

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A OPÇÃO PELA INFORMALIDADE NOS ANOS 90

Mariana Lambert Carlini

No. matrícula: 9215757-5

Orientador: Gustavo Gonzaga

Julho de 1997

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A OPÇÃO PELA INFORMALIDADE NOS ANOS 90



Mariana Lambert Carlini

No. matrícula: 9215757-5

Orientador: Gustavo Gonzaga

Julho de 1997

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

"No Brasil, a falta de empregos atinge proporções extremamente graves e peculiares. Estima-se que cerca de 3.4 milhões de trabalhadores estão desempregados hoje. No início da década de 80 eles somavam cerca de 2 milhões, o que significa que o número de desempregados cresceu cerca de 70% no período de 1981 a 1994.

Por outro lado, ao contrário do que ocorre nos países mais desenvolvidos, em nosso país o desemprego é apenas uma parte do problema do emprego. A falta de empregos se traduz muito mais no grande contingente de trabalhadores subempregados, concentrado especialmente no chamado setor informal, onde a renda dos trabalhadores é bem menor do que no setor formal."

Fernando Henrique Cardoso, 1994

ÍNDICE

	Página
INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO I	
O Mercado De Trabalho Latino Americano	8
CAPÍTULO II	
A Participação do Setor Informal no Mercado de Trabalho Brasileiro ...	14
CAPÍTULO III	
A Participação do Setor Informal na Economia Carioca	23
CAPÍTULO IV	
Propostas Para Reverter o Cenário Atual	31
CONCLUSÃO	37
BIBLIOGRAFIA	39

INTRODUÇÃO

“A famosa indústria da moda francesa tem um problema. Quando um novo estilo é tido como a tendência do mundo fashion, as lojas o demandam com tamanha voracidade que as fabricas parisienses mal conseguem se planejar para atender tais pedidos. Mas quando o volume de negócios está baixo as fábricas passam a ter altos custos advindos dos investimentos em maquinário ocioso. Então, nas ruas do distrito de Sentier um curioso mercado de trabalho surgiu. Empregadores contratam trabalhadores informalmente somente quando necessitam, a um salário de FF.50 por hora (cerca de US\$ 9). Caçadores de emprego, muitos deles imigrantes ilegais, são bastante atraídos por este tipo de contrato pois são pagos em dinheiro.”¹

Não é apenas a indústria fashion da França que vive esta realidade. Desde a década de 80 o mundo viu agravar-se cada vez mais o problema do setor informal da economia. Considerando a participação de atividades “socialmente aceitas” aliadas a atividades ilegais, tais como o comércio de narcóticos, o setor informal atualmente deve representar cerca de 1/7 do PIB dos países mais desenvolvidos. Segundo estimativas da Organização

¹ Traduzido do artigo Light on shadows - The Economist, maio de 1997

Internacional do Trabalho (OIT), cerca de 300 milhões de trabalhadores em todo o mundo estão no mercado informal. Mais especificamente na América Latina, o trabalho informal pode chegar a representar cerca de 60% do total da PEA em alguns países.

No Brasil, o setor informal apresenta uma tendência de constante crescimento. Segundo dados do IBGE, durante a década de 80, aproximadamente 30% da PEA trabalhava para empresas informais, e na década de 90 esta porcentagem subiu para 47%. Por isto, o propósito deste trabalho é analisar os fatores que determinam a informalidade da firma no Brasil.

O trabalho encontra-se dividido em seis seções ou quatro capítulos. No Capítulo I é feita uma descrição da realidade do mercado de trabalho na América Latina e Brasil. No Capítulo II é identificada a participação do setor informal na economia brasileira desde a década de 80. O Capítulo III analisa a forma como o setor informal está inserido na economia do Município do Rio de Janeiro através de dados de pesquisa realizada pelo IBGE em outubro de 1994. No Capítulo IV estão consolidadas as idéias expostas em capítulos anteriores e são apresentadas propostas para reverter o cenário atual. Finalmente a última seção apresenta as Conclusões.

CAPÍTULO I

O final da década de 90 tem representado para a América Latina um momento de retomada na trajetória de crescimento econômico. Segundo dados do *“Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1996*, relatório elaborado pela CEPAL, a taxa média de variação do PIB da região cresceu em torno de 3.4% no ano de 1996 (1.7% per capita) e a inflação média se reduziu a taxas abaixo de 20% (a metade dos países da região registrou aumento de apenas um dígito no nível de preços). O crescimento econômico foi financiado principalmente pelas exportações e pelo crédito externo. O déficit em conta corrente (2% do PIB regional) foi contrabalançado pelo ingresso de capital (aproximadamente 50.000 milhões de dólares), o que conduziu a uma considerável acumulação de reservas monetárias internacionais.

A evolução favorável do crescimento econômico não se traduziu no incremento do nível de emprego. De fato, na maioria dos casos, o desemprego urbano mostra em 1996 o nível mais alto da década (Tabela 1). A situação regional é atribuída, em grande parte, ao fato de que a geração de emprego em países como Argentina e México não acompanhou a tendência de recuperação da atividade econômica, assim como Brasil e Colômbia, países em que a trajetória do nível de emprego havia sido relativamente

favorável em anos anteriores e que atravessaram um período difícil em 1996. Somente em poucos casos, como Chile e Peru, a taxa de desemprego declinou.

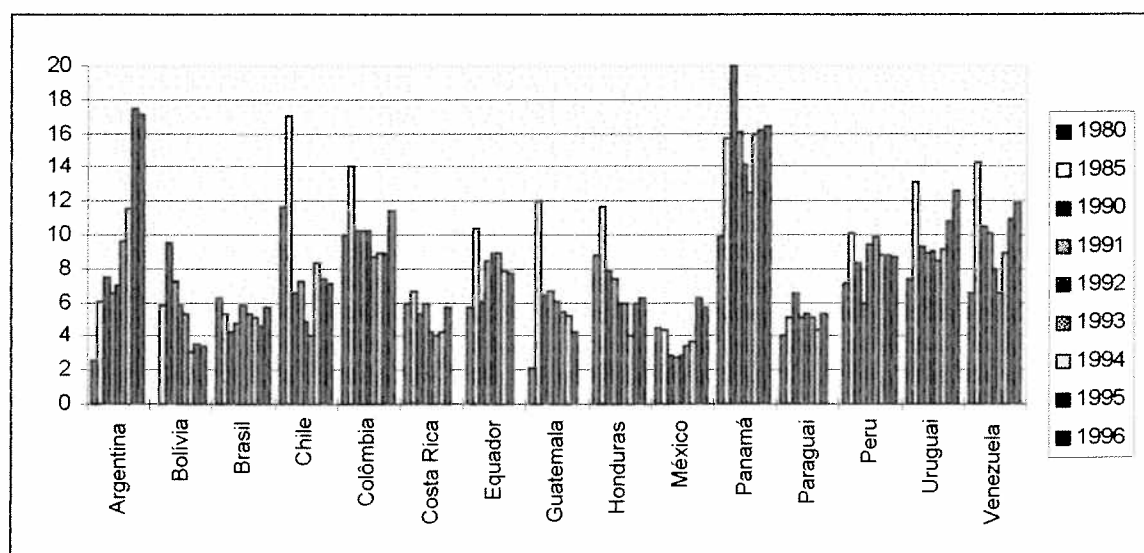
Tabela 1

DESEMPREGO URBANO

Média anual em %

Países	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	2,6	6,1	7,5	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2
Bolívia	-	5,8	9,5	7,3	5,8	5,4	3,1	3,6	3,5
Brasil	6,3	5,3	4,3	4,8	5,8	5,3	5,1	4,6	5,7
Chile	11,7	17,0	6,5	7,3	4,9	4,0	8,3	7,4	7,2
Colômbia	10,0	14,1	10,2	10,2	10,2	8,7	8,9	8,9	11,4
Costa Rica	6,0	6,7	5,4	6,0	4,3	4,0	4,3	5,7	-
Equador	5,7	10,4	6,1	8,5	8,9	8,9	7,8	7,7	-
Guatemala	2,2	12,0	6,4	6,7	6,1	5,5	5,2	4,3	-
Honduras	8,8	11,7	7,8	7,4	6,0	5,9	4,0	6,0	6,3
México	4,5	4,4	2,9	2,7	2,8	3,4	3,7	6,3	5,7
Panamá	9,9	15,7	20,0	16,1	14,2	12,5	16,0	16,2	16,4
Paraguai	4,1	5,1	6,6	5,1	5,3	5,1	4,4	5,3	-
Peru	7,1	10,1	8,3	5,9	9,4	9,9	8,8	8,8	8,7
Uruguai	7,4	13,1	9,3	8,9	9,0	8,4	9,2	10,8	12,6
Venezuela	6,6	14,3	10,5	10,1	8,0	6,6	8,9	10,9	11,9

Fonte: CEPAL



Os salários mostraram uma evolução mais heterogênea (Tabela 2), característica das duas últimas décadas, dado que em alguns países houve

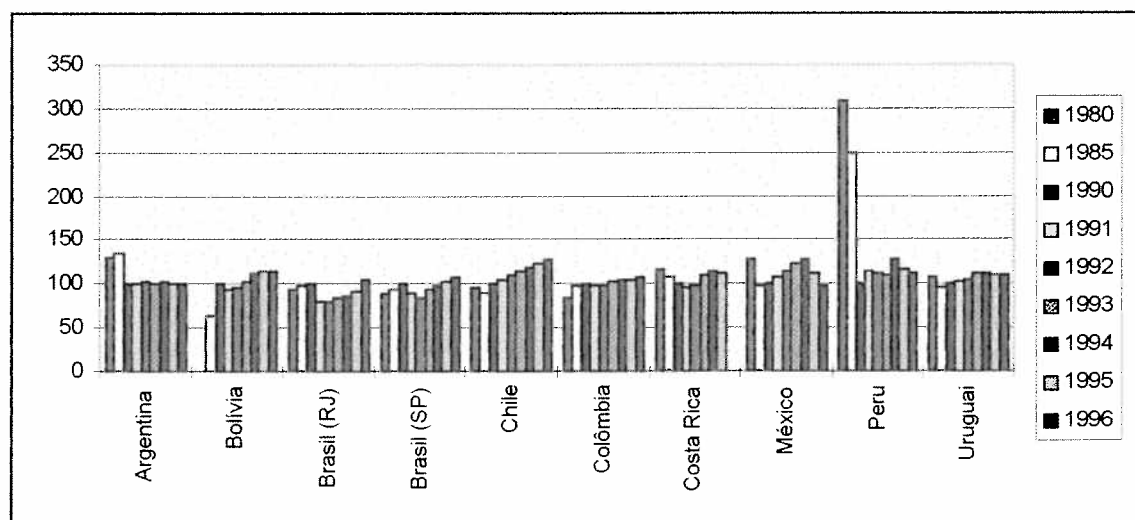
significativo aumento, em outros os salários mantiveram-se estáveis e em um terceiro grupo desceram a níveis abaixo de 1995.

Tabela 2

SALÁRIOS
Ano Base: 1990 = 100

Países	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	130	135,7	100,0	101,3	102,7	101,3	102,0	100,9	100,8
Bolívia	-	64,9	100,0	93,4	97,1	103,6	111,8	113,5	113,5
Brasil (RJ)	94,0	98,2	100,0	79,3	79,5	85,7	87,1	91,8	105,7
Brasil (SP)	88,6	93,8	100,0	88,3	85,3	94,6	98,0	102,0	108,4
Chile	95,4	89,3	100,0	104,9	109,6	113,5	118,8	123,6	128,9
Colômbia	85,0	97,4	100,0	97,4	98,6	103,2	104,1	105,5	107,7
Costa Rica	115,8	106,8	100,0	95,4	99,3	109,5	113,6	111,4	-
México	128,3	97,4	100,0	106,5	114,3	124,5	129,1	111,5	98,8
Peru	309,3	250,2	100,0	115,2	111,1	110,2	127,4	116,7	112,6
Uruguai	108,5	95,5	100,0	103,8	106,1	111,2	112,2	109,0	109,8

Fonte: CEPAL



O ano de 1996 foi o retrato da realidade vivida pela América Latina desde a década de 80, quando políticas trabalhistas foram implementadas com o intuito de proteger o empregado, mas acabaram criando um cenário de baixos salários com um grande número de

trabalhadores atuando em situação ilegal. Segundo o relatório do BIRD de julho de 1996 sobre a região, o trabalho informal chega a representar 60% do total de mão de obra em alguns países.

A realidade do mercado de trabalho brasileiro segue os mesmos padrões dos países latino - americanos. Segundo a Pesquisa Mensal de Emprego realizada no mês de março de 97 pelo IBGE 47.7% dos empregados urbanos vive na informalidade (Tabela 3). Vale ressaltar que entende-se integrante do setor informal, no Brasil, todos aqueles que trabalham sem carteira assinada ou que trabalham por conta própria.

A velocidade de crescimento da renda dos trabalhadores da economia paralela é maior que a dos trabalhadores da economia formal (Tabela 4). Em 24 meses de Plano Real, a renda do setor formal cresceu 33% e do setor informal 38%. O salário médio no setor formal alcançou R\$ 530,00 enquanto que no setor informal atingiu R\$ 480,00. Em decorrência da carga tributária, a renda líquida mensal nos dois setores é aproximadamente a mesma. A tendência para o ano de 1997, segundo José Pastore, professor da USP e assessor da Confederação Nacional da Indústria (CNI), é que o setor formal siga em um processo de desaceleração na concessão de aumentos reais. Esse mesmo fenômeno não ocorre no setor informal e, por isso, essa pequena diferença de rendimento entre formais e informais tende a desaparecer.

O aumento da renda na economia informal mostra que os trabalhadores sem carteira tem fortalecido seu poder de barganha. Se a

legislação impõe o pagamento de elevados encargos trabalhistas às empresas, a informalidade aumenta sua capacidade de competir em detrimento do setor formal.

Tabela 3

REGIÕES METROPOLITANAS							
(em mil pessoas)	TOTAL	RE	SA	BH	RJ	SP	POA
Pop. Economicamente Ativa	17286	1132	1095	1646	4312	7677	1424
1- Pop. Ocupada	16248	1071	1011	1564	4144	7125	1333
Posição na Ocupação							
com Carteira Assinada	46,55%	40,80%	44,61%	45,46%	45,13%	48,22%	49,29%
sem Carteira Assinada	24,88%	27,45%	23,15%	25,64%	25,43%	25,02%	20,48%
Conta Própria	22,80%	27,92%	27,99%	22,57%	23,99%	20,34%	24,38%
Empregadores	4,67%	2,43%	2,97%	5,69%	4,49%	5,15%	4,28%
2 - Pop. Desocupada	1038	61	84	82	168	552	91

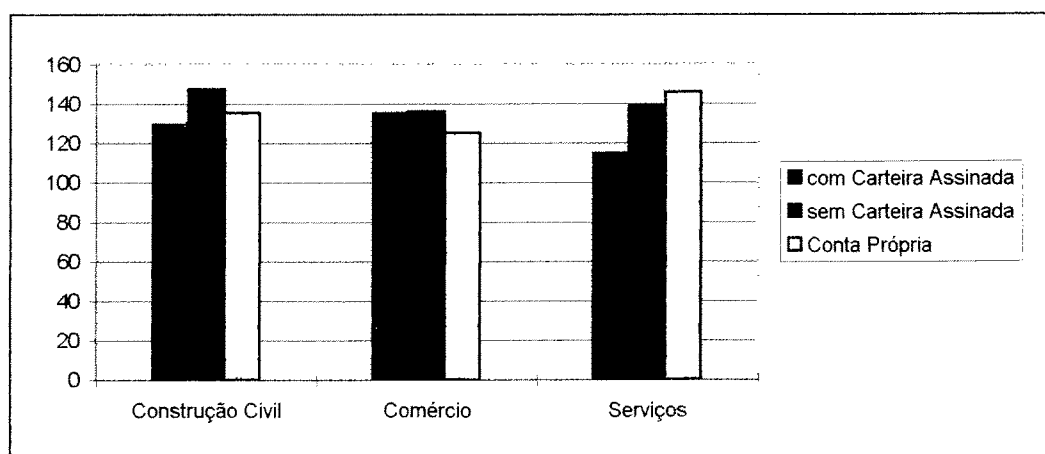
Fonte: IBGE, março 97

Tabela 4

INDICE DE RENDA MÉDIA REAL

	Construção Civil		Comércio		Serviços	
	Jul/94	Mar./97	Jul/94	Mar./97	Jul/94	Mar./97
com Carteira Assinada	100	129,47	100	135,29	100	114,89
sem Carteira Assinada	100	147,66	100	136,20	100	138,90
Conta Própria	100	135,55	100	125,25	100	145,80

Fonte: IBGE, março 97



O fenômeno da economia informal tem sido explicado por muitas frentes ideológicas. A Organização Internacional do Trabalho (OIT), por exemplo, entende a informalidade como um problema de desemprego, como o resultado da incapacidade do setor formal da economia moderna em absorver o crescimento da força de trabalho. Os *neomarxistas* explicam a existência do setor informal como um reservatório de mão de obra, produto de variações cíclicas da economia que permite perpetuar a exploração do trabalhador, característica marcante do sistema capitalista. Já os *neoliberais* percebem o setor informal como uma manifestação autônoma das forças do livre mercado. A informalidade seria, assim, uma reação dos agentes econômicos contra a burocracia e a excessiva regulação do Estado.

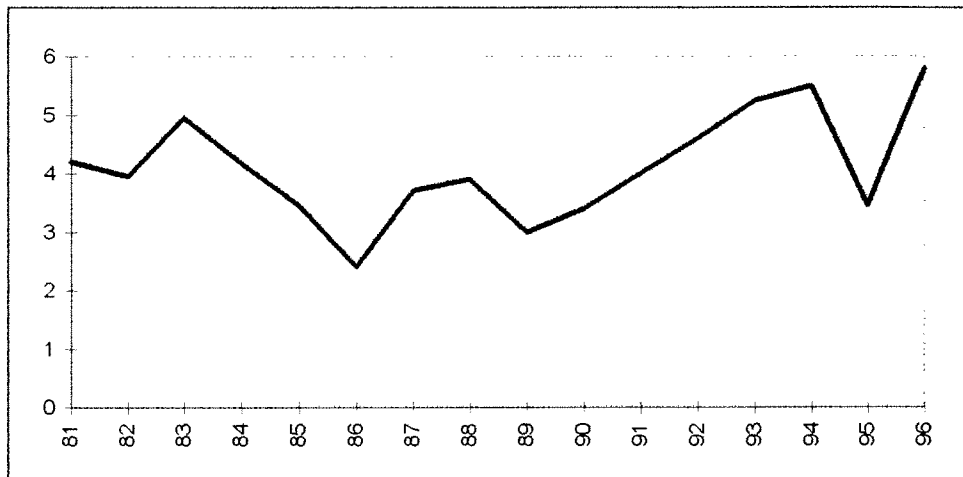
Mas porque a opção pela ilegalidade? Será uma simples fuga à subordinação ou será uma necessidade real devido aos altos custos referentes aos encargos sociais aos quais estão submetidas as empresas? De que forma criar incentivos para que se saia da informalidade? O que o governo deve fazer para que esta realidade se altere? São estas algumas questões que este trabalho pretende analisar.

CAPÍTULO II

A informalidade no Brasil teve um impulso maior após os vários planos de estabilização econômica que causaram mudanças estruturais no mercado de trabalho. Houve muitas demissões e muitas contratações; profissionais se valorizaram e outros perderam importância. Mas apesar de tudo isso, desde a década de 80, a taxa de desemprego nunca esteve acima de 7% a. a. (Gráfico 1), o nível de emprego cresceu a uma taxa de 3.5% a. a. e a taxa de participação no mercado de trabalho vem crescendo continuamente. Isso se deve, em grande parte, à capacidade de absorção do setor informal da economia que teve um crescimento mais acentuado após as mudanças estruturais dos anos 90, quando foram feitos ajustes bastante significativos como reação a uma grande queda no nível de atividade. Segundo Edward Amadeo em *“Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade no Brasil”*, durante a década de 90 o setor informal mostrou-se fonte geradora de postos de trabalho causando significativo aumento no grau de informalidade da economia e estabilidade na taxa de desemprego, apesar da acentuada queda no nível de atividade.

EVOLUÇÃO DO DESEMPREGO - PME

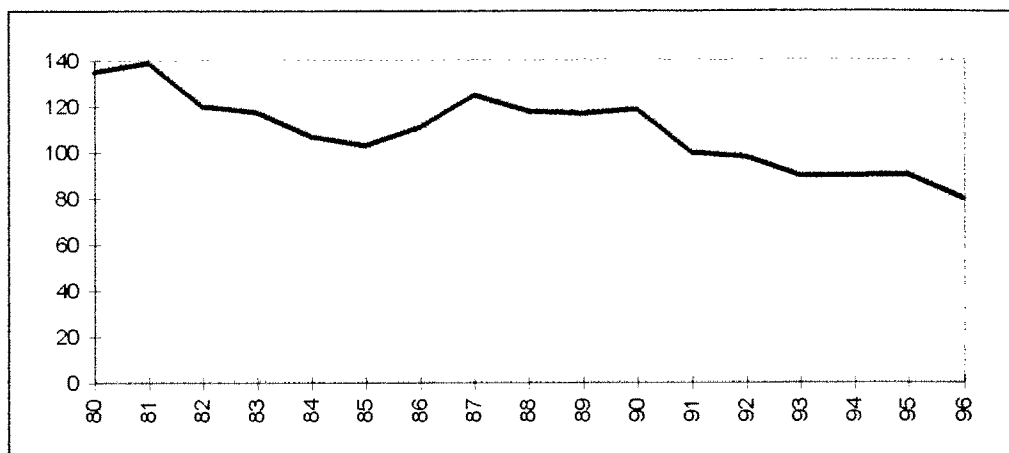
Média das Regiões Metropolitanas



A transformação das relações trabalhistas se deu em um momento de fortes mudanças estruturais no setor industrial brasileiro. No período de 1990 a 1996, houve uma queda de 38% no nível de emprego do setor (Gráfico 2). Essa mão de obra dispensada foi, então, a procura de postos de trabalho no setor de serviços, caracterizado por empresas de pequeno porte com altas taxas de rotatividade e que na maioria dos casos opera na ilegalidade. Dados de agosto de 1988 indicam que o setor de serviços era composto por 73% de trabalhadores com carteira assinada e 27% por trabalhadores informais.

NÍVEL DE EMPREGO NA INDÚSTRIA

(Base: Média de 1991 = 100)



Segundo dados do IBGE, durante a década de 80, aproximadamente 30% da População Economicamente Ativa trabalhava para empresas informais, no Brasil. Na década de 90 esta porcentagem subiu para 47%. Por este motivo se torna importante entender os fatores que determinam a informalidade da firma e a forma pela qual as políticas trabalhistas e as variações no processo de desenvolvimento econômico têm impactado no nível de informalidade.

Descartando a tese de um mercado de trabalho segmentado, onde a mobilidade entre os setores formal e informal da economia é próxima de zero, podemos classificar em quatro grupos as causas que levam à informalidade. São elas: a existência de um salário mínimo acima do salário de mercado; as políticas salariais do governo, o estabelecimento de diferentes pisos salariais para as diversas categorias e a imposição de pesados encargos trabalhistas.

Tomando o modelo desenvolvido por João Carlos Scandiuzzi em “*The Economics of Compliance with Labor Legislation*” como um dos argumentos de análise, é possível perceber a influência de variações do salário mínimo na opção pela informalidade (Equação 1). Isso porque consideramos que grande parte do setor informal brasileiro consiste em empresas capitalistas que optam pela informalidade como resultado de uma maximização de seus lucros.

Equação 1

$$v(E(w), M, r, p) = \pi(E(w), r, p) - \pi(M, r, p) - \mu c > 0$$

onde:

$E(w) = (1-\mu\kappa) + \mu\kappa M$ é o salário esperado da firma informal;

κ é o fator que representa o valor que a firma terá que pagar para cada empregado caso seja autoada, em relação a cada unidade de diferença entre o salário mínimo e o salário de mercado;

M é o salário mínimo;

π é a função lucro;

μ é a probabilidade da firma ser descoberta na informalidade;

c é o custo fixo que a firma terá que pagar caso seja descoberta na ilegalidade.

Equação 2

$$\frac{\partial v(E(w), w, r, p)}{\partial w} = -L(E(w)) [1-\mu\kappa]$$

Pela Equação 2, derivada do modelo de Scandiuzzi, podemos concluir que o incentivo à legalidade decresce como resultado do crescimento do valor do salário mínimo e que o nível de emprego irá, *ceteris paribus*, decrescer tanto no setor formal como no informal. Podemos dizer, também, que um aumento no nível do salário mínimo implica em maiores salários nos setores formais e informais da economia.

Mas no caso brasileiro não é apenas a existência de limites inferiores para os salários que faz com que as firmas optem pela informalidade. Três outros aspectos podem ser considerados: a política salarial do governo, a existência de pisos salariais para diversas ocupações e os custos impostos pela legislação trabalhista.

Até 1995, a política salarial do governo estabelecia que a cada mês, conhecido como a data-base, uma categoria específica de trabalhadores barganhasse por salários maiores. Eram fixadas taxas mínimas de reajuste que, quando resultavam em salários maiores do que os de mercado, operavam como um incentivo à informalidade. Como esta política só podia ser aplicada em trabalhadores com mais de 1 ano de empresa, a firma utilizava que armas como a rotatividade e a informalidade para escapar da obrigação de conceder os tais aumentos salariais.

Quanto à determinação de pisos salariais podemos afirmar que este é o aspecto institucional que mais se assemelha à política do salário mínimo. Os pisos salariais são definidos conforme a categoria de ocupação e são negociados entre firmas e sindicatos. Como são definidos como múltiplos do salário mínimo, um aumento nestes causa automaticamente um aumento nos pisos e um maior incentivo à informalidade.

Passando agora para os encargos trabalhistas, podemos subdividi-los em três grupos distintos: encargos sociais, encargos tributários e contribuições parafiscais. *(Tabela 5)* Os encargos sociais por serem apropriados diretamente pelo trabalhador, são considerados parte de seu salário. Os encargos tributários

são apropriados pelo Estado e as contribuições parafiscais, que financiam operações do SENAI, SENAC e SEBRAE, são apropriadas indiretamente por empresas e trabalhadores que se beneficiam dos serviços prestados por estas instituições.

Tabela 5

COMPOSIÇÃO DOS ENCARGOS

	Sobre o salário contratual	Sobre o total apropriado pelo trabalhador	Sobre o total de encargos
Contribuições sociais	55%	35%	58%
Contribuições tributárias	36%	24,50%	39%
SENAI / SENAC e SEBRAE	2,90%	1,90%	3%

FONTE: ILDESSES, Policy Paper no. 16

Esta pesada carga tributária, que é apenas um dos componentes do chamado Custo Brasil, causa um aumento de cerca de 102% no custo da mão de obra brasileira (Tabela 6). Mas apesar deste alto custo imposto pelo governo, empresas se vêem na obrigação a oferecer sistemas de Assistência a Saúde, Alimentação, Transporte e, mais recentemente, Previdência Privada como complemento salarial ou como forma de possibilitar um real acesso a sistemas de saúde e aposentadoria. Isso porque o sistema oficial impõe o custo, mas não oferece realmente o benefício.

A cobrança de tais encargos propicia incentivos à informalidade já que cada vez mais cresce o receio das empresas em assumirem um custo fixo muito

elevado que se torna inviável em momentos de recessão ou de contração de demanda.

Tabela 6

ENCARGOS TRABALHISTAS
Incidência na folha de pagamentos
do setor industrial brasileiro

Incidência (%)

Grupo A	
Previdência Social	20,00%
Acidentes do Trabalho	2,00%
FGTS	8,00%
Salário Educação	2,50%
INCRA	0,20%
SESI	1,50%
SENAI	1,00%
SEBRAE	0,60%
Subtotal I	35,80%
Grupo B	
Repouso semanal	18,91%
Férias	9,45%
Abono de Férias	3,64%
Feriados	4,36%
Aviso Prévio	1,32%
Auxílio enfermidade	0,55%
Subtotal II	38,23%
Grupo C	
13o. salário	10,91%
Rescisão contratual	2,57%
Subtotal III	13,48%
Grupo D	
FGTS no 13 ° salário	0,87%
Incidência acumulativa	13,61%
Subtotal IV	14,48%
TOTAL	101,99%

FONTE: PASTORE (1994)

Apesar da estabilização econômica proporcionada pelo Plano Real, um estudo do Bird concluiu que o Custo Brasil cresceu cerca de 20% no período de julho de 91 a julho de 96. As causas desse aumento foram a valorização do câmbio e as altas taxas de juros, instrumentos vitais para a queda dos índices de inflação. No Custo Brasil não estão embutidos apenas os encargos trabalhistas, ele considera a taxa sobre exportações e sobre os

investimentos, a precariedade dos sistemas de educação e saúde, a obsolescência da infra-estrutura de transportes, os elevados custos portuários a rápida deterioração das telecomunicações e o estrangulamento do sistema energético nacional. Está formado, também, pelo elevado custo de financiamento bancário que caracteriza a economia brasileira há muitos anos.

Voltando à questão da influência das contribuições trabalhistas na opção pela informalidade analisemos três fatos apontados por Edward Amadeo em *"Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade do Brasil"*, que justificam a sonegação do pagamento de tais contribuições. O primeiro fato se refere à percepção do trabalhador sobre seu salário direto. Claramente, ele irá optar por receber um salário maior ao final do mês em detrimento de uma queda em seus benefícios. Neste caso, haverá uma situação favorável para que empresa e trabalhador mantenham uma relação trabalhista informal.

O segundo está relacionado com o fato de empresas e trabalhadores pouco considerarem o benefício associado ao recolhimento da contribuição para o INSS e das contribuições parafiscais. Desta forma, então, empresas e trabalhadores têm incentivo a sonegar.

O terceiro fato se reporta à questão de definição de níveis do salário mínimo. Supondo um salário mínimo de R\$ 100,00 mais R\$ 102,00 de encargos, teremos um custo total de R\$ 202,00 por funcionário. Se este valor for maior do que o aceito pelo trabalhador para trabalhar ilegalmente, a empresa não terá incentivos para formalizar sua situação.

Dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) de 1992 mostram que cerca de 40% dos trabalhadores sem carteira assinada recebem mais do que dois salários mínimos. Isso vem comprovar as razões da opção pela informalidade apontadas anteriormente, ou seja, são empresas que poderiam ter relações trabalhistas legais mas não as têm devido a uma das duas primeiras razões analisadas acima. O problema recai sobre os outros 60% dos trabalhadores que recebem salários abaixo de dois salários mínimos. Neste caso, a informalidade é consequência da definição de níveis muito elevados para o salário mínimo e encargos.

CAPÍTULO III

A economia informal na cidade do Rio de Janeiro vem se desenvolvendo desde o início da formação histórica do município. A produção artesanal e o comércio ambulante são fenômenos que remontam ao século passado, havendo períodos de maior e menor intensidade devido ao processo de desenvolvimento econômico do país.

Além de todos os fatores econômicos e sociais que tornam o município de Rio de Janeiro mais propício à economia informal, segundo Rodrigo Lopes em *“A Economia Informal no Rio de Janeiro”*, deve-se levar em consideração as condições climáticas que facilitam todo o tipo de informalidade por não exigir uma estrutura mínima permitindo a execução de atividades econômicas em espaços abertos durante todo o ano.

O país sofreu uma grave crise econômica a partir da década de 80. Foi uma década com baixo crescimento econômico, com limitações à oferta de emprego e por isso, considerada por muitos como a década perdida. O município do Rio de Janeiro, em particular, sofreu muito neste período com o processo de fusão do Estado da Guanabara com o Estado do Rio de Janeiro que ocasionou forte deterioração dos serviços públicos e uma significativa

redução na taxa de investimento público na cidade. Esses fatores levaram a uma expansão desordenada da atividade informal com ocupação de espaços públicos pelo comércio ambulante. Houve uma sensível deterioração da infraestrutura da cidade que teve reflexos importantes em sua capacidade de atração de investimentos e de atividades econômicas significativas.

Segundo resultados da pesquisa realizada no município do Rio de Janeiro, em outubro de 94 pelo IBGE, a tendência de crescimento do número de trabalhadores por conta própria e empregados sem carteira assinada, observada na década de 80, não apenas se mantém como se intensifica nos primeiros anos da década de 90. Esse levantamento estatístico sobre a economia informal foi feito por amostragem de domicílios situados em áreas urbanas, onde se buscou identificar trabalhadores por conta própria e empregadores com até 5 empregados. Ao estabelecer um recorte urbano na pesquisa, deixa-se de cobrir as atividades não agrícolas desenvolvidas por moradores de domicílios rurais, que devido ao seu próprio modo de organização deveriam estar incluídas no setor informal. Também foram excluídas pessoas ligadas às atividades criminais, ao jogo do bicho (setor que emprega mais de 20.00 pessoas na região metropolitana) e a população de rua sem domicílio definido. Desta forma, o levantamento restringe-se ao conjunto de práticas econômicas "socialmente aceitas", praticadas por indivíduos com domicílio.

Dados de outubro de 1994 mostram que 559.974 trabalhadores atuavam em 444.420 empresas informais. Esses números se tornam mais significativos quando comparados com o número de empresas registradas no

Cadastro de Atividades Econômicas da Prefeitura do Rio de Janeiro que registrou no mesmo mês um total de 156.331 contribuintes. Essas unidades econômicas urbanas de propriedade de trabalhadores por conta própria ou de empregadores com até 5 empregados se apresentavam em maior parte (91%) em empresas de trabalhadores por conta própria. Isso vem a demonstrar que a atividade informal é basicamente uma atividade individual, tendo pouca participação na geração de empregos.

O valor médio mensal da receita obtido pelas empresas informais foi de R\$ 1.131,30, o que possibilita uma estimativa de um movimento financeiro anual de R\$ 6 bilhões, 15% do PIB da cidade.² A receita média mais elevada é a das empresas do setor de comércio (R\$ 2.148,62) e a menor das empresas de construção civil (R\$ 450,94). As empresas do setor informal vendem seus produtos e serviços principalmente para o consumo final. Metade delas afirma ter clientela fixa, sendo que destas 82% negocia com pessoas físicas, 11% com empresas de pequeno porte e 5% com empresas de grande porte.

Com se deveria esperar, o setor de serviços representa a maior parte (57%) do total de empresas, sendo o setor de serviços de reparação, serviços pessoais, de diversão e serviços domiciliares o mais representativo (Tabela 7).

² Lopes, Rodrigo - "A Economia Informal no Rio de Janeiro"

EMPRESAS DO SETOR INFORMAL POR GRUPO DE ATIVIDADE

Tipo de empresa por Grupos de Atividade	Total	Por Conta Própria		De Empregador	
			%		%
Ind. Transf. e Ext, Mineral	43.642	39.408	8,87%	4.234	0,95%
Construção	50.442	45.905	10,33%	4.537	1,02%
Comércio	100.775	91.824	20,66%	8.951	2,01%
Serv. de Aloj. e Alimentação	35.181	31.571	7,10%	3.610	0,81%
Serv. de Transporte	23.812	22.996	5,17%	816	0,18%
Serv. Repar., Pess, Diversões e Dom.	111.410	106.308	23,92%	5.102	1,15%
Serv. Técnicos e Auxiliares	62.176	53.246	11,98%	8.930	2,01%
Outros Serviços	16.982	13.287	2,99%	3.695	0,83%
Total	444.421	404.545	91,03%	39.875	8,97%

FONTE: IBGE, out. 1994

As atividades são desenvolvidas no próprio domicílio dos proprietários na maioria dos casos (Tabela 8) e grande parte das empresas (cerca de 92%) funciona regularmente todos os meses do ano (Tabela 9). Isso indica a posição estável deste tipo de atividade e o grau de inserção no setor produtivo da cidade. O setor informal, então, não pode ser considerado apenas como uma válvula de escape para períodos de crise no mercado de trabalho formal.

Tabela 8

EMPRESAS DO SETOR INFORMAL POR LOCAL DE FUNCIONAMENTO

Grupos de Atividade	Domicílio	Loja, Oficina	Domicílio do cliente	Via Pública	Veículo	Outros
Ind. Transf. e Ext, Mineral	64,56%	14,80%	15,83%	1,74%	0,00%	3,07%
Construção	1,31%	1,50%	96,43%	0,00%	0,76%	0,00%
Comércio	17,10%	14,85%	24,18%	40,64%	2,56%	0,66%
Serv. de Aloj. e Alimentação	44,94%	31,57%	3,75%	14,64%	1,21%	3,89%
Serv. de Transporte	0,00%	0,39%	0,00%	10,63%	88,98%	0,00%
Serv. Repar, Pess, Diversões e Dom.	53,03%	14,93%	25,51%	3,24%	0,60%	2,68%
Serv. Técnicos e Auxiliares	19,96%	49,77%	18,82%	7,72%	2,17%	1,55%
Outros Serviços	41,15%	39,98%	18,87%	0,00%	0,00%	0,00%
Porcentagem do Total de Empresas Informais	31,58%	19,75%	28,03%	13,01%	5,98%	1,66%

FONTE: IBGE, out. 1994

EMPRESAS DO SETOR INFORMAL POR CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONAMENTO

Características de Funcionamento	Total	%	Indústria Transf.	Construção	Comércio	Serviços
			Ext. Mineral	Civil		
Funcionamento no ano	444.420		43.642	50.442	100.775	249.561
Normal	409.896	92,23%	38.837	47.283	94.740	229.036
Sazonal	30.796	6,93%	4.467	1.770	6.035	18.524
Eventual	3.684	0,83%	338	1.389	0	1.957
Sem declaração	44	0,01%	0	0	0	44
Em Meses	444.420		43.642	50.442	100.775	249.561
até 3 meses	22.071	4,97%	3.344	2.198	4.200	12.329
de 4 a 5 meses	9.635	2,17%	878	359	3.317	5.081
6 meses ou mais	412.714	92,87%	39.420	47.885	93.258	232.151

FONTE: IBGE, out. 1994

A tese de que o setor informal está completamente integrado à organização econômica da região se confirma quando analisamos a estatística das empresas dos setor informal por tempo de funcionamento. Cerca de 53% das empresas exerce suas funções há 5 anos ou mais e 30% há mais de dez anos.

O cálculo utilizado para a formação de preços não é derivado de nenhum modelo previamente elaborado, 42% das empresas utiliza a negociação com o cliente como forma de estabelecimento de seus preços e outros 23% utiliza o preço do concorrente. Tal fato ocorre porque apenas 53% das empresas registra contabilmente suas transações ou faz qualquer controle sobre os custos incorridos na produção.

Do total de 559.974 pessoas atuando na economia informal cerca de 85% atua como conta própria ou como empregador. Dos 86.036 empregados, cerca de 73% sem vínculo empregatício, 27% trabalha com carteira assinada e cerca de 7% sem qualquer espécie de remuneração. A participação dos homens na força de trabalho é de 60% se desconsiderarmos os não remunerados, onde observa-se uma maioria de mulheres (81.6% mulheres e 18.4% homens) (Tabela 10).

Por faixa etária, a maior concentração se encontra na faixa de 18 a 39 anos com 48% do total de pessoas, seguido da faixa de 40 a 59 anos com 40%. Isso pode indicar que uma das principais motivações para o ingresso no setor informal esteja relacionada à grande dificuldade encontrada pelos jovens, na década de 80 e 90, em ter acesso ao setor formal da economia. Esta tese pode ser reforçada quando percebemos que 42% dos trabalhadores informais não tem primeiro grau completo, ou seja, não são qualificados o suficiente para conquistar um posto de trabalho no mercado formal (Tabela 10).

Por outro lado, apenas 14% dos proprietários de empresas do setor informal declarou a dificuldade em obter emprego no setor formal como razão principal para iniciar seu próprio negócio. O desejo de ser independente e o objetivo de complementar a renda familiar aparecem como as duas principais motivações para o início das atividades. A análise por gênero revela que, enquanto o primeiro motivo é mais importante entre os homens, o segundo aparece em primeiro lugar para as mulheres.

PESSOAS OCUPADAS NAS EMPRESAS DO SETOR INFORMAL

Características	Total	Homens		Mulheres	
			%		%
Posição na ocupação	559.974	334.693	59,77%	225.281	40,23%
Conta própria e empregador	428.938	290.427	51,86%	138.511	24,74%
Empregado com carteira assinada	23.396	12.122	2,16%	11.274	2,01%
Empregado sem carteira assinada	56.929	31.093	5,55%	25.836	4,61%
Não remunerados	5.711	1.051	0,19%	4.660	0,83%
Grupos de idade	559.974	334.693	59,77%	225.281	40,23%
10 a 13 anos	1.339	1.061	0,19%	278	0,05%
14 a 17 anos	6.493	4.318	0,77%	2.175	0,39%
18 a 24 anos	57.428	32.813	5,86%	24.615	4,40%
25 a 39 anos	213.841	121.479	21,69%	92.362	16,49%
40 a 59 anos	225.950	136.444	24,37%	89.506	15,98%
60 anos ou mais sem declaração	54.605 319	38.499 80	6,88% 0,01%	16.106 239	2,88% 0,04%
Nível de instrução	559.974	334.693	59,77%	225.281	40,23%
Sem instrução	25.530	17.328	3,09%	8.202	1,46%
1o. grau incompleto	211.888	143.051	25,55%	68.837	12,29%
1o. grau completo	85.803	45.953	8,21%	39.850	7,12%
2o. grau incompleto	37.192	22.070	3,94%	15.122	2,70%
2o. grau completo	92.663	45.966	8,21%	46.697	8,34%
Superior incompleto	25.300	16.235	2,90%	9.065	1,62%
Superior completo	77.918	43.805	7,82%	34.113	6,09%
Sem declaração	4.456	586	0,10%	3.870	0,69%
Grupo de atividade	559.974	334.693	59,77%	225.281	40,23%
Ind. Tranf. e Ext. Mineral	59.896	29.139	5,20%	30.757	5,49%
Construção	62.300	61.356	10,96%	944	0,17%
Comércio	131.100	73.944	13,20%	57.156	10,21%
Serviços	306.679	170.255	30,40%	136.424	24,36%

FONTE: IBGE, out. 1994

A economia informal é um fenômeno de crescente importância nos grandes centros urbanos, em especial no Rio de Janeiro. Os dados da pesquisa da Economia Informal Urbana para o município do Rio de Janeiro nos permitem concluir que a opção pela informalidade não pode ser explicada unicamente como um fenômeno de exclusão do setor informal, gerador de

desigualdades sociais, ela é uma opção de pessoas de todos os níveis sociais. Se os governos não criarem formas de atrair este promissor setor da economia, a tendência no futuro é de constante crescimento, principalmente pelo fato de o setor de serviços ser o de maior crescimento na economia das cidades e de maior participação na atividade informal. Tal afirmação pode ser comprovada ao analisar os números da Tabela 11 que indicam que cerca de 77% das empresas do setor pretendem ou ampliar seu negócio ou manter o mesmo ritmo.

Tabela 11

EMPRESAS POR TIPO SEGUNDO PLANOS PARA O FUTURO

Planos para o Futuro	Total	Conta própria		De empregador	
			%		%
Total	444.420	404.544	91,03%	39.876	8,97%
Aumentar o negócio	175.152	153.693	34,58%	21.459	4,83%
Continuar igual	165.581	154.682	34,81%	10.899	2,45%
Mudar de atividade	30.559	28.623	6,44%	1.936	0,44%
Procurar emprego	36.133	35.553	8,00%	580	0,13%
Não sabe	27.908	25.708	5,78%	2.200	0,50%
Outros	8.415	5.614	1,26%	2.801	0,63%
Sem declaração	670	670	0,15%	0	0,00%

FONTE: IBGE, out. 1994

O setor informal deve ser entendido como um componente importante da nova ordem econômica e por isso, necessita de ações de regulação e incentivo para que possa se converter em organizações formais e contributivas à sociedade. Ele deve ser encarado como um setor extremamente dinâmico dentro do universo empresarial e capaz de impulsionar o desenvolvimento econômico dos grandes centros urbanos.

CAPÍTULO IV

A visível dificuldade de adaptação dos governos à nova realidade econômica é um dos principais motivos para o constante crescimento do setor informal, que sempre esteve relacionado com a pobreza e considerado como secundário dentro da estrutura econômica das cidades. Mas dentro de uma nova leitura da realidade do mercado de trabalho, a relação informalidade/pobreza teve que ser abandonada. A economia informal passou a ter uma nova dimensão ao deixar de ser considerada uma válvula de escape para a resolução de problemas de geração de emprego e de formação de riqueza das camadas mais pobres da população, passando a ser considerada um fenômeno de adaptação da sociedade aos novos requisitos da organização trabalhista.

No momento atual não se pode relacionar a economia informal unicamente a fenômenos de exclusão social, temos que entendê-la como um importante motor propulsor da nova ordem social exigida pelo mundo moderno. O que não quer dizer que tal fenômeno não seja mais acentuado nos países mais pobres que têm uma estrutura de organização mais precária. Na verdade, a economia informal, no mundo de hoje, apresenta características bastante diversas e surpreendentes. Por isso, a resposta dos governos tem que partir de uma visão muito mais ampla e menos

preconceituosa. Será preciso definir novas legislações, novos sistemas tributários, novas regras de competição e novos sistemas de incentivos.

Como vimos anteriormente, a informalidade basicamente é consequência de cinco fatores:

1. A existência de salários mínimos acima do nível de mercado;
2. A política salarial do governo;
3. A existência de pisos salariais para as diversas ocupações;
4. Os altos custos impostos pela Legislação Trabalhista;
5. A opção pela independência

A existência de salários contratuais mínimos (salários mais encargos) acima do nível de mercado pode gerar incentivos à informalidade quando, ao maximizar seu lucro, a empresa perceber que o custo que terá ao ser descoberta na informalidade é menor do que a receita que obtém com o trabalho do funcionário ilegal. Uma solução para reverter este quadro seria uma intensificação na fiscalização das empresas e um aumento nas multas cobradas a empresas ilegais. Mas não se pode ignorar o fato de que um aumento na fiscalização requer aumento nos gastos do governo com um crescimento no quadro de fiscais aliado a um aumento no nível de seus salários para evitar suborno por parte das empresas ilegais.

Quanto à questão de políticas salariais do governo, o que sempre tivemos no Brasil foi um sistema de relações de trabalho, estruturado pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), bastante rígido por partir do pressuposto que há uma forte assimetria de poder na relação

trabalhador/empregador. Este carácter paternalista dos instrumentos de regulamentação de contratos individuais criou incentivos cada vez maiores para a empresa optar pela informalidade. Com a Constituição de 1988, foi estabelecida a Lei de Reajustes Salariais que deu autonomia ao governo para estipular reajustes nos salários nominais na data-base de cada categoria. Tais reajustes eram baseados na taxa de inflação passada e na sua taxa futura esperada, além de considerar o índice de produtividade negociado por cada categoria. O estabelecimento do direito ao reajuste dado apenas a funcionários com mais de um ano de estabilidade no emprego, aliado ao baixo custo de demissão, tornou comum empresas demitirem funcionários e recontratá-los informalmente dispensando a obrigatoriedade do reajuste.

Várias idéias surgiram com o intuito de impedir que esse processo de recontração se iniciasse e uma delas foi a de estabelecer um aumento no custo de demissão. Tal proposta tem dois aspectos que devem ser cuidadosamente estudados. Se por um lado o aumento no custo de demissão fará com que caia a taxa de rotatividade das empresas, estimulando-as a investir a longo prazo no trabalhador financiando treinamentos cada vez mais especializados, por outro lado pode vir a estimular empresas a não contratar formalmente seus funcionários, mantendo-os sempre na ilegalidade com baixo nível de qualificação e altos índices de rotatividade. Outra proposta possível seria que os tais níveis de reajuste fossem baseados apenas na taxa da inflação passada, ou seja, os salários seriam reajustados apenas no referente à perda do período anterior, mas que fosse proporcionada a possibilidade de negociação entre empresa e sindicato. Desta forma os salários dos trabalhadores de uma mesma categoria estariam nivelados a um limite inferior, mas diferenciados conforme negociação entre cada empresa especificamente

e o sindicato. Mas em 1995, o governo Fernando Henrique Cardoso reestruturou este quadro isentando o governo de qualquer participação no processo de negociação de reajustes salariais entre sindicatos e patrões e eliminando o repasse da inflação no cálculo de tais reajustes. Esta medida diminuiu o incentivo à informalidade já que, além dos níveis de reajuste não mais serem impostos pelo governo, há total liberdade de negociação entre sindicatos patronais e sindicatos de trabalhadores.

Os contratos coletivos, que estipulam pisos salariais para específicas categorias trabalhistas, são negociados entre sindicatos de trabalhadores e firmas ou entre sindicatos de trabalhadores e sindicatos patronais. Estes estabelecem que as cláusulas dos contratos individuais não podem ser piores para os trabalhadores do que as cláusulas do contrato coletivo. Pelo fato dos pisos salariais estarem atrelados ao salário mínimo, ou seja, utilizam o salário mínimo como fator indexador, um aumento nestes causa automaticamente um aumento nos pisos e um maior incentivo à informalidade.

A hipótese de flexibilização dos encargos trabalhistas deve ser analisada cuidadosamente já que as empresas do setor informal têm realidades bastante distintas. Há aquelas que contratam funcionários informais porque realmente não têm condições que arcar com os altos custos advindos dos encargos trabalhistas e por isso pagam salários inferiores ao chamado salário contratual (salário mínimo mais encargos). E há aquelas que pagam salários maiores do que o salário contratual, ou seja, teriam condições de contratar formalmente pagando o salário mínimo e encargos sociais. Este último grupo de empresas opera ilegalmente principalmente pelo fato de

trabalhadores optarem por receber salários diretos maiores e não contribuírem com o INSS, SENAI, SENAC e SEBRAE por, juntamente com as empresas, não considerarem tal contribuição necessária. Pelo fato do setor informal ser tão heterogêneo uma redução dos encargos pode vir a trazer efeitos ambíguos.

Do ponto de vista da qualidade do emprego, é possível que o cenário atual melhorasse, mas não há evidências que indiquem que seja a carteira assinada que ofereça melhores condições de trabalho, estes são preceitos respeitados pelos empregadores. Do ponto de vista da receita tributária, se por um lado iria aumentar o número de contribuintes, por outro iria haver uma queda na alíquota.

Há quem proponha que seja dado um tratamento diferenciado às empresas de pequeno, médio e grande porte, recaindo sobre a primeira uma menor incidência do imposto. Mas se por um lado essa medida gera incentivos à formalização de pequenas empresas, por outro pode trazer problemas de desincentivo quanto ao crescimento das empresas já que sendo de pequeno porte teriam muitos benefícios que seriam perdidos assim que aumentassem de proporção. O que Edward Amadeo propõe em *“Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade no Brasil”* é que seja alterada a base de incidência dos encargos tributários da folha de pagamento para o faturamento das empresas. Mas o que não se pode deixar de considerar é que apesar de estimular a regularização dos contratos de trabalho, o incentivo à sonegação seria muito grande e desta forma iria por terra a possibilidade de aumento na receita tributária.

O quinto e último aspecto a ser analisado quanto aos fatores que levam à informalidade é subjetivo o bastante para se criar uma política para combatê-lo. Apresentado em pesquisa realizada pelo IBGE no município do Rio de Janeiro como o principal motivo para se aderir ao setor informal, a opção pela independência nos leva a refletir sobre a relação chefe/subordinado vigente no país. O que não podemos deixar de considerar é que a opção pela independência isoladamente não é motivo suficiente para se aderir ao setor informal. Ela sempre estará acompanhada de um dos quatro motivos apresentados anteriormente. Mas, pode ser levada em consideração quando analisamos os motivos pelos quais está havendo um aumento no volume de demissões e um aumento na taxa de crescimento do número de pequenas empresas no país.

Quando tratamos de questões referentes ao setor informal devemos estar sempre atentos à relação da chamada lógica do indivíduo *versus* a lógica do mercado, conflito maior do momento evolucionário em que nos encontramos. Portanto, governos e sociedade devem estar determinados a tomar as medidas necessárias para resolver os conflitos e apontar os novos rumos para o desenvolvimento de uma nova sociedade urbana.

CONCLUSÃO

Este trabalho procurou identificar um perfil característico do setor informal no Brasil, mais especificamente no Município do Rio de Janeiro.

No Capítulo I foi feita uma breve descrição do mercado de trabalho na América Latina e identificado que apesar do momento de elevado crescimento econômico pelo qual a região está passando, este não representou um incremento no nível de emprego. O ano de 1996 seguiu a tendência da década apresentando elevados índices de trabalhadores no setor informal da economia recebendo baixos salários. O mercado de trabalho brasileiro também foi brevemente analisado neste capítulo, onde pode-se constatar que houve um forte crescimento no setor informal nacional na da década de 90.

O Capítulo II, que identifica a participação do setor informal na economia brasileira, mostra que a década de 80 pode ser considerada um marco inicial do movimento de crescimento de sua influência no mercado de trabalho do país. Isso se deu principalmente pelo fato de terem havido

mudanças estruturais no setor industrial brasileiro causando forte queda no nível de emprego do setor.

Seguindo a tese de um mercado de trabalho com alto grau de mobilidade entre setores informais e formais, no Capítulo II são apresentados quatro motivos para a firma optar pela informalidade. São elas: a existência de salário mínimo acima do salário de mercado, as políticas salariais do governo, o estabelecimento de diferentes pisos salariais para as diversas ocupações e a imposição de pesados encargos trabalhistas, que chegam a representar cerca de 102% de aumento na folha de pagamentos.

O Capítulo III analisa a forma como o setor informal está inserido na economia do Município do Rio de Janeiro. Utilizando dados da pesquisa sobre a economia informal carioca, realizada pelo IBGE em outubro de 1994, concluiu-se que o setor não pode ser considerado como uma válvula de escape para períodos de crise no mercado de trabalho formal visto que foi identificada uma posição estável deste tipo de atividade e um alto grau de inserção no setor produtivo da cidade.

No Capítulo IV foram apresentadas algumas propostas para reverter a tendência de crescimento do setor informal tomando como ponto de análise as quatro principais razões apresentadas no Capítulo III.

BIBLIOGRAFIA

Amadeo, E., Camargo, J. M., Gonzaga G., Barros R., Mendonça R. (1994)
“A Natureza e o Funcionamento do Mercado de Trabalho Brasileiro desde 1980”, Texto para Discussão no. 353

Amadeo, E. (1995) *“Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade no Brasil”*, Policy Paper no.

Amadeo, E., Camargo J. M. *“Instituições e o Mercado de Trabalho no Brasil”*

Lopes, R. (1996) *“A Economia Informal no Rio de Janeiro: Problema ou Solução”*

Pero, V. (1997) *“O Papel dos Segmentos Informais na Geração de Trabalho e Renda no Rio de Janeiro; 1981-95”*

Ramos, L., Reis J. G. *“Mercado de Trabalho e Geração de Emprego no Brasil”*

Scandiuzzi, J. C., *“The Economics of Compliance with Labour Legislation”*

