumidor. Isso fica muito mais claro quando é feito o cruzamento das questões sobre as principais dificuldades enfrentadas no negócio com a questão sobre localização, como mostra a Tabela 8b.

**TABELA 8b-** Condicionantes Econômicos – Localização e Dificuldades Por Faixa de Renda (Em %)

Legenda % linha % coluna		Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total	
<b>Localz Boa</b> Não	<i>Dificuldades</i>	M. Fraco e Localz	75	25	7
			7	6	
		M. Fraco ou Localz	72	28	42
			44	39	
Outros	67	33	51		
	49	56			
<b>Sim</b>	<i>Dificuldades</i>	M. Fraco e Localz	50	50	3
			2	3	
		M. Fraco ou Localz	70	30	30
			35	23	
Outros	57	43	67		
	63	73			
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>	

Fonte: Pesquisa de Campo

Das principais dificuldades levantadas na pesquisa, o “movimento fraco” e a “localização” não foram as mais citadas. Contudo, estas dificuldades, relacionadas com o que os camelôs acham de sua localização, permitem tornar mais evidente se o vendedor ambulante tem a informação de que sua localização é um importante condicionante de sua renda.

A Tabela 8b está dividida em dois grupos: os que não acham e os que acham a localização boa. Dentro do primeiro grupo, daqueles que não consideram sua localização boa, apenas 7% citou movimento fraco e localização como suas principais dificuldades. Destes, a maioria absoluta, 75%, auferem renda até a média. Logo, esses trabalhadores têm a nítida percepção que sua localização acaba por lhes impor baixos rendimentos.

Ainda no primeiro grupo, dos entrevistados que citaram opcionalmente o movimento fraco ou a localização como a principal dificuldade a ser enfrentada, 42% do total, tem-se que 72% deles participam da faixa de renda até R\$ 343,00. A interpretação é similar a anterior: estes camelôs percebem que seu local de trabalho lhes impossibilita de auferir rendas mais elevadas. Dos que os citaram outras dificuldades, 51%, tem-se que a maioria, 56%, tem renda acima da média. Logo, percebe-se que este é o grupo de camelôs que considera a informação a respeito de sua localização como forte condicionante de seus rendimentos, mas, pelo fato de forçosamente se

encontrem em pontos de fraco movimento, acabam por não poderem aproveitar de forma positiva essa informação. Neste caso, condicionante da localização acaba por exercer uma força negativa sobre seus rendimentos.

Dentro do segundo grupo, daqueles que acham boa sua localização, 33% reclama do movimento fraco e/ou da localização, ou seja, esses trabalhadores embora critiquem a localização de seu ponto, acham que não conseguiriam outra localização melhor do que a que estão. Portanto, é interessante notar que este é o grupo de camelôs que menos percebe a influencia da localização sobre os seus rendimentos. Dentre eles, 37% tem renda até a média e apenas 26% tem renda superior a R\$ 343,00, sendo estes os que auferem relativamente os mais baixos rendimentos.

O percentual restante, dos que consideram sua localização boa (67%), é o grupo de trabalhadores que, embora tenham algumas dificuldades na atividade, sabem que essa localização permite auferir rendas mais elevadas. Em outras palavras, 63% dos que têm renda até R\$ 343,00 justificam seus baixos rendimentos por outras razões que não a localização, enquanto 73% dos que tem renda acima da média relacionam seus rendimentos especificamente à sua localização. Este é o grupo de trabalhadores que utiliza a sua localização como um diferencial de renda.

Em linhas gerais, a pesquisa evidencia que somente parte dos camelôs relaciona diretamente seus rendimentos à localização do ponto (49% dos que consideram a localização ruim e 67% dos que acham boa sua localização). Assim, pode-se afirma, sem dúvida, que este é um importante potencial condicionante para diferenciar a renda, mas que somente em parte é percebido pelos camelôs.

#### **5.1.4 Alguns Condicionantes Não Econômicos**

A condição de chefe de família, assim como a condição de principal mantenedor, exige do indivíduo maior responsabilidade e dedicação à sua atividade em função de ser ele o responsáveis por aqueles que dele dependem. Desse modo, aqueles que se encontram nestas condições, em geral, buscam mais agressivamente conseguir uma renda que lhe permita o seu sustento e o de sua família.

No comércio ambulante do centro da Cidade de Salvador tem-se que a maioria assume a posição de chefe de família, 66%. Dentro dessa classificação apenas 37% tem renda acima de R\$ 343,00. No grupo dos não - chefes, 34% do total, o percentual nessa faixa de renda é muito semelhante, cerca de 33%. Em função disso, pode-se dizer que a maioria dos que estão ocupados no comércio ambulante de Salvador trata-se de pessoas que têm famílias que normalmente dependem delas.

**TABELA 9 - Condicionantes Não Econômicos Por Faixa De Renda (Em %)**

Legenda % linha % coluna	Até R\$ 343	Acima de R\$ 343	Total
<b>Chefe</b>			
Não chefe	67	33	
	36	31	34
Chefe	63	37	
	64	69	66
<b>Provedor da Família</b>			
Não	77	23	
	31	17	26
Sim	60	40	
	69	83	74
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Analisando a partir da ótica da renda, os chefes têm maior participação na faixa de renda acima de R\$ 343,00 (69%). Como a posição de chefe, em geral, exige do indivíduo maior responsabilidade para com seus familiares, tendo em vista o seu próprio sustento e o de sua família ainda que este não seja o principal provedor, os trabalhadores que assumem essa posição se dedicam ao máximo à atividade de camelô, e com isso conseguem auferir maiores rendimentos.

Se a posição de chefe não permite afirmar que o camelô é o principal mantenedor pela sua subsistência e de sua família, o atributo de provedor/não provedor permite. A tabela 5 mostra que cerca de 74% dos camelôs entrevistados é o principal mantenedor da família ou participa meio a meio nas despesas, enquanto o restante trabalha para o seu próprio sustento.

Dentre os que ganham acima da média, os que assumem a posição de provedor compõem a maioria nessa faixa de renda (83%). Isso também pode ser explicado pela responsabilidade que os

indivíduos assumem, o que lhes leva a exercer a atividade com total dedicação. A responsabilidade com o sustento da família faz com que o trabalhador ambulante se esforce mais para auferir uma renda mínima razoável para a família.

## 5.2 ANÁLISE DO COMÉRCIO AMBULANTE DE SALVADOR COMO UM MERCADO DE BENS

### 5.2.1 Diversificação da Oferta e Lucros Médios

Essa parte do trabalho será orientada ao esclarecimento de algumas questões pertinentes a oferta dos bens. Contudo, algumas considerações devem ser feitas, antes que se leve a cabo essa análise. O levantamento acerca da atividade econômica do camelô do centro da Cidade do Salvador, considerou o enquadramento da oferta em 14 opções ou grupos de mercadorias, permitindo assim se abarcar a grande diversidade de produtos existente neste mercado.

A questão sobre o ramo de atividade, em princípio, procurou saber quais os principais grupos de mercadorias ofertados pelos camelôs. Nesse sentido, essa questão permitiu levantar até quatro grupos de bens por camelô, o que possibilitou identificar os grupos mais ofertados no comércio ambulante do centro da Cidade de Salvador. Contudo, ficou inviável a identificação do lucro médio por grupo de mercadoria, sendo possível apenas mensurar o lucro médio por grupos de camelôs: aqueles que vendem apenas um tipo de mercadoria, os que vendem dois tipos, os que vendem três tipos, e por fim os que vendem quatro tipos de mercadoria.

TABELA 10 - Frequência dos Grupos de Mercadorias (Em %)

<b>Mercadoria</b>	<b>Frequência</b>	<b>(%)</b>
Bijuterias	25	12
Bolsas e Acessórios	24	11
Acessórios Pessoais	24	11
Confecções	22	10
Outros	19	9
Eletrônicos	18	8
Mat. de Papelaria	18	8
Brinquedos Eletrônicos	14	7
Alimentos e Bebidas	13	6
Brinquedos Eletrônicos	11	5
Relógios	11	5
Discos, CDs e Fitas	6	3
Rádio e Mat. de Som	4	2
Utensílios Domésticos	4	2
<b>Total</b>	<b>213</b>	<b>100</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Como mostra a Tabela 10, os grupos de mercadorias que aparecem maior frequência no comércio ambulante de Salvador são: *Bijuterias* (12%), *Acessórios Pessoais e Bolsas e Acessórios* (11%), *Confecções* (10%), *Outros* (9%), *Eletrônicos e Material de Papelaria* (8%).

A análise dos dados permite dizer que este é um mercado muito heterogêneo com respeito aos produtos, uma vez que há uma grande diversidade na oferta de bens. Entretanto, essa heterogeneidade mostra-se relativamente equilibrada, já que nenhum grupo de produtos se sobressai diante os demais. Isso faz com que a participação relativa dos grupos se apresente bastante equilibrada, ou seja, não se verifica uma predominância de algum grupo específico de produto.

A divisão do conjunto de camelôs por grupo de mercadorias ofertadas, pode ser visualizada na Tabela 11, que mostra a proporção de cada segmento com seus respectivos lucros médios. Nesta Tabela, vê-se que a maioria dos ambulantes (62%) trabalha apenas com um grupo mercadoria. Essa informação vem confirmar a idéia de que o vendedor ambulante, em geral, tem uma limitada capacidade de gestão, o que lhe impossibilita de controlar uma complexidade um pouco mais diversificada de seus negócios.

Em outras palavras, trabalhar com mais de um tipo de mercadoria exige do camelô um maior controle dos custos e receitas, bem como do fluxo de mercadorias, enfim, um controle aprofundado de todas as atividades administrativas do negócio, o que geralmente não é percebido nesse segmento do mercado de trabalho informal. Por outro lado não se pode deixar de considerar que, além de uma capacidade de gestão menos limitada, a possibilidade de se trabalhar com uma oferta mais diversificada está também condicionada ao capital disponível para investir em uma expansão dos negócios.

Para o primeiro grupo de ofertantes o lucro médio é R\$ 329,00 com um desvio-padrão de R\$ 451,00. Uma explicação para esse desvio – padrão acima do lucro médio seria a presença de lucros negativos para algum(s) camelô(s) classificados neste grupo. A existência de lucros negativos pode estar associada ao tempo de atuação na atividade (curto e longo prazo), a um fraco controle da contabilidade, que em geral não é documentada, ou a forma de pagamento associada à frequência com que as mercadorias são compradas.

**TABELA 11 - Lucro Médio Por Grupos De Diversificação Da Oferta (Em %)**

<b>Grupos de Mercadoria (%)</b>	<b>L. Médio em R\$</b>	<b>Desvio – Padrão</b>
1	62	329,00
2	24	289,00
3	8	656,00
4	6	317,00
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>346,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Caso semelhante refere-se ao grupo que comercializa três diferentes tipos de mercadorias (8%), com a ressalva de que neste grupo o lucro médio obtido é superior à média do lucro total. Pode-se levantar a mesma explicação para o desvio padrão ser maior que o lucro médio: existência de lucros negativos. É interessante observar que alguns desses trabalhadores devem trabalhar com um aporte de capital elevado, o que lhes possibilitam expandir o negócio, enquanto que os demais devem operar no limite das receitas auferidas ou com lucros negativos.

Os segundo e quarto grupo de camelôs que diversificam sua oferta, 24% e 6% respectivamente, apresentaram lucros médio abaixo do lucro médio do conjunto dos camelôs. Mais uma vez,

confirma-se a idéia de limitada capacidade de gestão desses trabalhadores, pois, aqueles que operam com 4 diferentes tipos de mercadoria estão em menor proporção, apesar de mostrarem-se mais lucrativos (R\$ 317,00), em relação àqueles que vendem dois tipos de bens (R\$ 289,00).

A Tabela 12 apresenta o lucro médio por grupos homogêneos de mercadorias para aqueles camelôs que não operam com oferta diversificada, ou seja, vendem apenas um grupo de produto. Desconsiderando temporariamente o desvio padrão do lucro médio, tem-se que os ramos mais lucrativos são *Brinquedos Eletrônicos* - R\$ 1.021,00, com a ressalva de que houve o registro de apenas um camelô; *Relógios* - R\$ 541,00; *Bolsas e Acessórios* R\$ 540,00; *Eletrônicos* R\$ 519,00 e *Acessórios Pessoais* - R\$ 394,00.

**TABELA 12 - Lucro Médio Por Mercadorias Unicamente Ofertadas (Em %)**

<b>Mercadoria</b>	<b>Frequência (%)</b>		<b>Lucro Médio em R\$</b>	<b>Desvio – Padrão</b>
Brinquedos Eletrônicos	1	1	1021,00	-
Relógios	6	7	541,00	532,00
Bolsas e Acessórios	15	18	540,00	827,00
Eletrônicos	3	4	519,00	561,00
Acessórios Pessoais	3	4	394,00	224,00
Discos, CDs e Fitas	5	6	390,00	321,00
Mat. de Papelaria	5	6	337,00	297,00
Outros	6	7	337,00	250,00
Utensílios Domésticos	2	2	241,00	146,00
Confecções	19	23	185,00	244,00
Bijuterias	9	11	174,00	193,00
Alimentos e Bebidas	10	12	131,00	122,00
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100</b>	<b>329,00</b>	<b>451,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

O elevado lucro médio auferido pelo comerciante das mercadorias agregadas em *Brinquedos Eletrônicos* pode ser explicado pelo elevado aporte de capital no ramo, o que permite retornos mais elevados. Esse grupo apresentou lucros médios acima da média do conjunto dos camelôs que foi de R\$ 329,00.

Quanto ao grupo *Bolsas e Acessórios*, que representa 18% do total de camelôs, pode-se observar

que trata-se de um grupo relativamente lucrativo do comércio ambulante, na medida em que existe um número significativo de camelôs que ofertam essa mesma mercadoria e ainda assim auferem um lucro médio de R\$ 540,00, superior ao lucro médio do conjunto dos camelôs. Contrariamente, o grupo composto de Confecções mostra-se o menos lucrativo, uma vez que apresenta lucro médio abaixo da média geral (R\$ 185,00).

No que se refere ao quantitativo de pontos de venda, a análise preliminar dos dados mostrou que a ocorrência de mais de um ponto permite ao camelô auferir rendas mais elevadas. Porém, uma pequena capacidade de gestão dessas pessoas, para administrar uma maior complexidade de seus negócios, além do limitado capital disponível dessas pessoas, não permite a exploração de um número maior de pontos de venda.

Com relação a esses dados, duas considerações podem ser feitas: 1) a possibilidade de operar com mais de um ponto em diferentes áreas aumenta as vendas desses camelôs; e 2) dentro do segundo grupo foi identificado a existência de lucros negativos o que pode estar elevando o desvio padrão para esse conjunto (o que não impede a existência de lucros médios mais elevados que essa média).

**TABELA 13 – Lucro Médio por Número de Pontos de Negócio**

<b>Mais de 1 Ponto</b>	<b>Lucro Médio (R\$)</b>	<b>Freqüência</b>	<b>Desvio - Padrão</b>
Não	337,00	123	474,00
Sim	429,00	12	425,00
<b>Total</b>	<b>346,00</b>	<b>135</b>	<b>469,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

A Tabela 13 mostra que no comércio ambulante do centro de Salvador, considerando todo o conjunto dos camelôs, aqueles que possuem mais de um ponto de venda apresentam lucros médios (R\$ 429,00) acima da média que foi de R\$ 346,00. Uma avaliação do desvio padrão dessa categoria de vendedores revela uma forte homogeneização dos lucros médios, isso porque a variação dos desvios padrão em torno do desvio padrão médio é pequena. Os camelôs com apenas um ponto de venda mostraram uma distribuição dos lucros menos homogênea, dado que,

tendo auferido lucros médios abaixo da média geral de lucros (R\$ 337,00), apresentaram um desvio padrão acima da média dos desvios (R\$ 474,00).

### 5.2.2 Localização, Fixação de Preços e Lucro Médio

A localização, como já foi visto, é um importante fator de diferenciação entre firmas concorrentes. Este fato torna-se mais claro quando é realizada uma análise da relação entre localização e lucros médios. A Tabela 14 apresenta o lucro médio por área de localização. Desconsiderando, temporariamente a frequência de ambulantes por área e o desvio padrão, tem-se que as áreas que apresentem maior lucro médio são *Beco do Cabeça* (R\$ 709,00), *Rosário* (R\$ 652,00), *Beco Maria da Paz* (R\$ 649,00), *Portão da Piedade* (R\$ 557,00), *Beco da Caixa Econômica* (R\$ 404,00), *Coqueiros da Piedade* (R\$ 403,00) e *Rua 21 de Abril* (R\$ 402,00).

TABELA 14 - Lucro Médio por Localização

Localização	Frequência	Lucro médio em R\$	Desvio – Padrão
Beco do Cabeça	7	709,00	1098,00
Rosário	1	652,00	
Beco Maria da Paz	4	649,00	584,00
Portão Piedade	13	557,00	952,00
Beco Caixa Econômica	1	404,00	-
Coqueiros da Piedade	16	403,00	382,00
Rua 21 de Abril	19	402,00	335,00
Beco Mucambinho	5	392,00	192,00
Comércio	20	275,00	120,00
Beco Sebrae	3	241,00	209,00
Lapa – Central	19	190,00	142,00
Rua Nova São Bento	13	183,00	251,00
Barroquinha	14	180,00	283,00
<b>Total</b>	<b>135</b>	<b>346,00</b>	<b>469,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Todavia, a análise dos lucros médios somente não permite afirmar que nestes locais os lucros sejam elevados para todo o grupo, o que torna necessário a consideração de outros elementos.

No intuito de identificar quais as áreas que possibilitam aos camelôs lucros médios mais elevados e mais homoganeamente distribuídos, três considerações são feitas.

Primeira, o lucro médio por localização deve ser maior que o lucro médio do conjunto dos camelôs. Segunda, a frequência de ofertantes por localização é levada em consideração de forma a separar os locais em que não há nenhum concorrente direto (ocorrência de apenas um camelô). Terceira, o respectivo desvio padrão deve ser baixo relativamente ao desvio padrão médio para o total e menor que o lucro médio da localização, revelando, portanto, uma menor dispersão desses lucros na área específica.

Como já foi visto, a ocorrência de desvios padrão acima do lucro médio caracteriza dois aspectos, de um lado, esse fenômeno pode ser ocasionado pela presença de casos com lucros negativos. Por outro lado, os desvios padrão acima do lucro médio indicam a realização de lucros mais elevados que a média.

Nesse sentido, de acordo com a Tabela 14, analisando apenas as áreas com lucro médio acima da média geral, os locais *Rosário* e *Beco da Caixa Econômica* deixam de ser considerados como áreas que permitem lucros médios elevados e homogêneos para o conjunto, uma vez que foi registrada a ocorrência de um único camelô.

Em função do desvio padrão acima do lucro médio, excluiu-se também desse conjunto a localização *Portão da Piedade*, dado que seu desvio padrão é quase que o dobro de seu lucro médio, R\$ 9521,00 e R\$ 557,00 respectivamente, indicando uma grande dispersão em torno da média de lucro.

Dessa forma, tem-se as seguintes áreas com lucros médios acima da média, e mais homogêneas distribuídas: *Beco Maria da Paz* (R\$ 649,00) *Coqueiros da Piedade* (R\$ 403,00), *Rua 21 de Abril* (R\$ 402,00) e *Beco do Mucambinho* (R\$ 392,00). Contudo, deve-se ter claro que a identificação dessas áreas não implica dizer que os lucros aí realizados sejam os mais elevados. Em outras palavras, a análise permite apenas afirmar que nestas áreas percebe-se uma maior equidade entre os lucros médios realizados independente do tipo de mercadoria ofertada.

Considerando a receita média obtida para cada localização e a análise anteriormente realizada, é possível identificar qual é a melhor área para trabalhar no comércio ambulante do centro da

Cidade do Salvador. A Tabela 15 apresenta a receita média por localização. Levando-se em conta as mesmas ressalvas utilizadas para a análise do lucro médio por localização, tem-se como melhor área, ou seja, aquela que apresenta melhor distribuição da receita média para o seu conjunto de trabalhadores, é a *Coqueiros da Piedade*. Dado que existe grande frequência de ambulantes nesta área, sua receita média (R\$ 1.338,00) está acima da média geral (R\$ 1.310,00) e o seu desvio padrão (R\$ 1.134,00) é menor que sua receita média e que seu desvio padrão.

**TABELA 15 – Receita Média por Localização (Em %)**

<b>Local</b>	<b>Receita Média em R\$</b>	<b>Frequência</b>	<b>Desvio – Padrão</b>
Portão Piedade	2.577,00	13	3.218,00
Bc Maria Paz	2125,00	4	1.702,00
Bc Cabeça	1.711,00	7	2.380,00
Rua 21 de Abril	1.707,00	19	2.406,00
Rosário	1.500,00	1	–
Bc Caixa Econômica	1.500,00	1	–
Coqueiros Piedade	1.338,00	16	1.133,80
Bc Mucambinho	1.240,00	5	619,00
Comércio	1.128,00	20	408,00
Barroquinha	880,00	14	1.161,00
Bc Sebrae	860,00	3	902,00
Rua Nova São Bento	723,00	13	626,00
Lapa – Central	685,00	19	430,00
<b>Total</b>	<b>1.310,00</b>	<b>135</b>	<b>1.652,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Uma outra perspectiva de análise dos lucros médios é aquela que leva em consideração o lucro médio por forma de fixação dos preços. A Tabela 16 mostra que 76% dos camelôs, a grande maioria, fixam seus preços acrescentando uma margem de lucro aos custos. Para este grupo, o lucro médio é de R\$ 381,00 e o desvio padrão de R\$ 521,00, mostrando uma dispersão mais acentuada desses lucros. As demais formas de fixação dos preços apresentem lucros médios abaixo da média, ou seja, R\$ 212,00 para os camelôs que seguem a concorrência, R\$ 259,00 para aqueles que negociam com o cliente e R\$ 250,00 para aqueles combinam uma negociação com o cliente com um acompanhamento da concorrência (Outra forma).

TABELA 16 - Lucro Médio por Fixação do Preço

Como Fixa Preço	Lucro Médio em R\$	Frequência	(%)	Desvio – Padrão
Acrescenta Margem	381,00	102	76	521,00
Segue Concorrência	212,00	15	11	250,00
Negocia com o Cliente	259,00	17	12	200,00
Outra forma	250,00	1	1	
<b>Total</b>	<b>346,00</b>	<b>135</b>	<b>100</b>	<b>469,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Por outro lado, a análise dos desvios padrão dessa Tabela revela que, aqueles que fixam preço negociando com o cliente apresentam uma melhor distribuição dos lucros, pois o desvio padrão desse grupo (R\$ 200,00) está abaixo do lucro médio. Todavia, ainda que esta seja a forma que apresente menor dispersão dos lucros em torno da média, considera-se que a fixação dos preços por margem de lucro é a melhor, dado que esta é a única forma que apresenta lucro médio acima da média.

Supondo que a fixação dos preços pelo acréscimo de uma margem de lucro permita ao camelô algum poder de monopólio, é possível analisar qual a estrutura de mercado predominante nas diversas áreas do comércio ambulante do centro da Cidade do Salvador.

Isso pode ser obtido pela relação entre os lucros médios por forma de fixação dos preços de cada localização e os seus respectivos desvios padrão. Nessa análise desconsidera-se as áreas que apresentaram frequência de apenas um camelô.

Dessa maneira, analisando cada área pela forma de fixação dos preços considerar-se-á aquelas com uma estrutura de mercado mais concentrada quando o lucro médio por acréscimo de uma margem de lucro for o maior da área e desvio padrão para esse grupo de camelôs for maior que o seu respectivo lucro médio.

TABELA 17 – Lucro Médio Por Forma De Fixação Dos Preços E Por Localização

Local	Como Fixa do Preço	Lucro Médio em R\$	Frequência	Desvio – Padrão
<b>Portão Piedade</b>	Acrescenta Margem	1526,00	4	1281,00
	Segue Concorrência	127,00	9	259,00
	<b>Total</b>	<b>557,00</b>	<b>13</b>	<b>952,00</b>
<b>Rua 21 de Abril</b>	Acrescenta Margem	408,00	17	341,00
	Segue Concorrência	634,00	1	-
	Negocia com Cliente	80,00	1	-
	<b>Total</b>	<b>402,00</b>	<b>19</b>	<b>335,00</b>
<b>Coqueiros da Piedade</b>	Acrescenta Margem	435,00	12	436,00
	Negocia com Cliente	327,00	3	153,00
	Outro	250,00	1	-
	<b>Total</b>	<b>403,00</b>	<b>16</b>	<b>382,00</b>
<b>Beco Maria Paz</b>	Acrescenta Margem	649,00	4	584,00
	<b>Total</b>	<b>649,00</b>	<b>4</b>	<b>584,00</b>
<b>Beco Cabeça</b>	Acrescenta Margem	1246,00	3	1662,00
	Segue Concorrência	254,00	2	127,00
	Negocia com Cliente	359,00	2	417,00
	<b>Total</b>	<b>709,00</b>	<b>7</b>	<b>1098,00</b>
<b>Beco Mucambinho</b>	Acrescenta Margem	392,00	5	192,00
	<b>Total</b>	<b>392,00</b>	<b>5</b>	<b>192,00</b>
<b>Rua Nova São Bento</b>	Acrescenta Margem	163,00	9	225,00
	Segue Concorrência	480,00	1	-
	Negocia com Cliente	142,00	3	357,00
	<b>Total</b>	<b>183,00</b>	<b>13</b>	<b>251,00</b>
<b>Barroquinha</b>	Acrescenta Margem	179,00	13	295,00
	Segue Concorrência	194,00	1	-
	<b>Total</b>	<b>180,00</b>	<b>14</b>	<b>283,00</b>
<b>Lapa – Central</b>	Acrescenta Margem	189,00	18	146,00
	Segue Concorrência	214,00	1	-
	<b>Total</b>	<b>190,30</b>	<b>19</b>	<b>142,00</b>
<b>Beco do Sebrae</b>	Acrescenta Margem	241,00	3	209,00
	<b>Total</b>	<b>241,00</b>	<b>3</b>	<b>209,00</b>
<b>Comércio</b>	Acrescenta Margem	276,00	12	141,00
	Negocia com Cliente	274,00	8	89,00
	<b>Total</b>	<b>275,00</b>	<b>20</b>	<b>120,00</b>
<b>Total</b>		<b>346,00</b>	<b>135</b>	<b>469,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Assim, como mostra a Tabela 17, tem-se que, das áreas que realizam lucro médio acima da média geral, as localizações *Portão da Piedade*, *Coqueiros da Piedade* e *Beco do Cabeça* apresentaram uma estrutura de mercado mais concentrada, pois os maiores lucros médios ocorrem para os camelôs que fixam os preços acrescentando uma margem de lucro aos custos. Além disso, o lucro médio desse grupo é superior ao lucro médio de cada área.

A análise dos desvios padrão permite uma melhor compreensão sobre cada área especificamente.

Assim é que, a análise do desvio padrão das áreas *Coqueiros da Piedade* e *Beco do Cabeça* mostra que entre os camelôs que fixam preço por acréscimo prevalece uma estrutura mais concentrada, ou seja, apenas alguns desses trabalhadores têm um certo poder de monopólio sobre os demais da área. Isso porque os desvio padrão deste grupo são maiores que seus respectivos lucros médios e que o desvio padrão da área (R\$ 436,00/ R\$ 435,00/ R\$ 382,00 e R\$1.662,00/ R\$ R\$ 1.246,00/ R\$ 1.098,00, respectivamente).

Analisando o desvio padrão do lucro médio dos que fixam preço por acréscimo na área *Portão da Piedade*, percebe-se uma estrutura mais concorrencial dentro deste grupo de camelôs, enquanto que entre esses e os demais prevalece uma estrutura mais concentrada. Ou seja, o desvio padrão para o grupo que fixa por acréscimo é R\$ 1.281,00 e o desvio padrão para a área é R\$ 952,00.

Com relação as áreas *Beco Maria da Paz* e *Beco Mucambinho*, tem-se que prevalece uma estrutura mais concorrencial dado que os desvio padrão para os que fixam preço por acréscimo são menores seus lucros médios, R\$ 539,00 e R\$ 649,00, R\$ 192,00 e R\$ 392,00, respectivamente.

A área *Rua 21 de Abril* é um caso interessante. A forma de fixação dos preços que apresentou o maior lucro médio foi a que segue a concorrência. Porém, a ocorrência de apenas um camelô não permite dizer nada sobre sua relação com os demais. Dessa forma, considerou-se que nesta área prevalece uma estrutura mais concorrencial, pois o desvio padrão para os que fixam preço por margem é menor que o seu lucro médio, embora este lucro médio seja maior que o lucro médio da área.

Com relação as áreas que apresentam lucros médios abaixo da média, levando em consideração a frequência dos grupos, tem-se que a *Rua Nova de São Bento* e a *Barroquinha* são áreas com estrutura de mercado mais concentrada, pois os lucros médios para aqueles que fixam preços acrescentando uma margem, R\$ 163,00 e R\$ 179,00, são menores que seus desvios padrão, R\$ 225,00 e R\$295,00, respectivamente, embora sejam também menores que o lucro médio da área. Nas áreas *Beco do Sebrae* e *Comércio* percebe-se estruturas de mercado mais competitivas, isso porque, embora os lucros médios para o segmento dos camelôs que fixam preços por acréscimo

sejam os mais elevados (R\$ 241,00 e R\$ 275,00, respectivamente), também são maiores que seus respectivos desvios padrão (R\$ 209,00 e R\$ 120,00).

Já a área *Lapa – Central*, embora apresente o lucro médio mais elevado para o camelô que fixa preço seguindo a concorrência (apenas um único camelô), foi considerada uma estrutura mais concorrencial também, pois, o desvio padrão para os que fixam preço por acréscimo é menor que seu lucro médio (R\$ 146,00 e R\$189,00, respectivamente). Dessa forma, nessas áreas, os lucros médios estão mais próximos da média, não indicando portanto a existência de um poder de monopólio que permita a realização de lucros mais elevados.

É interessante saber como os camelôs percebem a estrutura de mercado na qual estão inseridos. A Tabela 18 apresenta o lucro médio por forma de fixação dos preços e por consideração da qualidade da sua localização. A análise dessa Tabela permite dizer que aqueles camelôs que não consideram sua área de trabalho como boa participam de um mercado mais concorrencial, enquanto que os demais, que consideram boa sua localização, participam de uma estrutura mais concentrada.

**TABELA 18** – Lucro Médio por Forma de Fixação dos preços e por Consideração da Localização

Localização Boa	Fixação dos Preços	Lucro Médio em R\$	Frequência	Desvio - Padrão
Não	Acres margem	257,00	47	238,00
	Segue Concorrência	428,00	4	176,00
	Negocia com o Cliente	227,00	8	221,00
	<b>Total</b>	<b>264,00</b>	<b>59</b>	<b>233,00</b>
Sim	Acres margem	487,00	55	659,00
	Segue Concorrência	133,00	11	229,00
	Negocia com o Cliente	287,00	9	188,00
	Outro	250,00	1	
	<b>Total</b>	<b>409,00</b>	<b>76</b>	<b>584,00</b>
<b>Total</b>		<b>346,00</b>	<b>135</b>	<b>469,00</b>

Fonte: Pesquisa de Campo

Considerando que as áreas com estrutura de mercado mais concentrada são aquelas em que o lucro médio por acréscimo de margem é o maior do grupo e o seu desvio padrão está acima desse lucro médio, percebe-se uma estrutura mais concorrencial para aqueles que não consideram boa sua localização. Isso porque o lucro médio por acréscimo de margem é inferior a média para esse

conjunto com um desvio padrão maior que essa média, cujos valores são R\$257,00 e R\$238,00, respectivamente. O maior lucro médio nesse grupo (R\$ 428,00) ocorre para os camelôs que seguem a concorrência, cujo desvio padrão (R\$ 176,00) é o menor do grupo.

Com relação aos camelôs que se mostram satisfeitos com a sua localização, verifica-se uma estrutura de mercado mais monopolizada, pois o lucro médio para os que acrescentam uma margem (R\$ 487,00) está acima da média do grupo (R\$ 409,00) e o seu desvio padrão (R\$ 659,00) é superior ao seu respectivo lucro médio. Assim, percebe-se que neste grupo existem ambulantes que exercem algum poder de monopólio, o que permite elevar os lucros e por isso considerar boa sua localização. Referente aos camelôs que se mostram satisfeitos com a sua localização, mas que auferem lucros médios abaixo da média, pode-se dizer que eles consideram que em outras áreas apresentariam lucros mais baixos do que os que realizam nessas localizações, como já foi visto em capítulo anterior.

Nesse sentido, a conclusão que se chega é que os camelôs que se dizem insatisfeitos com a sua localização encontram-se no seio de uma estrutura mais competitiva, fato esse que não lhes permitem maiores lucros, enquanto que os camelôs que consideram boa sua localização percebem que diferenciais de lucro podem ocorrer em função de uma estrutura mais monopolizada de mercado.

## 6 ANÁLISE ECONOMÉTRICA

Na capítulo anterior realizou-se uma análise descritiva dos dados que permitiu identificar o perfil ocupacional deste mercado de trabalho, assim como os principais condicionantes dos rendimentos no comércio ambulante. Este capítulo apresenta uma análise econométrica dos dados com o objetivo de identificar os determinantes da renda do camelô confirmando as informações anteriormente levantadas. Da mesma forma, objetiva-se confirmar a hipótese inicialmente apresentada de que a formação da renda neste específico mercado de trabalho é determinada pelo processo de formação dos preços uma vez que este também é um mercado de bens, além dos atributos normalmente relacionados aos rendimentos no mercado de trabalho.

Nesse sentido, a análise econométrica é feita a partir de quatro modelos de regressão estimados com base em diferentes variáveis dependentes, quais sejam, renda, faturamento, retirada e lucro. No primeiro modelo utilizou-se de uma função linear simples, enquanto os demais aplicou-se a mesma função linear após uma linearização através dos logaritmos neperianos das variáveis consideradas.

### 6.1 MODELO ESTIMADO DA RENDA

Com relação a renda, o modelo que melhor se ajustou foi a regressão linear, uma vez que neste modelo as variáveis apresentaram melhores estimadores lineares não viesados, confirmados pelas seguintes estatísticas: R ajustado, Durbin – Watson, teste F, estatística t e nível de significância. Os coeficientes das variáveis independentes neste modelo permitem apenas saber de que maneira os atributos influenciam na renda, positivamente ou negativamente, não indicando, portanto, as elasticidades.

Duas observações devem ser feitas com relação ao modelo especificado. Uma primeira refere-se a ausência do atributo horas semanais trabalhadas que, em geral, é um atributo produtivo importante na formação da renda dos trabalhadores autônomos. O coeficiente para esta variável

não se mostrou significativo a 5% nem 10%, ou seja, o esforço medido em horas semanais trabalhadas não é importante na determinação da renda do camelô. Dado que o conjunto dos camelôs dedicam um grande número de horas semanais de trabalho à sua atividade<sup>25</sup>, trabalhar um maior período de tempo não permite diferenciais na renda, seja pelo desgaste físico da atividade que não contribui para um melhor desempenho depois de longa jornada de trabalho, seja em função do próprio público que deixa de transitar pelas vias públicas após certo horário. O resultado de não significância para este atributo foi o mesmo encontrado para o modelo de regressão linearizado.

A Segunda observação refere-se a ausência do atributo pessoal cor no modelo especificado, que também não se mostrou significativo a 5% nem a 10% para a regressão linear e para a regressão linearizada. Esse resultado pode ser compreendido como uma confirmação de que no comércio ambulante a cor da pele do indivíduo, preta ou branca<sup>26</sup>, não implica em diferenciais de renda a favor de uma das raças. Em outras palavras, pode-se dizer que este é um mercado de trabalho no qual pretos e brancos encontram oportunidades iguais de rendimentos.

A Tabela 19 apresenta os coeficientes para cada atributo, a estatística t e nível de significância além das estatísticas de teste R Ajustado, Durbin – Watson e o teste F, como estatísticas que confirmam se o modelo está ou não bem especificado e não viesado. É interessante notar que o modelo estimado leva em consideração atributos pessoais e econômicos:

$$R = \beta_0 + \beta_1 C + \beta_2 Es + \beta_3 S + \beta_4 IT + \beta_5 Em + \beta_6 E + \beta_7 F$$

---

<sup>25</sup> Como já foi visto, a média de horas diárias trabalhadas para os camelôs chega a onze horas.

<sup>26</sup> A pesquisa realizada considerou branco todos os indivíduos de cor parda ou branca.

TABELA 19 – Estimação da Renda

	<b>Coefficiente</b>	<b>Estatística t</b>	<b>Significância</b>
Constante	-128,857	-2,625	0,01
Custo	-0,456	-12,577	0
Escola	9,63	2,495	0,01
Sexo	69,971	2,89	0,005
Inst. Trabalho	153,297	3,879	0
Empregador	55,682	2,188	0,03
Empréstimo	74,952	2,151	0,03
Faturamento	0,492	16,427	0
<b>R Ajustado</b>	0,821		
<b>D-W</b>	2,133		
<b>F</b>	88,08		
<b>N</b>	135		

Fonte: Pesquisa de Campo

Com exceção do coeficiente da constante, o custo, representado pela letra C, foi o único atributo que apresentou coeficiente negativo ( $\beta_1$ ), ou seja, o custo contribui negativamente para a formação da renda no comércio ambulante, o que é comprovado pela estatística t de  $-12,577$  a 0% de significância. O aumento dos custos na atividade reduz a renda do camelô, isso porque para cobrir os gastos o trabalhador ambulante redireciona parte de sua receita para a atividade reduzindo assim a parte de sua renda.

Com relação à escolaridade, o modelo estimado mostrou que no comércio ambulante este não é o atributo mais importante na determinação da renda dos camelôs, como pode ser visto pela estatística t de 2,495 a 1% de significância. A Tabela 19 mostra o coeficiente para esta variável,  $\beta_2$ , positivo, indicando que o aumento da escolaridade permite diferenciais positivos na renda desses trabalhadores. A análise econométrica confirma a análise estatística em que maior número de anos de escola formal permite rendas mais elevadas, embora este atributo não seja o principal determinante da renda desses trabalhadores<sup>27</sup>, o que pode ser entendido em função da necessidade de apenas uma escolaridade mínima ser requerida para operar neste mercado de trabalho.

A avaliação econométrica permite dizer que o atributo sexo mostra-se mais importante que a escolaridade neste mercado de trabalho. Isso pode ser visto pelo valor da estatística t que é mais

<sup>27</sup> Em geral, as pesquisas sobre mercado de trabalho apresentam a escolaridade como um importante condicionante da renda, se não o mais importante, ao contrário do que o modelo estimado apresenta para o comércio ambulante.

alto para a variável sexo, 2,89 a 0,5% de significância. Como esta é uma variável dummy, o sinal positivo do coeficiente indica que os diferenciais de renda ocorrem em favor do homem, ou seja, o homem neste comércio ambulante percebe renda mais elevada que as mulheres.

Duas razões podem explicar este resultado. Primeira razão: como a maioria dos camelôs é do sexo masculino, que em geral assumem a posição de chefe e/ou provedor da família, supõe-se que os homens se joguem com maior ímpeto ao mercado de trabalho em função de suas responsabilidades para com a família. Dessa forma, conseguem obter diferenciais positivos na renda com relação às mulheres. Mais uma vez, a análise econométrica confirma aos resultados obtidos com a análise estatística: os homens auferem rendas mais elevadas que as mulheres.

No que concerne aos atributos econômicos Instrumento de Trabalho, Empregador e Empréstimos, a análise é feita de forma semelhante à análise sobre Sexo, já que são variáveis dummy: quando o sinal dos coeficientes for positivo indicará que a posse dos Instrumentos de Trabalho (barraca), a condição de Empregador e a realização de Empréstimos leva a diferenças crescentes na renda..

Assim é que, quando o camelô é dono de sua barraca ele auferir uma renda mais elevada do que os demais, o que é um resultado bastante óbvio na medida em que não ter a posse implica em custos mais elevados, no caso o acréscimo do aluguel, ou porque o trabalhador é um simples empregado assalariado na atividade.

É importante notar que, assim como o sexo, a posse dos instrumentos de trabalho mostra-se mais importante na determinação da renda do que a escolaridade. Este é um atributo muito importante na determinação da renda: a totalidade dos trabalhadores que detém a posse dos instrumentos de trabalho auferem rendas mais elevadas do que aqueles que não possuem a barraca. Em outras palavras,. A análise é confirmada pela estatística t de 3,879 a 0% de significância. Novamente, a análise estatística é confirmada.

A variável Empregador apresentou resultado interessante. O coeficiente é positivamente correlacionado com a renda e estatisticamente diferente de zero, o que é garantido pela estatística t a 2,188 a 3%, ou seja, o sinal positivo do coeficiente indica que os diferenciais na renda

ocorrem em favor dos que são empregadores. O modelo estimado contradiz a suposição de que a presença de um empregado ou ajudante na atividade venha a reduzir a renda do camelô em função do aumento dos custos (a remuneração paga).

A razão para isso pode estar relacionada ao fato de que com a presença de um empregado ou ajudante na atividade torna-se possível para o ambulante atender a um número maior de pessoas, elevando assim as suas vendas. Além disso, a presença de do empregado permite ao camelô se dedicar mais a administração do negócio, ampliando assim sua percepção sobre a atividade como um todo. Dessa forma, o trabalhador ambulante que utiliza o trabalho de outrem em sua atividade consegue auferir rendimentos maiores do que aqueles que trabalham sozinhos no comércio ambulante, isso porque estes camelôs tem que se dividir entre o controle da atividade e a posição de vendedor, o que reduz sua percepção e capacidade de sobre o negócio.

No que concerne a realização de Empréstimos, o coeficiente  $\beta_6$  mostra uma relação positiva com a renda, sendo estatisticamente diferente de zero (2,151) a 3% de significância. A explicação para esse resultado é a seguinte: uma vez que a continuação da atividade exige um aporte de capital de giro mínimo para pagamento dos gastos e movimentação de mercadorias, a realização de empréstimos permite ao camelô um capital de giro sem que seja necessário redução de sua renda. Em função disto, aqueles que realizam empréstimos obtém diferenciais de rendimentos com relação àqueles que não realizam.

Por fim, a Tabela 19 apresenta a variável Faturamento. Como mostra a estatística t (16,427), esta é a variável mais importante do comércio ambulante do centro de Salvador, estatisticamente diferente de zero e positivamente correlacionada com a renda a 0% de significância. Isso implica dizer que faturamentos mais elevados permitem aumentos na renda. Uma vez que esta variável não foi linearizada não é possível saber em que medida a renda varia em função de aumentos no faturamento.

Este resultado, conjugado com a análise da variável Custo, é muito importante visto que confirma a hipótese apresentada neste trabalho de que a renda no comércio ambulante é também determinada pelo processo de formação dos preços. Mais adiante essa afirmação será melhor

explicada.

No intuito de confirmar a hipótese inicial, analisou-se a determinação da renda por duas óticas diferentes: retirada e lucro. Nesse sentido, foram estimados dois modelos de regressão linearizados, o que permite conhecer as elasticidades, como forma de analisar a rendimento dos camelôs por diferentes óticas. Além desses modelos, estimou-se ainda uma regressão linearizada sobre o Faturamento com o objetivo de explicitar a relação entre esta variável<sup>28</sup> e o processo de formação dos preços, para confirmar de forma bastante clara a relação deste processo com a renda neste segmento do mercado de trabalho informal.

## 6.2 MODELO ESTIMADO DA RETIRADA

A Tabela 20 apresenta os coeficientes das variáveis realização de Empréstimos (E), Propriedade do Produto (PP), Experiência (Ex), Idade (I), Custo (C) e Faturamento (F) na regressão construída sobre a Retirada dos camelôs. O modelo estimado é o seguinte:

$$\ln \text{Ret} = \gamma_0 + \gamma_1 E + \gamma_2 PP + \gamma_3 \ln Ex + \gamma_4 \ln I + \gamma_5 \ln C + \gamma_6 \ln F$$

**TABELA 20** – Estimação da Retirada

	<b>Coefficiente</b>	<b>Estatística t</b>	<b>Significância</b>
Constante	0,615	1,374	0,17
Empréstimo	0,252	3,276	0,001
Prop. Do Produto	0,469	5,409	0
LN Experiência	0,0647	2,196	0,03
LN Idade	-0,183	-1,859	0,07
LN Custo	-0,55	-6,898	0
LN Faturamento	1,259	14,244	0
<b>R Ajustado</b>	0,838		
<b>D-W</b>	1,917		
<b>F</b>	113,551		

Fonte: Pesquisa de Campo

O modelo estimado apresenta variáveis linearizadas e variáveis dummy. A interpretação sobre o

<sup>28</sup> Esta foi a variável mais importante na determinação da renda.

coeficiente deste segundo tipo de variável segue mesma interpretação do modelo anterior: sendo estatisticamente significativo e maior que zero o coeficiente indica diferenciais na retirada em favor da variável, caso contrário, indica diferenciais contra a variável. Com relação as variáveis linearizadas, seus coeficientes representam as elasticidades, o que além de identificar o sentido da variação na retirada também mede a variação percentual como resposta a variação de 1% na variável explicativa.

O R Ajustado apresentou um alto valor (0,838) indicando que o a Retirada esta sendo bem explicada pelas variáveis selecionadas, o que é confirmado pelo teste F (113,551). A estatística de Durbin – Watson apresenta um valor razoável (1,917) mostrando que não há correlação entre as variáveis explicativas, o que confirma que este é um modelo bem especificado e não viesado.

Com relação a variável dummy realização de Empréstimos, esse modelo apresentou resultado semelhante ao modelo linear da renda, ou seja, o empréstimo permite diferenciais crescentes na retirada em favor daqueles que realizam empréstimos. A justificativa seria a mesma para a regressão anterior: os empréstimos realizados permitem movimentação do negócio sem que haja redução na retirada do camelô, mesmo que o pagamento dos empréstimos, geralmente em parcelas, já esteja embutido nos custos da atividade. O coeficiente  $\gamma_1$  é estatisticamente significativo (3,276) a 0,1%, o que confirma a análise econométrica feita sobre a renda.

O coeficiente positivo da variável dummy Propriedade do Produto,  $\gamma_2$ , mostrou-se estatisticamente significativo (5,409) a 0%, indicando que a propriedade do produto é uma importante variável na determinação da retirada. Os trabalhadores ambulantes que são proprietários dos produtos por eles ofertados têm diferenciais positivos na retirada com relação aos que vendem mercadorias de terceiros. A explicação para essa interpretação é dada pelo fato de que a comercialização de bens pertencentes a outras pessoas implica em custos mais elevados já que parte da receita auferida pela venda é repassada para o dono dos produtos, reduzindo assim a margem de retirada do camelô. Em geral, quando isso ocorre, estes trabalhadores operam com comissões sobre as vendas, o que mantém limitada sua retirada.

O tempo de experiência neste modelo foi linearizado permitindo, assim, medir a influência da experiência sobre a retirada. Como o coeficiente  $\gamma_3$  é positivo e significativo, segundo a

estatística t de 2.196 a 3% de significância, o aumento do tempo de experiência provoca variações crescentes, embora a elasticidade retirada/experiência tenha sido muito baixa (0,0647). Nesse sentido, pode-se dizer que a experiência quando considerada isoladamente das demais variáveis não mostra significativas variações na retirada.

Esse resultado se torna mais interessante quando conjugado com a análise da idade neste modelo. O coeficiente da variável linearizada idade,  $\gamma_4$ , mostrou-se estatisticamente significativa a 7% de significância, indicando uma influência pequena sobre a retirada. Além disso, seu coeficiente é negativamente correlacionado com a retirada do camelô, o que contradiz em parte análise sobre a experiência. O aumento de 1% na idade provoca decréscimo de 0,183 na retirada. A interpretação deve ser feita da seguinte forma: embora o envelhecimento reduza o percentual da retirada do camelô, a experiência permite que ele de alguma forma ele consiga tirar proveito com o aumento de sua idade e tempo de trabalho nesta ocupação. Assim, a experiência, de certa forma, diminui o impacto da idade na retirada.

Os resultados da avaliação econométrica mostram ainda que o Custo é também um importante fator na determinação da retirada do camelô. O coeficiente da variável custo,  $\gamma_5$ , além de ser negativo é significativamente diferente de zero, como mostra a estatística t (-6,898) a 0% de significância. Isso significa dizer que o aumento custo decresce a retirada do camelô em 55%, o que confirma a análise sobre as variáveis realização de Empréstimos e Propriedade do Produto.

Por fim, a análise do Faturamento, que mostrou a variável mais importante na determinação da retirada, assim como para a determinação da renda. A estatística t para essa variável apresenta o maior valor 14,244 a 0% de significância. Com relação ao coeficiente  $\beta_6$ , a elasticidade apresentada é superior a 1, o que indica que quando o faturamento aumenta 1%, a retirada aumenta em 1,259%.

### 6.3 MODELO ESTIMADO DO LUCRO

A Tabela 21 apresenta os coeficientes das seguintes variáveis Empregador (Em), Chefe (Ch),

Diversificação das Mercadorias Ofertadas (M), Custo (C) e Faturamento (F) especificadas na regressão sobre o Lucro realizado na atividade. O modelo estimado é o seguinte:

$$\ln \text{ Luc} = \delta_0 + \delta_1 \text{ Em} + \delta_2 \text{ Ch} + \delta_3 \ln M + \delta_4 \ln C + \delta_5 \ln F$$

TABELA 21 – Estimação da Lucro

	<b>Coefficiente</b>	<b>Estatística t</b>	<b>Significância</b>
Constante	-2,762	-4,17	0
Empregador	-0,399	-2,259	0,03
Chefe	-0,312	-1,76	0,08
Mercadoria	-0,35	-2,03	0,04
LN Custo	-2,793	-11,006	0
LN Faturamento	3,898	14,399	0
<b>R Ajustado</b>	0,668		
<b>D-W</b>	1,944		
<b>F</b>	54,881		

Fonte: Pesquisa de Campo

O modelo estimado apresenta apenas como variáveis linearizadas o Custo e o Faturamento, as demais são variáveis dummy. Com relação às variáveis dummies, a interpretação segue a mesma realizada nos modelos anteriormente analisados. O R Ajustado apresentou um valor razoável (0,668) indicando que o modelo explica bem o Lucro, o que é confirmado pelo teste F (54,881). A estatística de Durbin – Watson apresenta também um valor razoável (1,944) mostrando que a ausência de correlação entre as variáveis explicativas, o que confirma que este é um modelo bem especificado e não viesado.

Resultados interessantes são obtidos com a regressão estimada. A única variável que apresentou correlação positiva com o lucro foi o Faturamento. O aumento de 1% no faturamento da atividade aumenta o lucro em 3,898%, mantendo-se constante as demais variáveis, como indica o coeficiente  $\delta_5$ . Segundo a estatística t (14,399), a uma significância de 0%, esta é variável mais importante na determinação do lucro.

Com relação a condição de empregador, o modelo mostra que os diferenciais positivos no lucro

ocorrem em favor daqueles que trabalham sozinhos no negócio, resultado contrário ao que foi encontrado no modelo regressão da renda. A razão para esse resultado é vista por uma ótica diferente à da renda: como o lucro é a diferença entre receita e custos, a ocorrência de um empregado na atividade significa aumento dos custos para o camelô o que, portanto, reduz a margem de lucro na atividade.

Analisando a ocorrência de empregado na atividade com a mesma interpretação feita para a renda ótica da renda tem-se que, mesmo que este possibilite aumento nas vendas, o seu custo se mostra mais elevado do que a receita obtida com a ajuda de mais uma pessoa, o que portanto reduz o lucro. O coeficiente desta variável,  $\delta_1$  é estatisticamente diferente de zero (-2,259) a 3% de significância.

A condição de chefe também apresenta uma correlação negativa com o lucro realizado. O coeficiente  $\delta_2$ , estatisticamente significativo a 8% ( $t = 1,76$ ), indica que os diferenciais de renda ocorrem em favor dos que não assumem a posição de chefe na família. Isso pode ser entendido através da idéia de que esses camelôs, por não terem tantas responsabilidades para com a família, assumem maiores riscos na atividade, o que leva, em geral, a lucros mais elevados dado o maior aporte de investimento, que na condição de chefe seria direcionado para a família.

Com relação a diversificação da oferta, os camelôs que operam com apenas um grupo de mercadoria apresentam diferencias positivos na renda em relação aos que comercializam mais de um grupo de mercadoria, o que confirma a análise descritiva dos dados, como mostra o coeficiente  $\delta_3$ , estatisticamente significativo à 4% com  $t=2,03$ . A justificativa para esse resultado seria dada não só pela limitada capacidade de gestão dos camelôs o que exige maior controle dos custo e receitas, como também está condicionada ao capital disponível para investir em uma expansão dos negócios. Em outras palavras, operar com uma diversidade de mercadorias, dadas as limitações desses trabalhadores, significa dizer que ele investe sem maiores retornos.

Por fim, a análise da influência do custo sobre o lucro. Obviamente, esta é uma relação negativa como confirma o coeficiente  $\delta_4$ , estatisticamente significativo ( $t = 11,006$ ) a 0% de significância. Depois da variável faturamento, o custo é a mais importante variável na determinação da renda.

O aumento de 1% nos custos da atividade reduz em 2,793% o lucro da atividade, mantendo-se as demais variáveis constantes.

#### 6.4 MODELO ESTIMADO DO FATURAMENTO

O próximo modelo refere-se às variáveis que determinam o faturamento no comércio ambulante do centro de Salvador. O objetivo principal nesta análise é mostrar, via identificação dos determinantes do faturamento, que a renda dos camelôs é também condicionada pelo mercado de bens não qual estão inseridos, já que o faturamento é a variável mais importante na determinação da renda.

A Tabela 22 apresenta os coeficientes as variáveis Experiência (Ex), Idade (I), Localização (L), forma de Fixação dos Preços (FP) e Custo (C), além da estatística t e significância.

$$\ln \text{Fat} = \lambda_0 + \lambda_1 \ln \text{Ex} + \lambda_2 \ln \text{I} + \lambda_3 \text{L} + \lambda_4 \text{FP} + \lambda_5 \ln \text{C}$$

**TABELA 22** – Estimação do Faturamento

	<b>Coeficiente</b>	<b>Estatística t</b>	<b>Significância</b>
Constante	1,838	4,624	0
LN Experiência	0,0456	2,107	0,04
LN Idade	-0,22	-2,391	0,02
Localização	0,142	2,677	0,01
Fixação de Preço	0,132	2,212	0,03
LN Custo	0,849	30,491	0
<b>R Ajustado</b>	0,897		
<b>D-W</b>	2,047		
<b>F</b>	231,891		

Fonte: Pesquisa de Campo

Assim como os demais modelos expostos, o modelo estimado sobre o faturamento apresenta variáveis linearizadas e variáveis dummy. A interpretação sobre o coeficiente deste segundo tipo de variável segue interpretações anteriores: sendo estatisticamente significativo e maior que zero o coeficiente indica diferenciais na retirada em favor da variável, caso contrário, indica diferenciais contra a variável. Os coeficientes das variáveis linearizadas representam as

elasticidades, que identificam o sentido e a percentual da variação sobre o faturamento.

O R Ajustado apresentou um alto valor (0,897) indicando que o Faturamento está sendo bem explicada pelas variáveis selecionadas, sendo confirmado pelo teste F (231,891). A estatística de Durbin – Watson apresenta um ótimo valor (2,047) mostrando que não há correlação entre as variáveis explicativas, o que confirma que este é um modelo bem especificado e não viesado.

Assim como na regressão estimada para a retirada, as variáveis experiência e idade apresentaram coeficientes com sinais opostos. O coeficiente calculado para a experiência,  $\lambda_1$ , mostrou-se estatisticamente significativo (2,107) a 4% de significância, porém sua influência é muito pequena sobre o faturamento. Mantendo-se constante as demais variáveis, o aumento de 1% no tempo de trabalho do indivíduo, provoca um aumento de apenas 0,0456% no faturamento. Como na retirada esta variável indica apenas uma pequena redução do efeito negativo que a idade tem sobre o faturamento.

A idade mostrou-se mais importante que a experiência na determinação do faturamento, segundo seu coeficiente  $\lambda_2$  de estatística  $t=2,391$  a 2% de significância. O aumento de 1% na idade provoca uma redução na receita total auferida de 0,22%. As justificativas referem-se as mesmas utilizadas para os outros modelos.

Com relação à localização e a forma de fixação dos preços, a análise econométrica apresentou resultados que permitem mesmas interpretações feitas na análise estatística, ou seja, confirmar que a estrutura de mercado do qual os camelôs participam influenciam nos seus rendimentos<sup>29</sup>.

A variável dummy localização é interpretada da seguinte forma: se o coeficiente  $\lambda_3$  for estatisticamente diferente de zero e positivo os diferenciais de renda ocorrem para os camelôs que estão localizados na área de aglomeração que compreende as seguintes áreas: Portão da Piedade, Coqueiro da Piedade, Rua 21 de Abril, Beco da Caixa Econômica e Rua Nova de São Bento. A escolha dessas áreas como referência se deu em função do grande fluxo de pessoas que transitam

---

<sup>29</sup> No capítulo anterior tomou-se o rendimento dos camelôs a partir de duas óticas: a da renda média e a do lucro médio, que efetivamente apresentaram médias bastantes próximas.

por estas localidades. Por outro lado, se este coeficiente for negativo, os diferenciais de renda ocorrem em favor dos camelôs localizados fora dessas áreas.

Logo, os diferenciais de renda ocorrem em favor dos camelôs alocados dentro da área de aglomeração, o que é confirmado pela estatística t de 2,677 a 1% de significância. Esta variável mostra-se como a segunda mais importante na determinação do faturamento. Nesse sentido, pode-se dizer que este é um mercado no qual prevalece uma estrutura monopolística, uma vez que a localização permite diferenciais na renda. Levando-se em consideração a forma com que os camelôs fixam seus preços, esta informação torna-se ainda mais clara.

Como a forma com que o preços são fixados também é uma variável dummy, o coeficiente  $\lambda_4$  positivo informa que os diferenciais de renda ocorrem em favor dos camelôs que fixam seus preços a partir de uma margem de lucro, o que supostamente é permitido pela localização desses camelôs (como foi mostrado na análise estatística). Esse resultado é confirmado pela estatística t de 2,212 a 3% de significância.

Por fim, a mais importante variável na determinação do faturamento, o Custo. O sinal positivo que coeficiente para esta variável,  $\lambda_5$ , apresenta revela resultado interessante. Na medida em que os gastos com as mercadorias são elevados<sup>30</sup>, seus retornos também o serão de forma a cobrir os custos incorridos. Por outro lado, pode supor que essa relação positiva ocorre também em função da relação quantitativa entre gastos e mercadorias, ou seja, quanto maior a quantidade de mercadorias compradas, maior a oferta e possivelmente o seu faturamento. Assim, mantendo-se constante as demais variáveis, o aumento de 1% nos custos da atividade elevam o faturamento em 0,849%. Esse resultado é garantido pela estatística t de 30,491 a 0% de significância.

---

<sup>30</sup> Em geral, a maior parte dos gastos refere-se à compra de mercadorias, já que não há reposição do seu capital fixo (barraca).

## 7 CONCLUSÕES FINAIS

Esta monografia tem como objeto analisar o processo de formação de renda dos trabalhadores autônomos ocupados no comércio ambulante da Cidade de Salvador. Para tanto, considerando que o comércio ambulante é simultaneamente um mercado de trabalho e um mercado de bens, buscou-se mostrar que a renda desses trabalhadores é determinada de duas formas: pelos condicionantes do mercado de trabalho também assim como pela estrutura de mercado da qual esses trabalhadores participam.

A partir dos dados levantados através de pesquisa com os camelôs do centro da Cidade, foi possível confirmar as hipóteses teóricas de funcionamento desse mercado de trabalho informal. Considerou-se neste trabalho o conceito de informalidade a partir das formas de inserção do indivíduo na atividade.

Assim é que, identificou-se o seguinte perfil ocupacional: na maioria são homens, com idade média de 37 anos, de cor preta e que têm em média mais de 10 de experiência na atividade. Tem-se que a escolaridade média é de 6 anos de escola formal. Trabalham em média mais do que 48 horas semanais, na sua maioria são donos de seus instrumentos de trabalho (barraca), a maior parte é proprietária das mercadorias ofertadas, opera com apenas um ponto e também não utiliza o trabalho de outras pessoas na atividade. Isso mostra que, em geral, os camelôs participam da informalidade por opção, tendo em vista seu nível de escolaridade e qualificação e o aporte de recursos próprios, assumindo, na maior parte da vezes, o papel de empregador de si mesmo.

A análise dos dados permitiu também constatar que esses trabalhadores realizam suas atividades com capital escasso e de tecnologia simples. Esse capital escasso, qual seja, o necessário para ter acesso à barraca da prefeitura, limita a entrada neste mercado de trabalho de forma que se confirma que não há livre entrada na informalidade. Além disso, a informação sobre a realização de empréstimos mostrou que o camelô opera com uma racionalidade econômica de auferir uma renda mínima, na medida em que realiza empréstimos para dar continuidade à atividade e, conseqüentemente, auferir a renda para sua subsistência.

Por outro lado, considerando o comércio ambulante como um mercado de bens, a análise dos dados mostrou que a estrutura de mercado existente se aproxima mais da concorrência monopolística, tendo em vista a possibilidade de diferenciação neste mercado. essa diferenciação, que pode ocorrer via diversificação da oferta por grupos de mercadorias (composição da cesta) ou via localização, permite ao camelô exercer algum poder de monopólio através da fixação dos preço por acréscimo de margem de lucro.

Assim é que, constatou-se que a renda desses trabalhadores é tanto condicionada pela economia como um todo, através do fluxo de renda das pessoas para este mercado, quanto pela própria dinâmica interna da informalidade, através da concorrência entre os próprios camelôs. Embora internamente à algumas áreas prevaleça uma estrutura de mercado mais concorrencial, tem-se que entre as áreas analisadas algumas se destacam por auferirem lucros mais elevado em função de algum poder de monopólio que exercem.

A análise econométrica permitiu identificar quais os principais determinantes da renda no comércio ambulante. Estimou-se quatro modelos de regressão, tendo com variáveis dependentes a renda média, a retirada média, o lucro médio e faturamento médio, como forma de analisar a rendimento dos camelôs por diferentes óticas, ou seja com o objetivo de explicitar a relação entre a renda neste mercado de trabalho com o processo de formação dos preços

A estimação da renda levou em consideração atributos pessoais e econômicos: escolaridade, Sexo, propriedade dos instrumentos do trabalho, a condição de empregador e a realização de empréstimo. As variáveis mais importantes na sua determinação foram o Faturamento, Custo e a propriedade dos Instrumentos de Trabalho. a escolaridade se mostrou o atributo menos importante na determinação da renda dos camelôs.

A estimação da retirada apresentou como condicionantes as variáveis realização de empréstimos, a propriedade do produto, o tempo de experiência, a idade, o custo e o faturamento. as variáveis mais importantes foram Faturamento, Custo e propriedade da mercadoria ofertada.

Analisando a renda pela ótica do lucro, tem-se que a estimação do lucro identificou os

importantes condicionantes: Diversificação das Mercadorias Ofertadas, Custo e Faturamento, confirmando que a possibilidade de diferenciação via diversificação leva diferenciais positivos no lucro. Como o comércio ambulante é um mercado de trabalho informal, tem-se que não existe uma nítida separação entre renda e lucro, de forma que os condicionantes do lucro também condicionam a renda do camelô.

A estimação do faturamento mostrou que esta variável é determinada principalmente pela estrutura de custos e pela localização do camelô, além da forma de fixação dos preços, confirmando que a receita auferida pelos camelôs é diretamente condicionada por estrutura de mercado mais próxima da concorrência monopolística.

Por outro lado, como o faturamento é o mais importante condicionante da renda, as variáveis que determinam o faturamento condicionam indiretamente a renda. Nesse sentido, pode-se dizer que a renda no comércio ambulante de Salvador é determinada também pelos condicionantes do processo de formação dos preços neste mercado, quais sejam Faturamento, Custo, Localização e forma de Fixação dos Preços.

Este trabalho mostra, portanto, que o funcionamento das atividades informais se dá de forma dinâmica e interdependente com o restante das atividades tipicamente capitalista. O indivíduo na informalidade age como um empregador de si mesmo, assumindo todos os riscos da atividade, tal qual um típico empresário capitalista. De outra maneira, sua renda está não só condicionada pelo fluxo de renda da economia formal para informal e pelas suas características pessoais, naturais ou adquiridas, como também pela estrutura de mercado que se configura no comércio ambulante.