

Necessidade de Financiamento de Capital de Giro dos Profissionais Autônomos: um estudo de caso nos Camelôs de Dourados-MS

**Sibelli de Souza Oliveira
Letícia de Oliveira. Dra**

Resumo: Neste artigo, procurou-se mostrar um pouco sobre a trajetória dos trabalhadores autônomos, em especial os camelôs que residem e trabalham na cidade de Dourados/Mato Grosso do Sul. Em pesquisa de campo realizada, nesta cidade, com os proprietários dos camelódromos, situados em três pontos principais: Avenida Weimar Gonçalves Torres; Rua Joaquim Teixeira Alves e Avenida Marcelino Pires. Foi possível conhecer um pouco da sua realidade, suas rotinas, como administram seu negócio, se trabalham sozinhos, há quanto tempo estão trabalhando como autônomos, por que resolveram ingressar no mercado informal, se foi por opção ou falta de opção. Procurou-se também saber de que modo conseguiram o capital inicial para começarem suas atividades e posteriormente à necessidade de financiamento de capital de giro que eles têm para trabalhar mantendo seu empreendimento, garantindo assim a sua sobrevivência no mercado de trabalho.

Palavras chaves: mercado informal; microempreendedor individual; camelôs; capital de giro.

1. Introdução

Este artigo apresenta a atividade dos camelôs em relação ao seu cotidiano, sua satisfação com o trabalho efetuado e a necessidade de capital de giro que eles têm para a realização de sua atividade profissional.

Pode-se dizer que o setor informal é bastante polêmico, ao mesmo tempo em que colabora com a economia do país, também é considerado atividade marginal ao próprio sistema, pois não está no controle do legislativo. Segundo CACCIAMALLI (1991, p.10), “muitos países toleram esse nível de sonegação e grande parte deles isenta de impostos esse segmento, pois a perda de receita fiscal é mais que compensada pelos benefícios que trazem aos produtores”.

Entretanto, não se pode menosprezar a atividade dos camelôs, pois se não houvesse essa atividade engrossar-se-ia a fila de desempregados no País, o governo teria maiores custos com assistencialismo, pois teria que distribuir um número maior de cestas básicas, o número de pessoas que necessitariam de Bolsa alimentação, Bolsa família também aumentaria consideravelmente. Não se pode também, esquecer da marginalidade, que muitas vezes, pode ser fruto da falta de trabalho e ocupação.

Para tanto, o objetivo deste artigo foi conhecer, através da pesquisa realizada com alguns camelôs de Dourados, a sua realidade, conhecer o seu cotidiano quais são as suas dificuldades, conhecer sua atividade informal, verificar a necessidade de capital de giro dos camelôs e analisar como é a administração financeira de seus negócios. Teve também como objetivo conhecer quem são esses trabalhadores, por que escolheram essa profissão, se gostam desse trabalho ou não tiveram outra oportunidade, investigou também saber onde fazem suas compras, qual são o nível de escolaridade e as perspectivas de futuro de cada um deles.

2. Referencial Teórico

2.1 Mercado informal

Na América Latina o trabalho informal originou-se devido à migração dos trabalhadores rurais para a cidade após a Segunda Guerra mundial, quando ocorre uma queda no setor rural e surgiu uma atração pela revolução industrial, entretanto as cidades não tinham condições para absorver o excedente de força de trabalho e o trabalhador segundo Kjield A. Jacobsen (2003 p.14) é obrigado a inventar seu próprio trabalho, principalmente no comércio e no setor de serviços, como meio de sobrevivência.

O termo setor informal emerge a partir do século XIX com a Revolução Industrial, pode-se também ser chamado de subemprego, desemprego disfarçado de estratégia de sobrevivência, de um “*bico*” até que se encontre um trabalho formal.

Segundo DO VALLE (1997) os “negócios informais” ou denominado setor informal da economia, são abrangentes e heterogêneos compreendendo setores diversos “suas atividades produtivas encontram-se articuladas com o setor formal da economia e atuam em segmentos aberto pelo mesmo, seja pelo fato de abrigar grande parte dos ocupados, garantindo-lhes a sobrevivência, seja por promover sua indução para a economia formalizada.

Souza (1981, p 58) constrói setor informal como “pequena produção urbana”, a tipologia elaborada pelo autor é composta por pequenas “empresas” ou trabalhadores autônomos, excluídos os vendedores de pequenas fábricas como, por exemplo, os sorveteiros.

O mercado de trabalho pode ser representado através de um gráfico que o topo é representado pelo setor formal, onde se encontram salários elevados e normas respeitadas; portando, o número de pessoas que se enquadram nesse grupo é muito pequeno, abaixo do topo aparecem as atividades terceirizadas: micro e pequenos empreendimentos que não são considerados muito instáveis, após esses se encontram aqueles que vivem da economia informal, sem respeito às normas de trabalho entre muitos que se enquadram nesse grupo podemos citar os camelôs; e por último a economia ilegal ou setor subterrâneo que são aquelas pessoas que praticam contravenções como o tráfico de drogas.

A importância dos grandes empreendimentos para a economia da sociedade é visível, mas apesar disso, é inegável também a importância dos pequenos negócios ou da economia informal no conjunto da economia. Contudo, um dos problemas que se agrava para os trabalhadores informais é não poderem usufruir de nenhum benefício oferecido pelo governo, pois vivem de salários baixos, sem segurança previdenciária e, muitas vezes, sem preparo profissional devido ao imprevisto que os levaram a atuar nessa área.

Apesar de setor informal ser um termo controvertido, ele é aqui entendido como aquele setor em que a forma de produção, para o seu funcionamento, não está necessariamente baseada no assalariamento do trabalhador. Agrega tanto a produção manufaturada, quanto a participação no setor terciário, característico de grandes centros urbanos. O camelô, um pequeno revendedor de mercadorias, ou até mesmo produtor destas, faz parte do chamado setor informal, juntamente com os trabalhadores autônomos em geral, estando ou não submetidos ao controle legislativo.

Segundo a Lei nº 8212/91 trabalhador autônomo é a pessoa física que exerce por conta própria atividade econômica de natureza urbana, com fins lucrativos ou não. Para tanto, considera-se trabalhador autônomo toda pessoa física que exerce alguma atividade econômica e sem vínculo empregatício, ou seja, trabalha por conta própria.

Pode-se dizer também que é a pessoa física que presta serviço a outrem por sua conta e risco, não possui horário, nem recebe salário, mas sim uma remuneração prevista em contrato formal ou até mesmo verbal e também não se beneficia de nenhuma lei trabalhista.

Entre os trabalhadores autônomos têm-se os proprietários dos camelódromos, ou seja, o camelô. O camelô caracteriza-se como um profissional autônomo e informal. Segundo o dicionário Aurélio (2004) camelô é um mercador que vende suas mercadorias nas ruas, nas

calçadas ou praças. Os camelôs fazem parte do setor informal termo esse que passou a ser usado a partir dos anos recentes (CHARMES, 1997).

O dicionário *Houass* (2001) da língua portuguesa define a palavra camelô como: comerciante de artigos diversos, geralmente miudezas e bugigangas, que se instala provisoriamente em ruas ou calçadas, muitas vezes sem permissão legal e costuma anunciar em alta voz sua mercadoria; vendedor ambulante de coisas de pequeno valor, sendo esta palavra sinônima da palavra comerciante.

Já no vocabulário jurídico o camelô ambulante é conhecido como pequeno comerciante avulso, sem estabelecimento determinado, que expõe e vende suas mercadorias nas calçadas, por conta própria ou serviço de outrem.

O trabalho de camelô surge como uma possível alternativa de fonte de renda em períodos de crises econômicas, determinado tanto pela falta de perspectivas e baixos salários oferecidos pelo setor formal, ou mesmo informais, quanto por determinações culturais, que fazem parte da formação do trabalhador. O mercado informal envolve não apenas as dimensões econômicas e políticas na sua organização, mas também as redes sociais formadas (SALVITTI, 1999, p. 2).

Os camelôs, na maioria das vezes, são pessoas simples que por falta de um emprego formal tentam ganhar a vida de outra maneira, veem na profissão informal uma nova forma de garantir o sustento de suas famílias. O fato de que a taxa de desemprego cresceu muito nos últimos anos e as pessoas que têm um emprego serem mal e irregularmente remuneradas cada dia mais tem aumentado o número de pessoas que integram o setor informal, entre eles podem-se encontrar os proprietários de camelódromos.

Pode-se notar que o camelô pode ou não vender suas mercadorias em um local fixo, existem camelôs que cada dia estão em um local diferente, à procura de pessoas que possam comprar suas mercadorias. No artigo em questão, falar-se-á especificamente daqueles camelôs que trabalham em um local fixo na cidade de Dourados onde moram e trabalham, buscando sua sobrevivência.

2.2 Capital de giro

Capital de giro são os valores, ou seja, o dinheiro necessário para fazer acontecer qualquer tipo de negócio. Para se começar um empreendimento, é necessário ter capital de giro para comprar as mercadorias e posteriormente revendê-las, obtendo assim, o retorno do capital investido. Sua importância dentro das empresas é grande, pois ele representa o valor real dos recursos demandados pela empresa, para financiar seu ciclo de operações que englobam as necessidades de circulação identificadas de aquisição de matéria-prima até a venda e recebimento dos produtos.

Segundo Masakazu Hoji (2008, p. 105) o capital de giro é conhecido também como capital circulante e correspondente aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional. Como o próprio nome dá a entender, o capital de giro fica girando dentro da empresa e, a cada vez que sofre transformação em seu estado patrimonial, produz reflexo na contabilidade. Até se transformar finalmente (novamente) em dinheiro, o valor inicial do capital de giro vai sofrendo acréscimo a cada transformação, de modo que, quando o capital retornar ao “estado de dinheiro”, ao completar o ciclo operacional, deverá estar maior do que o valor inicial.

Assim, o capital de giro, é composto pelos valores disponíveis encontrados no caixa, bancos, contas a receber e estoques. Sua finalidade é saciar a empresa de recursos financeiros necessários para a realização de suas operações. Os provedores do capital de giro são, geralmente, os sócios, ou o próprio proprietário da empresa, ou empreendimento, ou também podem ser adquiridos através de capital de terceiros como bancos e fornecedores.

Portanto, os ativos circulantes, comumente chamados de capital de giro, representam a proporção do investimento total que circula, de uma forma para outra, na conduta normal de operações. Essa idéia abrange a transição repetida de caixa para estoques, para contas a receber e de volta para caixa. Como substitutos de caixa, os títulos negociáveis de curto prazo também são considerados parte do capital (GITMAN, p. 510).

O capital de giro poderá ser obtido por fundos pessoais por meio de uma poupança própria, ou através da venda de algum bem. Outra forma seria empréstimo adquirido através de amigos ou familiares; isto não seria a melhor forma, mas pode dar certo para muitas pessoas, podendo até fortalecer o relacionamento se o negócio engrenar. Pode-se também obter esse capital através de empréstimos bancários: comercial ou empresarial, neste caso deve-se ter em mente, de forma bem clara, para que exatamente o dinheiro será usado, de quanto tempo será este empréstimo, quanto tempo levará para conseguir o retorno e quais os ativos poderão ser usados como garantia para o empréstimo.

Não se pode deixar de ressaltar que quanto maior for o capital de giro próprio e menor for a dependência de capital de terceiros, a empresa apresentará melhores condições financeiras para administração das suas atividades operacionais: comprar, estocar, produzir, prestar serviços e vender. Se o capital próprio por si só pode ser suficiente para financiar as suas atividades operacionais e acumular lucros, diminuirá a dependência e os juros que seriam pagos por este recurso.

Nessa concepção, Masakazu Hoji (2008, p. 112) ressalta que a necessidade líquida de capital de giro (NLCG) é a diferença entre o ativo circulante operacional (ACO) e o passivo circulante operacional (PCO). O ativo circulante à medida que vai sendo realizado é substituído por outro ativo da mesma natureza, para manter o nível das atividades operacionais, o passivo circulante operacional à medida que vai sendo liquidado, também é substituído por outro passivo de mesma natureza.

Portanto, ao começar um empreendimento, o indivíduo necessita de dois tipos de investimentos para iniciar as suas atividades; o primeiro, considerado como investimento fixo, que servirá para a aquisição de bens imóveis como: máquinas, móveis, prédio, ferramentas, entre outros bens necessários para o funcionamento do negócio; o segundo serve para compor uma reserva de recursos para ser utilizada conforme as necessidades financeiras forem surgindo, a esse recurso financeiro denomina-se capital de giro. Esses recursos podem ser alocados no caixa ou na conta bancária, nos estoques e nas contas a receber.

A administração do capital de giro é de suma importância, pois com ela pode-se avaliar o momento atual da empresa, ou do empreendimento, avalia-se as faltas e sobras de recursos financeiros e os reflexos gerados por decisões tomadas, as dificuldades relacionadas a problemas que afetam a empresa como, por exemplo: aumento das despesas financeiras, redução das vendas, crescimento de inadimplência e endividamento.

O capital de giro representa grande parte dos ativos de uma empresa e deve ser administrado e aplicado de maneira correta para que o retorno seja garantido. Contudo, tanto as empresas, quanto os trabalhadores informais, ou seja, os pequenos empreendedores de um modo geral necessitam de uma reserva de capital de giro e que este é de fundamental importância para o sucesso do seu negócio, pois sempre precisam ter um capital disponível

para cobrir as despesas das compras de suas mercadorias, manterem os estoques e cobrir possíveis inadimplências.

2.3 Uma nova perspectiva de ingressar no mercado formal

A lei complementar 128/2008 criada em 19 de dezembro de 2008 que altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 (art. 18 parágrafo 7º, 9º e 10º, amplia o artigo 56); cria a figura do MEI (microempreendedor individual), com vigência a partir de 01/07/2009. Essa é uma nova categoria aprovada pelo governo que irá melhorar a vida dos pequenos empreendedores, daquelas pessoas que trabalham por conta própria ou no setor informal.

Considera-se pequeno empresário para efeito de aplicação do disposto nos artigos 970 e 1179 da lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 o empresário individual caracterizado como microempresa na forma desta lei complementar que obtenha receita líquida anual de 36.000,00 mil reais.

Com o MEI, surgem os benefícios da previdência e muitas outras oportunidades para os informais, que nunca tiveram nenhuma ajuda por parte do governo. Poderão ser enquadrados no MEI todos aqueles trabalhadores autônomos que possuem renda anual de até 36.000,00 reais, que trabalham sozinhos ou que tenham apenas um funcionário, os microempreendedores não poderão ter filiais ou estarem ligados a outra empresa sendo sócio ou administrador.

Benefícios oferecidos pelo MEI: cobertura previdenciária para o empreendedor e sua família; para o empreendedor será garantida aposentadoria por invalidez; auxílio doença; em caso de mulheres, salário maternidade; auxílio acidente; pensão por morte e auxílio reclusão. Entre os benefícios oferecidos pela lei, está o registro do cadastro nacional de pessoas jurídicas (CNPJ), o que facilitará a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais.

Além disso, o Empreendedor individual será enquadrado no simples nacional e ficará isento dos impostos federais como: Imposto de Renda (IR); Programa de integração social (PIS); imposto sobre produtos industrializados (IPI), e contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL).

Para se incluir no MEI o microempreendedor terá apenas um custo fixo mensal de R\$ 52,15 (cinquenta e dois reais e quinze centavos) se ele é do setor industrial ou comerciário ou R\$ 56,15 (cinquenta e seis reais e quinze centavos) quando for prestador de serviço. Estes valores serão destinados à Previdência Social e ao ICMS ou ISS e deverão ser atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.

O governo, através do Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio Exterior (MDIC) criou o site: www.portaldoempreendedor.gov.br, onde explica tudo sobre a lei do MEI, neste link, estão discriminadas todas as categorias que podem aderir a esta nova lei, entre elas encontra-se serviços de natureza não intelectual, sem regulamentação legal como, por exemplo, os camelôs e ambulantes.

Também o site do MEI ressalta a importância do planejamento para os pequenos empreendedores, tratando de assuntos necessários para o progresso do negócio como: gestão financeira, ferramentas de análise e controle financeiro, a importância do marketing para o empreendimento e assuntos relacionados a vendas. A formalização é realizada pelo site do portal do empreendedor.

Os escritórios contábeis que são optantes pelo Simples Nacional terão que prestar serviços gratuitos no primeiro ano para os microempreendedores, fazendo sua primeira declaração de renda, a abertura da empresa, e outros serviços necessários; a partir do segundo ano, as declarações poderão ser feitas pelo próprio empreendedor, através da internet; o

SEBRAE (serviço de apoio às micro e pequenas empresas) também trabalhará como parceiro dos pequenos empresários, prestando toda ajuda e informação necessária. O site portal do empreendedor disponibiliza todas as informações necessárias sobre o MEI.

O MEI não ficará obrigado a escriturar nenhum livro contábil, entretanto, deverão guardar as notas de compra de mercadorias, os documentos do empregado contratado e o canhoto das notas fiscais que emitir. A nova lei do Empreendedor individual pode tirar da informalidade cerca de um milhão de empreendimentos, o que, para o superintendente-adjunto da Receita Federal Manuel Lucena dos Santos, “trará dividendos para o Brasil também com relação a investimentos do exterior, já que uma das principais preocupações das multinacionais estrangeiras é com relação ao nível de informalidade geralmente associada ao crime organizado e ao narcotráfico”. (REVISTA MEU PRÓPRIO NEGÓCIO, p.10-11).

Em meados de agosto, conforme consta nas notícias no portal do empreendedor já tinham sido incluídos como MEI doze mil e seiscentos e sessenta e nove pessoas somente nos Estados onde os registros já estavam sendo realizados; São Paulo, Distrito Federal, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

Segundo Quick (2009), gerente da unidade de políticas públicas do serviço Brasileiro de apoio a micro e pequenas empresas (SEBRAE), a conquista dá ao profissional a opção de ser contemplado com os benefícios a um custo acessível.

Para isso acontecer, o governo Municipal, Estadual e Federal e também as entidades como, por exemplo, o SEBRAE, tiveram que abrir mão de alguns tipos de arrecadações em união de esforços para construir essa nova realidade.

Nesse sentido, de acordo com os dados do portal do microempreendedor o ambulante ou quem trabalha em lugar fixo deverá conhecer as regras municipais antes de fazer o registro, com relação ao tipo de atividade e ao local onde irá trabalhar. Apesar do Portal Empreendedor emitir documento que autoriza o funcionamento imediato do empreendimento, as declarações do empresário, de que observa as normas e posturas municipais, são fundamentais para que não haja prejuízo à coletividade e ao próprio empreendedor que, caso não seja fiel ao cumprimento das normas como declarou, estará sujeito a multas, apreensões e até mesmo o fechamento do empreendimento e cancelamento de seus registros. Caso o município averigüe e constate alguma ilegalidade nessa declaração, nesses 180 dias de validade do documento que equivale ao alvará provisório, todos os registros da empresa (CNPJ, inscrição na Junta Comercial, etc.) serão sumariamente revogados (2009 www.portaldoeempreendedor.gov.br).

Essa lei do microempreendedor dá uma nova perspectiva de trabalhar na formalidade, para os camelôs, segundo a qual eles também terão direitos a todos os benefícios previstos na Lei. Ela foi criada em 19 de dezembro de 2008 e passou a vigorar a partir de 1º de julho de 2009. Em vários Estados em todo o Brasil, a Lei já entrou em funcionamento e já existem muitos que eram trabalhadores informais e agora podem ser considerados como microempreendedores individuais trabalhando na formalidade, mas infelizmente no Estado do Mato Grosso do Sul, por enquanto, não está vigorando.

3. Metodologia

A pesquisa utilizada foi quantitativa e exploratória. As pesquisas quantitativas são utilizadas para apurar atitudes conscientes e claras dos entrevistados, através de questionários, que são utilizados para colher informações que interessem ao pesquisador e auxiliem na realização das projeções que visam atingir os objetivos da pesquisa.

Define-se a pesquisa quantitativa como uma pesquisa objetiva, que se baseia em dados numéricos, mensuração de opiniões, hábitos e atitudes em um universo, a matemática através da estatística é bastante utilizada nesta modalidade de pesquisa.

No entanto, a pesquisa exploratória, segundo LAKATOS E MARCONI (1991, p. 93), é utilizada em casos que o problema é pouco conhecido. Seu objetivo consiste numa caracterização inicial do problema, de sua classificação e de sua reta definição. A característica da pesquisa exploratória é a flexibilidade e versatilidade com os métodos (LAKATOS E MARCONI, 1991).

O objetivo principal da pesquisa exploratória é conhecer melhor o assunto estudado, para constituir hipóteses. Para tanto é necessário um levantamento dos dados através de bibliografias, entrevistas com pessoas que fazem parte do tema estudado, analisando os exemplos para uma melhor compreensão do assunto, o que foi feito com os camelôs de Dourados.

Amostragem é o processo pelo qual se obtém a informação de uma determinada população, ao examinar uma parte da amostra, pode se considerar a amostra o todo e a amostragem uma parte do todo.

A amostragem utilizada é probabilística intencional, o pesquisador está interessado na opinião, ação e intenção de todos os elementos da população em questão. Pelo que consta no site do Senado Federal, na amostragem probabilística é permitida além da estimação pontual e do controle do erro, a estimação por intervalo, ao qual se associa um grau de confiança desejável, ou seja, uma probabilidade de o verdadeiro valor do parâmetro a estimar estar nele compreendido. É vantajosa sua utilização quando o objetivo é a obtenção de estimativa para trabalhar com amostras de tamanho reduzido, em níveis de significância e confiabilidade adequadas para assegurar a precisão desejada.

Pode-se definir a amostragem intencional como aquela em que se escolhe intencionalmente um grupo de elementos que farão parte da amostra, o pesquisador faz a busca somente daqueles indivíduos importantes para a pesquisa e busca colher deles dados interessantes.

Na pesquisa em questão, a amostra inicial era de 60 (sessenta) pessoas, mas houve a recusa de participação por parte de 12 (doze) pessoas, onde se passou a considerar-se uma amostragem de 48 (quarenta e oito) participantes.

No procedimento de coleta de dados, foram realizadas entrevistas cujo questionário foi estruturado com questões fechadas. A entrevista é um dialogo que tem como objetivo colher de determinada fonte, pessoa ou informante dados que ajudam na pesquisa em andamento.

Para tanto, foram realizadas entrevistas escritas de forma objetiva com quarenta e oito camelôs, que exercem a função na cidade de Dourados, além da entrevista também foram realizados vários diálogos diretos e indiretos entre o entrevistador e o entrevistado, tratando de diversos assuntos ligados à profissão e à necessidade de capital de giro.

Foram entrevistados 48 (quarenta e oito) camelôs, sendo 21 (vinte e um) homens e 27 (vinte e sete) mulheres com idades variadas entre 17 e 65 anos, sem critério de exclusão, todos os camelôs que aceitassem poderiam participar da entrevista. Tendo como respondentes os responsáveis pelo empreendimento.

As entrevistas foram realizadas no período de julho a agosto do ano de 2009, durante vários dias da semana no próprio local de trabalho dos depoentes, situados na Avenida Weimar Gonçalves torres, Rua Joaquim Teixeira Alves e Avenida Marcelino Pires, município de Dourados.

O roteiro da pesquisa tratou de vários assuntos como: idade, escolaridade, renda anual, capital de giro para iniciação do negócio, perspectivas de futuro, entre outros.

4. Resultados da pesquisa

Para a análise dos dados, foram considerados somente os percentuais das respostas válidas, sendo o índice dos que se recusaram a responder igual a 25 %.

A partir da amostra de 60 (sessenta) camelôs residentes na cidade de Dourados, 48 (quarenta e oito) participaram da pesquisa. Observou-se que 56% eram mulheres e 44% eram homens, com idades variadas entre 17 (dezesete) e 70 (setenta) anos, 20% dos participantes têm idade menor que 25 anos, 21% têm de 25 a 35 anos, 23% têm de 35 a 45 anos, 21% tem de 45 a 55 anos e 15% acima de 55 anos. Quanto à formação escolar, pode-se perceber que 38% possuem ensino fundamental ou inferior; 56% concluíram ensino médio e apenas 6% cursaram ensino superior. Observou-se que a minoria demonstra interesse em prosseguir os estudos e a maioria alega não ter estudado por falta de tempo, devido a dura rotina de trabalho. Apenas uma jovem que tem sua barraca localizada no camelódromo da Rodoviária, está cursando Administração de Empresas em uma das Universidades da cidade.

Quanto ao mercado de trabalho, antes de iniciar as atividades 38% trabalhavam no comércio, 23% na indústria, 2% eram funcionários públicos aposentados e 37% trabalham em outras áreas. A maioria dos entrevistados trabalha na área há bastante tempo, 54% já trabalham há cinco anos; 10% estão nesse mercado há menos de um ano; tem-se 19% que trabalham de um a dois anos; de dois a três anos tem-se 17% dos entrevistados. Como é um pequeno empreendimento, a grande maioria trabalha sozinha ou com ajuda de familiares, estes totalizando 81% da amostra, já os que possuem funcionários totalizam 19%.

A maioria dos empreendimentos é administrado pelo próprio proprietário, num total de 92%. No tocante aos treinamentos realizados, a minoria de 31% já investiu em algum treinamento ou curso para adquirir conhecimentos e melhorar a administração, 69% nunca participaram de nenhum treinamento.

Com relação ao objetivo específico o capital de giro: 60% obtiveram o capital inicial através de recursos próprios, por meio de poupança ou de rescisão trabalhista, apenas 8% tomaram empréstimos bancários para investir no negócio, 19% arrumaram dinheiro emprestado com amigos e familiares, 3% tomaram capital de terceiros, 8% através de outros meios e 2% deixaram de responder a essa questão. Como demonstra a figura 01:

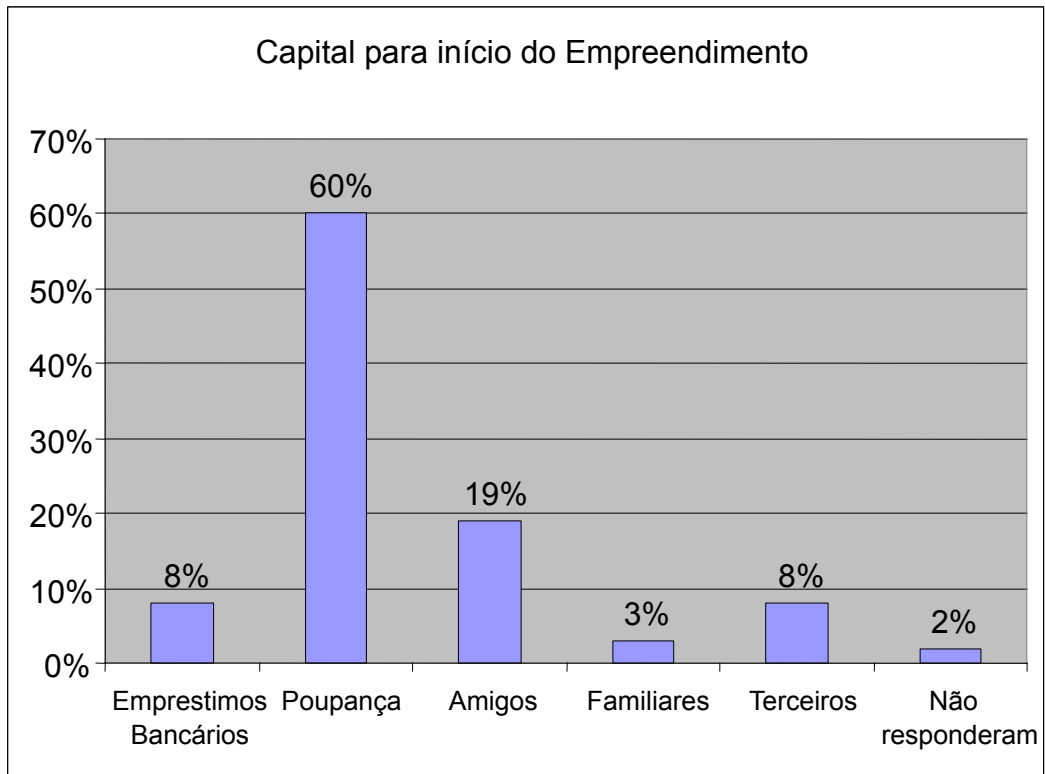


Figura: 01 capital inicial

Fonte: Pesquisa realizada em dourados pela aluna Sibelli de Souza Oliveira

A figura 02 demonstrará quantos % dos camelôs entrevistados já fizeram algum financiamento para capital de giro:

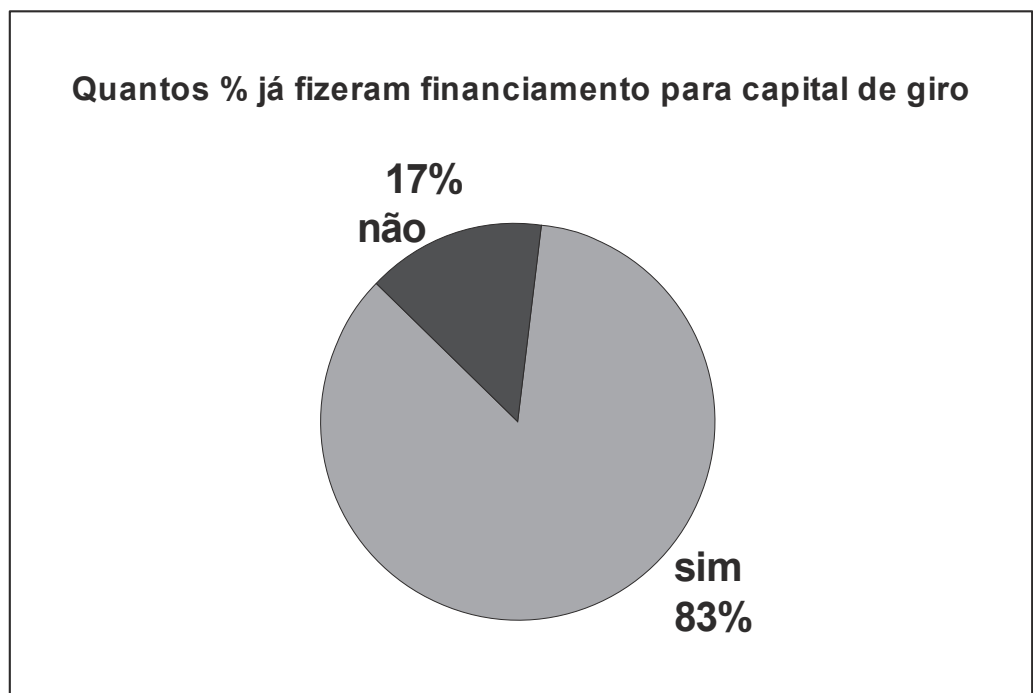


Figura: 02 Relação de quantos já fizeram financiamento.

Fonte: Pesquisa realizada em dourados pela aluna Sibelli de Souza Oliveira

No entanto, no momento eles não têm uma grande necessidade de empréstimo por financiamentos, visto que as vendas são feitas na maioria das vezes à vista, cerca de 90%.

Muitos dos entrevistados não possuem conhecimento sobre as taxas de juros aplicadas no mercado, 67% dizem não saber quanto pagariam de taxa de juros se precisassem fazer um empréstimo bancário, 8% dizem que pagariam menos de 3%, 13% afirmaram que pagariam entre três e seis por cento de taxa; um total de 6% dos entrevistados diz pagar de seis a nove por cento de taxa e também 6% dizem que pagariam mais de 9% caso precisassem tomar um empréstimo, mesmo sem muito conhecimento a grande maioria acha as taxas de juros aplicadas no mercado, altas.

Em relação às vendas no último ano, obtiveram-se os seguintes resultados, figura 03:

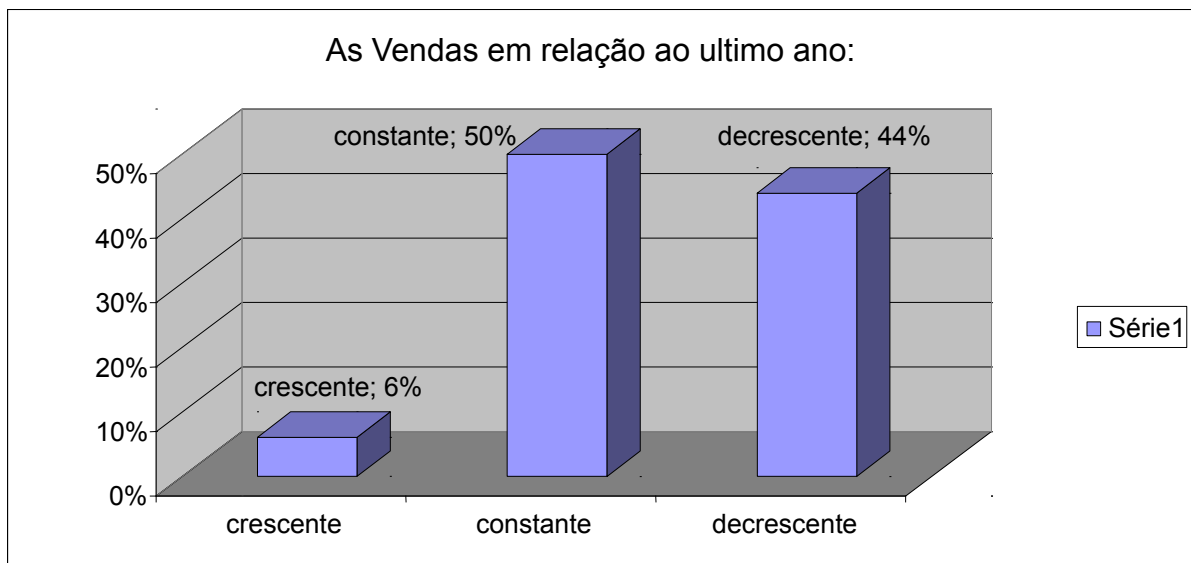


Figura: 03 vendas no último ano

Fonte: Pesquisa realizada em dourados pela aluna Sibelli de Souza Oliveira

De acordo com o gráfico acima se verifica que as vendas no último ano permanecem constantes para 50% dos entrevistados, decréscientes para 44% e crescentes 6%.

Com relação aos prazos para pagamento, são poucos camelôs que oferecem prazos, 96% das vendas são feitas à vista. A variedade dos produtos oferecidos no último ano, na maioria dos casos, tem sido constante.

Podem-se identificar como ponto forte das vendas os brinquedos, pois para 75% dos entrevistados o consideraram como ponto forte; já para 15% o ponto forte das vendas são os eletrônicos e para 10% dos entrevistados os utensílios domésticos são considerados como o ponto forte das vendas.

O lucro sobre as vendas é considerado por 65% deles como razoável, para 23% como baixo, para 10% alto e para apenas 2% muito alto. A localização da barraca também é o que determina a maior quantidade de vendas, os proprietários das barracas do fundo reclamam porque consideram que as barracas que estão localizadas na parte da frente dos camelódromos vendem melhor.

O gráfico 04 a seguir demonstra a duração do ciclo operacional para os camelôs de Dourados.

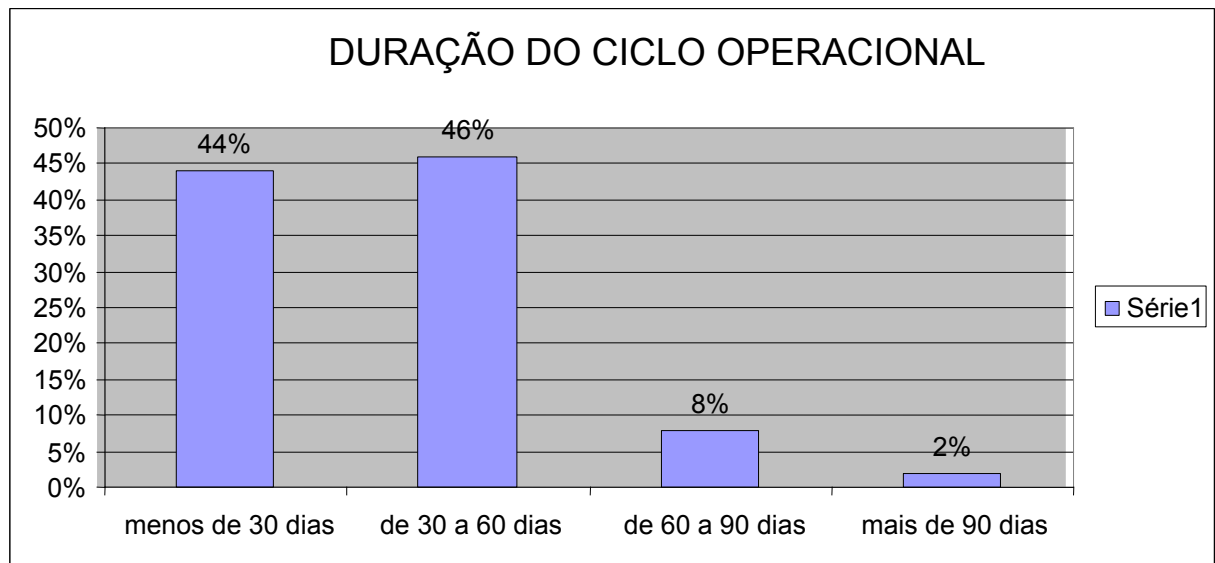


Figura: 04

Fonte: Pesquisa realizada em dourados pela aluna Sibelli de Souza Oliveira

Segundo o gráfico da figura 04, pode-se concluir que o ciclo operacional, que é o tempo gasto entre a compra, venda e recebimento das mercadorias para 44% dos entrevistados é de 30 dias ou menos este ciclo, para 46% de 30 a 60 dias, para 8% de 60 a 90 dias e para apenas 2% é de mais de 90 dias.

Muitos deles pretendem trabalhar na formalidade, um dos entrevistados com idade de 50 (cinquenta anos) diz: “pretendo ingressar no mercado formal, através da abertura de um restaurante”, apesar do interesse em se formalizar, ele sabe que precisa ter um capital maior para investir no novo ramo. Outros dizem que se tivessem um apoio maior do governo através de redução de impostos, que são muitos, eles teriam mais possibilidade para deixarem de serem informais.

Dentre as caminhadas da pesquisa de campo, encontrou-se um jovem de apenas dezessete anos, que estuda no período noturno cursando o ensino médio, ele é filho de camelôs e cuida da banca localizada no camelódromo da rodoviária; enquanto o pai e a mãe trabalham no camelódromo da Rua Joaquim Teixeira Alves. O jovem relata gostar muito da profissão, diz que pretende sim continuar seus estudos, mas mesmo assim, não pretende deixar de ser camelô.

Algumas pessoas que participaram da entrevista disseram ter ingressado no mercado informal por não encontrarem emprego no setor formal, devido terem idade superior a 40 (quarenta anos), outros optaram por este ramo por motivo de saúde é o exemplo da entrevistada X, ela tem entre 45 e 55 anos e resolveu entrar no ramo porque estava com um problema sério de saúde, então entrou no ramo por não poder mais trabalhar com serviços que exigem esforços físicos.

A estrutura física é considerada como um grande problema pela maioria dos camelôs que se concentram no camelódromo da rodoviária, pois o espaço é pequeno e inadequado não possui nem um tipo de estrutura como, por exemplo, um banheiro para atender às necessidades dos clientes e deles próprios.

Em nenhum desses empreendimentos são utilizadas máquinas de cartão de crédito ou débito, este tipo de tecnologia não alcançou ainda os camelódromos da cidade de Dourados, o que segundo a entrevistada Z é um ponto negativo para o aumento de suas vendas.

Como a cidade de Dourados Mato Grosso do Sul faz fronteira com Pedro Juan Caballero Paraguai, 90% das compras de mercadorias são realizadas no País vizinho, a cota para trazer é de 300,00 dólares, mas muitos deles não trazem somente a cota e isso faz com

que muitas vezes percam suas mercadorias, 80% deles acham a profissão muito arriscada, muitos relataram já ter perdido mais de uma vez suas mercadorias por estarem acima da cota. No trabalho, vivem em constante dilema: o medo da fiscalização.

Nesse contexto, existem também as propinas pagas a fiscais e autoridades, o que para eles é natural, algo do cotidiano, porém, ao mesmo tempo, isso é crime.

Como a lei do microempreendedor individual é recente, poucos tinham conhecimento sobre ela, alguns estão tomando conhecimento agora e estão aguardando que o cadastro seja liberado no estado de Mato Grosso do Sul.

Enfim, a atividade de camelô não é regulamentada por lei, pois as pessoas que trabalham nessa área não pagam nenhum tipo de impostos sobre as mercadorias vendidas, eles mesmos se consideram clandestinos. Observa-se também um grande receio por parte deles em participarem da pesquisa, demonstraram medo de serem prejudicados. Por outro lado a atividade colabora para a economia da cidade, pois são várias pessoas que tiram dali o seu sustento e por isso, segundo Cacciamali (1991) “alguns governantes toleram” essa atividade, em virtude dos benefícios trazidos por ela.

5. Considerações finais

Com os dados obtidos neste trabalho, pode-se concluir que a atividade dos camelôs, é informal e não traz a eles segurança nenhuma, porém é um trabalho como outro qualquer e não menos digno, porque é esse trabalho que lhes garante a sobrevivência.

Muitos dos entrevistados são os provedores do sustento de sua família, é evidente que essa não é a profissão desejada por todos eles, muitos tinham outros planos e sonhos para suas vidas, mas devido às diversas situações do seu cotidiano, esses sonhos foram frustrados, ou mudados. Com isso, não desistiram de buscar a sua ascensão financeira, encontrando na atividade de camelô uma saída para o desemprego e uma forma de sobrevivência.

Percebe-se que essa atividade não é muito rentável, por outro lado o mercado formal é muito mal remunerado, o salário mínimo como o próprio nome diz é muito baixo R\$ 465,00 (quatrocentos e sessenta e cinco reais) e o salário comercial R\$ 526,00 (Quinhentos e vinte e seis reais), não propiciam por si só condições de sobrevivência a quem a ele se submete, por isso mesmo, sem garantias e sem nenhum benefício os camelôs optam por manterem-se como autônomos, onde 50% deles têm a renda em torno de 1.000,00 a 1200.00,00 reais, o que significa o dobro da remuneração que o setor formal paga para os profissionais não qualificados, que é o caso deles.

Por isso, o trabalho informal do camelô aparece como uma alternativa mais estável e vantajosa financeiramente falando.

Pode-se notar entre os entrevistados o pouco interesse pelo estudo, porque percebem que a escolaridade adquirida pouco lhes ajudou a encontrar um emprego melhor. Por isso e também pelo fato da jornada de trabalho ser extensa, trabalhando inclusive aos sábados e domingos, não se percebe nos entrevistados um esforço em prosseguir os estudos.

No contexto da administração dos negócios, notou-se que mesmo os camelôs tendo pouco estudo e conhecimento, onde encontramos muitas pessoas humildes e com pouca escolarização, há uma boa administração dos negócios, a maioria procura não contrair grandes dívidas, as vendas na maioria das vezes são feitas à vista e conseqüentemente podem comprar suas mercadorias também à vista. Não dependem de capital de terceiros e conseguem manter o negócio. Em virtude das taxas de juros do mercado serem consideradas altas por eles, poucos tomam capital emprestado das instituições financeiras, preferindo trabalhar com capital próprio. Portanto não há uma grande necessidade de financiar o capital de Giro.

Referências Bibliográficas

- Brasil. Lei complementar 128 de dezenove de dezembro 2008. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislação/leiscomplementares/2008.htm>>. Acesso em 20 out.2009, 15:00h.
- CACCIAMALLI, M.C. (1983). Setor informal urbano e formas de participação na produção. São Paulo: IPE/USP.
- CHARMES, Jacques. **O Setor informal na África: um crescimento que não significa marginalização**. Revistas Fee. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios>>. Acesso em 28 out. 2009, 20:00h.
- Dicionário Aurélio da língua Portuguesa, Ed. Nova Fronteira, 5º Ed., 2004, p.131.
- Dicionário Houaiss da língua portuguesa, Ed.objetiva, 1º Ed., 2001, p.586.
- GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. **Administração do capital de giro**. São Paulo: Hardara, 1987. p. 510.
- HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e orçamentária**, Administração do capital de Giro. 7º Ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- Kijield A. Jacobsen. **Trabalho informal na América latina**. Revista Trimestral de debate da fase, ano 30, nº 99, p.14,2003.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. Ed. ver. E ampl. São Paulo: Atlas, 1991. 270p.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Portal do empreendedor individual. Disponível em: <<http://www.portaldoe empreendedor.gov/módulos/inicio/index.php>> acesso em 25 out. 2009, 16:00h.
- QUICK, Bruno. Inscreva-se e Garanta Benefícios. **Meu Próprio Negócio**, ano 7, nº 77, p.10-11, 2009.
- SALVITTI, Adriana. O trabalho do camelô: trajetória profissional e cotidiano. **Caderno de Psicologia Social do Trabalho**, São Paulo, v.2, dezembro 1999.
- SENADO FEDERAL. Amostragem. Disponível em: http://www.senado.gov.br/sf/senado/scint/insti/controlesinternos_08_amostragem.asp. Acesso em: 20 out.2009.
- SILVA, de Plácido e. Vocabulário jurídico, forense, 18º Ed., 2001, p.144
- SOUZA, P.R. **Emprego e renda na “pequena produção urbana” no Brasil**, Estudos Econômicos, v.11, n.1, p.57-82, mar.1981.

VALE, Beatrice. **Políticas de Mercado de Trabalho no Brasil**: a experiência do PROGER. Campinas. Ed. CESIT/ IT/ UNICAMP, MÍNEO, 1997.