

<i>Empregos e negócios informais: subsídios para políticas</i>	05
Marcelo Neri	
<i>Como reduzir a informalidade?</i>	09
José Pastore	
<i>Informalidade e novo sindicalismo</i>	13
Enilson Simões de Moura	
<i>O mercado informal de trabalho no setor rural</i>	17
Antonio Ernesto Werna de Salvo	
<i>A superação da informalidade rural</i>	21
Manoel José dos Santos	
<i>Ações do governo federal para reduzir a informalidade no mercado de trabalho</i>	25
Vera Olimpia e Leonardo Rolim	

Empregos e negócios informais: subsídios para políticas

Marcelo Neri*

O problema do trabalho no Brasil não se restringe ao desemprego ou à quantidade de postos de trabalho disponíveis, mas está intimamente ligado à qualidade dos postos de trabalho ocupados e das relações empregatícias firmadas.

Apresentamos como medida inicial do grau de precariedade do mercado de trabalho brasileiro a informalidade, calculada a partir da soma das parcelas de trabalhadores autônomos, dos empregados sem carteira e dos trabalhadores não-remunerados (isto é, os sem-pagamento).

O que gostaríamos de enfatizar, inicialmente, é que nenhum segmento contribui mais para a pobreza brasileira do que o setor informal. Cerca de 51,3% dos pobres brasileiros estão em famílias chefiadas por indivíduos ocupados no segmento informal. Note-se que os chefes desempregados contribuem apenas para 5,4% da pobreza brasileira. Nesse sentido, o debate social brasileiro dos últimos três anos, ao focar excessivamente o desemprego metropolitano, exclui o pobre. Este não pode se dar ao luxo de ficar buscando emprego, pobre cai na informalidade.

A Tabela 1 propicia uma análise mais detalhada da distribuição da taxa de informalidade entre os ocupados por seis categorias de tamanho de cidade: área rural (até 20 mil habitantes); a área urbana é subdividida em urbana pequena (20 a 50 mil habitantes), urbana média (de 50 a 200 mil habitantes) e urbana grande (mais de 200 mil habitantes até a população da região metro-

politana) e a área metropolitana subdividida em núcleo (isto é, a capital) e periferia.

A taxa de crescimento da informalidade no período 1996/99 se situa em níveis bastante inferiores aos da taxa de desemprego (0,8% a.a., contra 12,5% a.a.). Entretanto, à semelhança do desemprego, a deterioração observada se concentra nos centros urbanos acima de 200 mil habitantes, em particular nas capitais metropolitanas. Nas localidades rurais e urbanas com menos de 200 mil habitantes a taxa de informalidade fica *grossomodo* estável. Em 1999, essas regiões menos densamente povoadas contribuíam com 60,9% da informalidade e apenas 32,4% do desemprego.

A fim de conferir um maior nível de detalhe às relações entre informalidade, renda e desemprego, trabalhamos com dados em nível de mesorregiões. Optamos por trabalhar com as PNADs de 1998 e 1999 de forma a aumentar a densidade amostral das estimativas. Os Gráficos 1 e 2 ilustram os padrões de correlação entre, de um lado, a taxa de informalidade e, de outro, a renda familiar *per capita* e a taxa de desemprego, respectivamente. O Gráfico 1 evidencia um padrão de correlação claramente negativa entre a taxa de informalidade e a renda domiciliar *per capita*. Quer dizer, mesorregiões de menor renda se apresentam mais informais. O Gráfico 2 evidencia uma correlação claramente negativa entre a taxa de informalidade e a taxa de desemprego.

* Chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da EPGE/FGV.

TABELA 1
INFORMALIDADE POR TAMANHO DE CIDADE (%)

	TAXA DE INFORMALIDADE		TAXA DE VARIÇÃO ANUAL	CONTRIBUIÇÃO PARA INFORMALIDADE 99
	1996	1999		
TOTAL	41,5	42,5	0,8	100,0
CAPITAL METROPOLITANA	32,5	35,4	3,0	14,0
PERIFERIA METROPOLITANA	35,0	36,2	1,1	9,3
URBANO GRANDE	36,4	37,5	1,0	15,7
URBANO MÉDIO	39,8	39,9	0,1	14,2
URBANO PEQUENO	43,2	43,9	0,5	15,1
RURAL	55,3	54,8	-0,3	31,6

Fonte: PNAD/IBGE.
Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

De maneira geral, o conjunto de resultados analisados sugere que a informalidade seria um “mal de pobre”, enquanto o desemprego seria um “mal de luxo”. A análise revela ainda uma alta heterogeneidade tanto no nível como na trajetória de cada um desses indicadores por tamanho de cidade. Os dados apresentam um processo convergente em que as regiões mais densamente povoadas, menos pobres e menos informais têm apresentado as maiores taxas de crescimento da informalização.

Após essa visão panorâmica e agregada da informalidade no país, analisamos nas duas próximas seções as relações empregatícias informais e as atividades microempresariais informais com um olho na formulação de políticas.

Empregos informais

Em contraste com o pensamento convencional, o alcance das leis trabalhistas parece afetar os resultados do mercado de trabalho até mesmo no setor de emprego considerado como ilegal. Seguindo prática comum no Brasil, distinguimos emprego formal do informal observando se o contrato de trabalho foi aprovado pelo Ministério do Trabalho ou não. Quer dizer, separamos os grupos de empregados com carteira de trabalho assinada daqueles sem carteira.

Examinamos o grau de aderência às leis trabalhistas nos setores formal e informal, e quantificamos os chamados “pontos de pres-

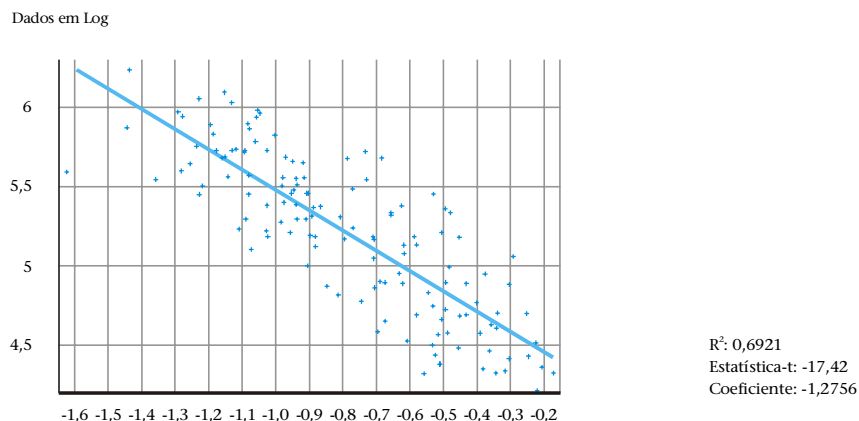
ção” ou soluções de canto impostos por cláusulas da legislação relativas a salário mínimo, jornada-padrão trabalhada e práticas diversas de pagamento. Os resultados são que a efetividade dessas cláusulas no setor informal do mercado de trabalho brasileiro é surpreendentemente alta, comparável à observada no segmento legal.

Dados os tipos de incentivos embutidos na legislação, a informalidade empregatícia no Brasil é principalmente um fenômeno fiscal e não ligado à recusa das firmas em honrar direitos trabalhistas legalmente estabelecidos. A forma como essas leis têm sido cumpridas é também um determinante crítico da informalidade no Brasil. Pois os incentivos a deixar a informalidade são pequenos pelo lado dos direitos, os empregados informais têm a prerrogativa de cobrar *a posteriori* seus direitos na Justiça do Trabalho. O resultado é que as firmas honram por antecipação os direitos devidos.

Por outro lado, a informalidade modifica de maneira substancial as relações financeiras de firmas e trabalhadores com o governo, pois a alíquota de contribuição de encargos é alta. A taxa de contribuição previdenciária entre empregados nos segmentos com carteira e sem carteira é de 100% e 7,7%, respectivamente¹. É no pagamento dessas contribuições por firmas e trabalhadores que notamos a grande diferença entre os segmentos formal e informal.

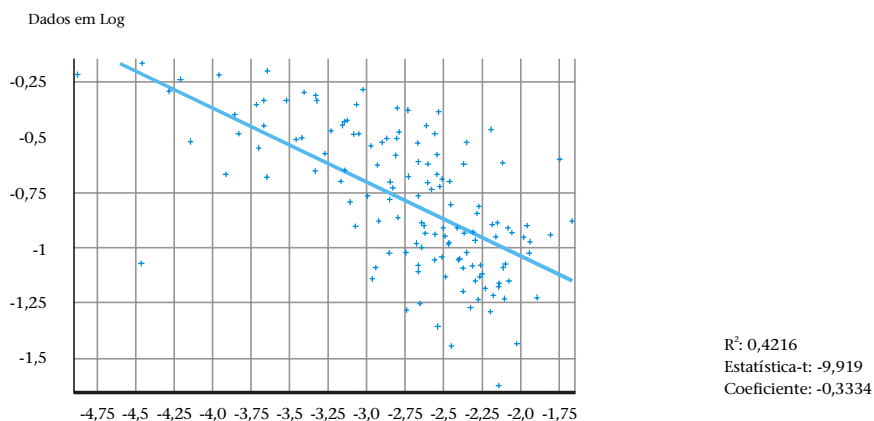
1. Restringimos a amostra a trabalhadores privados na faixa etária entre 15 e 65 anos e renda acima de um salário mínimo.

GRÁFICO 1
RENDA DE TODAS AS FONTES DOMICILIAR *PER CAPITA*
VERSUS TAXA DE INFORMALIDADE



Fonte: Microdados PNAD-IBGE.
Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

GRÁFICO 2
TAXA DE INFORMALIDADE *VERSUS* TAXA DE DESEMPREGO



Fonte: Microdados PNAD-IBGE.
Elaboração: CPS/IBRE/FGV.

Em suma, “existem mais relações entre a CLT e os empregados informais do que supõe o INSS”. Direitos trabalhistas são concedidos aos informais exatamente como está no papel. A diferença está nos encargos devidos ao governo.

Concluimos que a informalidade no Brasil vai permanecer alta enquanto as leis trabalhistas continuarem ambíguas e inexistirem programas de seguridade social equilibrados com relações estreitas entre a magnitude dos benefícios e de contribuições percebidas. Nesse sentido o combate ao emprego infor-

mal passaria por mudanças nas leis trabalhista e previdenciária que desonerassem, simplificassem e, acima de tudo, conferissem os incentivos corretos para que o pagamento de encargos trabalhistas fossem honrados.

Negócios informais

Deslocamos agora o foco de análise das relações empregatícias para as atividades empresariais informais. Cobrimos o segmento composto de autônomos e empregadores com menos de cinco empregados nas áreas

urbanas. A análise visa subsidiar a aplicação de políticas fomentadoras das atividades micro ou melhor nanoempresariais.

Em primeiro lugar, vejamos a importância da formalização segundo diferentes conceitos. O primeiro número entre parênteses apresenta a importância relativa dentro do universo de empresas até cinco empregados e o segundo o diferencial de lucros formal/informal: empresas com constituição jurídica (21,1%; 11,7%), CGG (19,3%; 9,3%) e declarou imposto de renda (17%; 33,2%). Em suma, cerca de um quinto dos microempresários estão formalizados de acordo com os diferentes critérios acima colocados e o diferencial de lucros entre o segmento formal e o seu complemento varia entre 9% e 32%.

A educação exerce um importante papel preditor de variáveis de desempenho do mercado de trabalho. A escolaridade média neste segmento é de 6,6 anos completos de estudo. No caso, no sucesso microempresarial existem evidências de retornos crescentes. Nesse sentido, políticas de reforço do capital humano, em geral, são extremamente relevantes para o fomento das atividades dos microempresários, sejam eles formais ou informais.

Olhando para outras variáveis sujeitas à influência de políticas: programas de crédito produtivo popular têm ganho destaque entre as iniciativas de apoio microempresarial. Elas permitem aos pequenos produtores ascender ao crédito. As evidências apresentadas mostram que a existência de dívida pendente é positivamente relacionada ao lucro. Isso significa que a contração de dívidas não implica em si um efeito redutor de lucro, pelo contrário, o lucro é 8,2% maior, mas somente 14,2% dos entrevistados possuíam dívida pendente. De todas as formas, a direção de causalidade não pode ser inferida do exercício proposto. Quer dizer, não conseguimos precisar se crédito leva a lucros mais altos, ou se firmas mais lucrativas tendem a ter acesso facilitado ao crédito ou se ambas as coisas.

Com relação ao associativismo, as variáveis entre parênteses indicam o retorno do atri-

buto em termos do lucro da atividade microempresarial e o valor da variável na amostra: afiliação à cooperativa (141,1%, 15,3%) e a existência de sócios (136,4%, 10,3%). Dessa forma, iniciativas de união de esforços de pequenos produtores sugerem um alto retorno privado e um alto potencial de difusão.

As demais variáveis vinculadas a políticas também se apresentam positivamente correlacionadas com o lucro: controle das contas do negócio (41,9%, 58,8%) e o acesso a políticas de assistência microempresariais (133,6%, 3,63%).

Em suma, os resultados aqui discutidos apresentam algumas indicações da existência de um amplo espaço para aumento das taxas de formalização, associativismo, assistência e acesso a crédito dos microempresários e da sua correlação com o sucesso dessas atividades medido em termos de geração de lucro. A fim de que se possa aprofundar essa linha de trabalho seria desejável: i) empreender uma regressão multivariada que permita comparar negócios com as mesmas características exceto aquela sob análise; ii) realizar uma análise dinâmica baseada em dados longitudinais de forma a identificar a direção de causalidade entre variáveis de políticas e as de resultado analisadas; e iii) auferir o impacto de políticas em outros indicadores de resultado, como geração de emprego e o alívio da pobreza.