



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO,
ATUÁRIA, CONTABILIDADE E SECRETARIADO.
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ANTÔNIO DIAS ROCHA JÚNIOR

**INFORMALIDADE NO BRASIL: UMA ANÁLISE DAS DIFICULDADES
ECONÔMICAS FRENTE À ECONOMIA FORMAL.**

FORTALEZA-CE

2015

ANTÔNIO DIAS ROCHA JÚNIOR

INFORMALIDADE NO BRASIL: UMA ANÁLISE DAS DIFICULDADES
ECONÔMICAS FRENTE À ECONOMIA FORMAL.

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Maia Sobral

FORTALEZA-CE

2015

ANTÔNIO DIAS ROCHA JÚNIOR

INFORMALIDADE NO BRASIL: UMA ANÁLISE DAS DIFICULDADES
ECONÔMICAS FRENTE À ECONOMIA FORMAL.

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Economia, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC.

Data de aprovação ____ / ____ / ____

Prof. Dr. Fabio Maia Sobral (Orientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. André Haguette (Membro)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr^a. Eveline Barbosa S. Carvalho (Membro)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade

R571i Rocha Junior, Antônio Dias.
 Informalidade no Brasil: uma análise das dificuldades econômicas frente a economia formal /
 Antônio Dias Rocha Junior. - 2015.
 56 f. : il., color.

Monografia (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia,
Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências Econômicas, Fortaleza, 2015.
Orientação: Prof. Dr. Fábio Maia Sobral.

1. Setor informal (Economia) - Brasil. 2. Trabalho informal - Brasil. I. Título

CDD 330

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais in memoriam: Liliosa Procópio da Rocha, por ter depositado em mim grande confiança e Antônio Dias Rocha, que sempre me estimulou na formação superior.

A Universidade Federal do Ceará por ter me dado à oportunidade de uma formação superior ampliando meus horizontes e contribuindo para minhas conquistas.

Ao professor, Fabio Maia Sobral que compartilhou sua experiência e o seu olhar crítico e construtivo me ajudou a superar os desafios deste trabalho.

As superpoderosas Socorro, Regina e Sandra por estarem presente nos momentos difíceis de minha vida e a Nataly Rocha pelo apoio dado na realização deste trabalho.

A todos que ouviram os meus desabafos, que presenciaram e respeitaram o meu silêncio, que compartilharam este longo passar de anos, e aos presentes que foram estímulo para minha vitória em especial, Dr. Antônio Carlos Fonseca grande motivador, meu muito obrigado.

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS.....	5
RESUMO.....	6
ABSTRACT	7
1 INTRODUÇÃO.....	8
2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA INFORMALIDADE	10
2.1 EVOLUÇÕES DO MERCADO DE TRABALHO INFORMAL	10
2.2 MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO E SUA DINÂMICA EM 1990.....	14
2.3 O DESEMPREGO E A PROCURA POR EMPREGO.....	17
2.4 MUDANÇAS NAS CONFIGURAÇÕES DO UNIVERSO DO TRABALHO	19
3 O TRABALHO INFORMAL NO BRASIL.....	23
3.1 CONCEITOS DE INFORMALIDADE	23
3.2 O TRABALHO INFORMAL E A EXCLUSÃO SOCIAL.....	27
3.3 O NÍVEL DE INFORMALIDADE E O PROBLEMA CONTEMPORÂNEO	35
3.4 A INFORMALIDADE E AS MEDIDAS DE REGULAMENTAÇÃO	40
4 OS NÚMEROS DO TRABALHO INFORMAL NO BRASIL.....	45
4.1 PRINCIPAIS MÉTODOS PARA MEDIR A ECONOMIA INFORMAL	45
4.2 ESTUDOS ESTATÍSTICOS REFERENTES AO MERCADO INFORMAL	47
5 CONCLUSÃO	51
REFERÊNCIAS	53

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Brasil: evolução dos índices do produto interno (PIB), dos investimentos (FBCF) e do emprego formal (1980=100,0). Fonte: Pochmann 2001.

Gráfico 2 – Brasil: Percentual de trabalhadores formais x informais. Fonte: José Pastore. Dados do PNAD 2005.

Gráfico 3 – Brasil: Percentual de trabalhadores informais do Brasil x Metrópole. Fonte: Lauro Ramos. Dados do IPEA 1992-2005.

Gráfico 4 – Brasil: Rendimento médio do trabalhador brasileiro. Fonte: IPEA 2005.

Gráfico 5 – Brasil: O custo do trabalhador formal. (Porcentagem sobre o faturamento). Fonte: José Pastore.

Gráfico 6 – Brasil: A carga tributária das empresas. Fonte: KPMG.

Gráfico 7 – Brasil: Os benefícios pagos pelo INSS em relação ao PIB. Fonte: Fábio Giambiagi.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo caracterizar o mercado de trabalho informal brasileiro, relacionar e discutir possíveis soluções através de políticas públicas. Trata-se de um assunto pouco abordado na literatura atual onde suas definições e origens são tratadas de forma superficial e pouco específica. A metodologia enquadra-se em uma análise explanatória através de pesquisa bibliográfica e documental. Analisa do mercado de trabalho brasileiro, com ênfase nas crises econômicas, e mostra que este mercado teve problemas para absorver mão-de-obra e esta passou a incorporar o já crescente mercado de trabalho informal.

Palavras chave: economia informal, teoria da informalidade, determinantes da informalidade.

ABSTRACT

This work aims to characterize the Brazilian informal labor market, relate and discuss possible solutions through public policy. It is a subject rarely addressed in the literature where your settings and backgrounds are treated in a superficial and unspecific way. The methodology is based on an explanatory analysis through bibliographical and documentary research. Analyzes of the Brazilian labor market, with emphasis on the economic crisis, and shows that the market had trouble absorbing hand labor and this has incorporated the already growing informal labor market.

Keywords: informal economy, theory of informality, determinants of informality

1 INTRODUÇÃO

O primeiro obstáculo para identificar e medir a extensão do fenômeno da informalidade é a ausência de critérios homogêneos e uma definição singular que possa explicar a expressão: Setor Informal Urbano ou Economia Informal (OIT, 1972).

Em 1993, na 15^a Conferência Internacional de Estatística do Trabalho, a OIT, 2002 Organização Internacional do Trabalho promoveu um esforço no sentido de adotar uma definição consensual do setor informal para fins de levantamento de pesquisa. Nesta conferência o Setor Informal é definido de maneira ampla como: Um conjunto de unidades de produção e de bens e serviços com o objetivo de gerar emprego para as empresas familiares cuja atividade deve se distinguir do conceito que estão vinculados à evasão de impostos, ausência de seguridade social, violação das atividades trabalhistas e administrativas.

A expressão *informalidade* sugere designar diversas situações de ocupação, que se caracterizam por baixos níveis de produtividade. Foi entendida como um problema típico de países subdesenvolvidos em que os avanços das relações mercantis modernas não haviam sido capazes de incorporar parcela da população trabalhadora (OIT, 1972).

Na informalidade a subsistência do grupo familiar é definida como atividade que se caracteriza por uma lógica de produção própria, que difere do setor formal cuja motivação é o benefício econômico. Essas unidades informais têm escassos capitais, tecnologia rudimentar, dificuldade de entrada no mercado e carência de financiamentos formais. De acordo com a OIT, 1972 a escassez de mercado de trabalho em relação à oferta laboral resulta da migração rural para áreas urbanas, ocasionando o fenômeno do subemprego que vai ser o responsável pelo desenvolvimento da economia informal.

Com as crises e a recessão dos anos oitenta do século XX e com o auge do termo economia subterrânea no qual se deu ênfase ao caráter ilegal das atividades, Castells (1989) afirma que a economia informal é definida como aquela que não cumpre a regulamentação no âmbito econômico (fiscal, laboral, sanitária e de seguridade social).

A gravidade do problema do desemprego no Brasil vem atraindo cada vez mais a atenção da sociedade, que busca dos governos respostas concretas, estimulando o desenvolvimento de políticas públicas de emprego. Essa mesma década foi marcada também pelo aprofundamento da desestruturação do mercado de trabalho, o que acarretou o crescimento do desemprego, ampliação do trabalho informal e do trabalho precário e fortalecimento dos mecanismos de mercado. Consequentemente, houve uma ausência de políticas mais amplas que atuassem também sobre a demanda de mão-de-obra para responderem aos problemas colocados pelo modelo econômico neoliberal ao mercado de trabalho (POCHMANN, 1999).

Este texto está organizado em cinco seções. Sendo a primeira seção uma introdução que mostra aspectos gerais sobre o assunto, a seguinte aborda como a informalidade ganha expressão na década de 1970, sua evolução e os diversos conceitos utilizados na composição do setor informal. A terceira seção trata das definições sobre a informalidade e o problema do desemprego no Brasil nos anos 90 do século XX e o papel das políticas num cenário de agravamento do desemprego e faz uma avaliação das dificuldades de combater o desemprego, quais suas causas e consequências. A quarta seção está reservada aos estudos estatísticos no mercado informal e qual o seu custo e discute as políticas de emprego, destacam-se os programas de geração de emprego e qualificação profissional, e na quinta uma conclusão.

2 FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA INFORMALIDADE

2.1 EVOLUÇÕES DO MERCADO DE TRABALHO INFORMAL

Os estudos sobre a economia informal tiveram o seu início na década de 1970, período que é considerado como os últimos anos de um ciclo de crescimento baseado no capital industrial, o fim desse ciclo gerou uma crise no modelo e afetou de uma forma distinta diversos países, porém os mais atingidos foram os que se encontravam na periferia¹, é nesse cenário que surgem os primeiros trabalhos sobre a economia informal baseados em duas principais correntes de pensamento, a saber: Os estruturalistas e os Marxistas (RAMOS, 2007).

Conforme Ramos (2007), os estruturalistas, representados pela PREALC (Programa Regional do Emprego para a América Latina e Caribe), tendo como referência a CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) que explicava o desenvolvimento desigual do mercado de trabalho através de um modelo dualista, onde de um lado existia um polo moderno com grandes unidades de produção e uma legislação trabalhista regulamentada e do outro um polo arcaico de pequena unidade de produção intensiva com baixa produtividade e sem regulamentação trabalhista.

Já os Marxistas, conforme Ramos (2007), afirmavam que as atividades informais complementariam aquelas do polo moderno sem as quais o capitalismo passaria graves crises e esta serviria ao capitalismo ampliando o exército reserva² e garantindo novas formas de sua subsistência.

Ainda de acordo com Ramos, 2007 o Brasil foi atingido na década de 1980 por uma grande crise econômica advinda da dívida externa e situação semelhante aconteceu com a maioria dos países em desenvolvimento que tinham como característica marcante o baixo nível de crescimento econômico. Isso interrompeu o processo de desenvolvimento que ocorria desde 1960 e teve como consequência um grande número de desempregados que foram absorvidos pela economia informal. Foi nesse contexto que as ideias neoliberais ganharam força.

Os trabalhos de De Soto (1987) tiveram grande destaque por afirmar que o Estado era responsabilizado pelo desenvolvimento da economia informal. Segundo

¹ Países que não haviam iniciado ou completado o processo de industrialização.

²Força de trabalho que excede as necessidades da produção.

Pamplona (2001), ela também é chamada de economia subterrânea, quando consiste em atividades não registradas, não declarada ao Estado, porém socialmente lícitas. Baltar e Dedecca (1997) afirmam que existem duas posições que prevalecem sobre o tema, uma que tem como causa a perda do dinamismo econômico e a destruição dos postos de trabalho assalariado e outra que tem como resultado os elevados custos do emprego formal.

De acordo com a linha de pensamento dos Estruturalistas é importante destacar, conforme Ramos (2007), o “Modelo de Lewis” desenvolvido na década de 1950. Esse modelo apresenta uma economia dual transitória entre um setor considerado moderno urbano e industrial e outro como um setor arcaico e tradicional.

O papel do setor tradicional seria o de fornecer a mão-de-obra necessária para o modelo. Para Ramos (2007) este setor se caracteriza como sendo um modelo de crescimento com “oferta infinitamente elástica de mão-de-obra ou oferta ilimitada de trabalho”. De acordo com o modelo, com o tempo, o desenvolvimento gerado pelo setor moderno absorvesse o setor tradicional até o seu completo desaparecimento e portanto em termos de políticas públicas a atenção deveria ser dada ao setor moderno, pois ele é o responsável pela eliminação do setor tradicional por meio da absorção da mão-de-obra. A partir desse ponto a economia seria considerada “desenvolvida”. Mas estas características não foram observadas em países que começaram o seu processo de desenvolvimento tardeamente.

De Soto, 1987 afirma que esse tipo de desenvolvimento não ocorreu na América Latina ao longo das décadas de 1960 e 1970 períodos de grande industrialização na região. Baltar e Dedecca (1997) afirmam que a modernização da América Latina fora limitada e as transformações econômicas não foram acompanhadas de mudanças significativas na estrutura social destes países. Pelo contrário o desenvolvimento muitas vezes ocorreu sob os regimes autoritários que reprimiam os movimentos sociais. Este desenvolvimento considerado incompleto gerou uma sociedade com uma heterogeneidade estrutural, ideia defendida pela CEPAL, que era menos otimista se comparada ao Modelo de Lewis.

A tarefa de desenvolver o mercado de trabalho do modelo da CEPAL, segundo Ramos (2007), foi executada pelo PREALC, um programa da OIT que tinha

como objetivo auxiliar os países na implementação de políticas para promover o crescimento das oportunidades de emprego.

De acordo com os estudos do PREALC, os determinantes da informalidade, segundo Braga (2006), estão associados à pobreza, padrão tecnológico, movimentos migratórios e a extensão da heterogeneidade estrutural. À medida que o setor moderno não consegue gerar oportunidades de trabalho suficiente devido à tecnologia, os trabalhadores não absolvidos pelo sistema tendem a buscar espaço na economia informal.

Braga (2006) afirma ainda que de acordo com os trabalhos do PREALC o excedente poderia ser maior devido aos fluxos migratórios no sentido dos grandes centros urbanos; já que estas pessoas que muitas vezes não encontram emprego na economia formal, então passam a buscar alternativas de sobrevivência em atividades de subsistência. Essas atividades de sobrevivência atuam em espaços onde o setor moderno não encontraria grandes vantagens em operar, pois a lucratividade não seria atrativa para as grandes empresas capitalistas.

Conforme nos apresenta Sanches apud (BRAGA, 2006, p. 5):

Na delimitação teórica que surge dos estudos realizados pela OIT/PREALC, o setor informal é resultado do excedente estrutural de mão-de-obra, configurando-se na única alternativa de alocação desta parcela da população em idade ativa. Nesse sentido, o setor informal está implicitamente colocado como um setor de ajuste para as economias onde o processo de desenvolvimento econômico envolve um crescimento heterogêneo e limitado.

Segundo Marques, Mendes e Leite (2007), os Marxistas não trabalham a questão por uma visão dualista e sim por uma complementação entre as formas de trabalho; as divergências entre os argumentos apresentados pelos Estruturalistas e Marxistas são bem expressivas no Brasil.

Para esses autores, no Brasil o processo de desenvolvimento não era bem representado pela ótica dual estruturalista, mais sim pelo processo descrito pela dinâmica do desenvolvimento desigual e combinado. No lugar do dualismo, haveria uma complementariedade a favor da reprodução do capital dentro de um padrão estabelecido.

De acordo com os Estruturalistas afirmavam que o desenvolvimento se dava de forma desigual, tratando-se de uma economia de forma polarizada com um setor

moderno e arcaico convivendo com um grau de ação muito limitado onde a relação se dava pelo fluxo de trabalho e renda (MARQUES, MENDES E LEITE, 2007).

Singer (1979) observa a economia informal como um “colchão” contra as crises do capitalismo, pois esta teria a capacidade de absorver parte do exército reserva criado durante o momento de dificuldade proporcionando assim certa estabilidade social que se manteria de duas formas: uma, criando uma renda para os que estão fora do mercado formal, e outra, com a produção de bens e serviços mais baratos.

Na concepção de Singer (1979), na década de 1970 o crescimento das empresas tenderia a se verticalizar, haveria a incorporação de uma série de atividades que antes aconteciam fora da empresa formal, com isso a economia informal tenderia a desaparecer. Devido às diversas crises econômicas durante a década de 1970, a verticalização não aconteceu plenamente e nas décadas posteriores o desemprego aumentou na América Latina e os gastos públicos cresceram na tentativa de amparar os trabalhadores, ou seja, aconteceu exatamente o contrário, ao invés do crescimento econômico houve uma grande crise que perdurou até a década de 1990 com a horizontalização e demissões de trabalhadores de grandes empresas.

Segundo Portes e Castells (1989), em resposta às crises econômicas, as empresas procuraram alternativas para se livrarem dos altos encargos impostos pela legislação estatal e das pressões exercidas pelos sindicatos na busca de melhores condições de trabalho.

O autor ainda complementa afirmando que entre os países desenvolvidos a concorrência internacional forçava a maioria das empresas a flexibilizarem o modo de produção o que ocorreu em grande parte com a horizontalização, medida tida como necessária para a garantia de lucro e redução de custos. Neste momento as relações trabalhistas tornaram-se mais flexíveis e houve também redução dos salários por parte das empresas.

Segundo Salas (2006), a reestruturação produtiva contou com a subcontratação que utilizou as pequenas empresas (boa parte informais) que participavam da cadeia produtiva. Com isso os preços tornaram-se mais competitivos, uma vez que a empresa contratada estava na informalidade e que se

caracterizava por ter salários menores e condições de trabalho nem sempre adequadas, mas que favorece a redução de custos.

Salas (2006), ainda afirma que a contratação e a terceirização são importantes para a manutenção do modo de acumulação capitalista, pois dá continuidade à exploração da força de trabalho e o crescimento da economia informal faz parte de um processo de reestruturação da economia mundial pós-crise da década de 1970.

Braga (2006), afirma que a nova forma de apresentar a economia informal é algo que está ligado à clandestinidade do emprego e a tentativa de burlar a lei. Nesta mesma linha de raciocínio, Fagundes (1992) complementa que a economia informal é decorrência da natureza não capitalista do pequeno empreendedor, pois a maioria não buscava lucros e sim a subsistência e que o custo excessivo do emprego e da carga tributária imposta às empresas estaria reduzindo os seus lucros de forma que são obrigadas a encontrar alternativas informais para reverter a situação.

Ramos (2007) faz uma análise dos argumentos de De Soto, concluindo que o Estado não acompanhou o desenvolvimento da sociedade e as instituições se tornaram ultrapassadas, com isso surgem as formas de trabalho que não se encaixam nas antigas instituições e acabam sendo consideradas informais. Esta abordagem é tida como neoliberal, uma vez que as crises pelas quais os países vinham passando seriam decorrência da demasiada intervenção estatal.

2.2 MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO E SUA DINÂMICA EM 1990

A globalização trouxe diversas mudanças para o mercado de trabalho brasileiro que se encontrava profundamente deteriorado depois das crises ocorridas a partir de 1980. Tais crises obrigaram o Brasil a entrar em um processo de reestruturação produtiva como tentativa de recuperar sua economia. A reestruturação atingiu os polos operários das principais indústrias do país que mesclavam os padrões de produção arcaico e modernos. Tais mudanças ocasionaram uma diminuição significativa no número de operários e o desaparecimento de várias profissões (POCHMANN, 2001).

Consequentemente, tais mudanças já eram sentidas no meio da classe trabalhadora associada a insegurança no emprego e uma grande concorrência da população ativa em se manter no mercado de trabalho (POCHMANN, 2001).

Os governantes da década de 1990 passaram a adotar políticas neoliberais que marcaram esse período com o objetivo de recuperar a economia interna tais como: corte nos investimentos, redução nos salários e o aumento do número de demissões. Como consequência houve a paralisação quase que total da produção industrial doméstica que foram substituídas na sua maioria por importações causando um forte impacto sobre o emprego, aumento da dívida externa, e o “enxugamento” dos trabalhos no setor público (POCHMANN, 2001).

Apesar das políticas Neoliberais, maior abertura comercial e a entrada de capitais estrangeiros, o Brasil não conseguiu criar um novo ciclo de crescimento econômico, assim os anos de 1990 foram marcados pelo desemprego crescente e pelo aumento da precarização do trabalho de uma maneira geral (POCHMANN, 2001; FREIRE, 2006).

Com relação ao PIB brasileiro, observa-se que neste período houve um crescimento econômico considerável, mas os investimentos não registraram o mesmo comportamento e o trabalho não mostrou relação positiva com o seu crescimento. Percebe-se, portanto, que o crescimento econômico não estava relacionado ao aumento dos postos de trabalho conforme mostra o gráfico (POCHMANN, 2001).

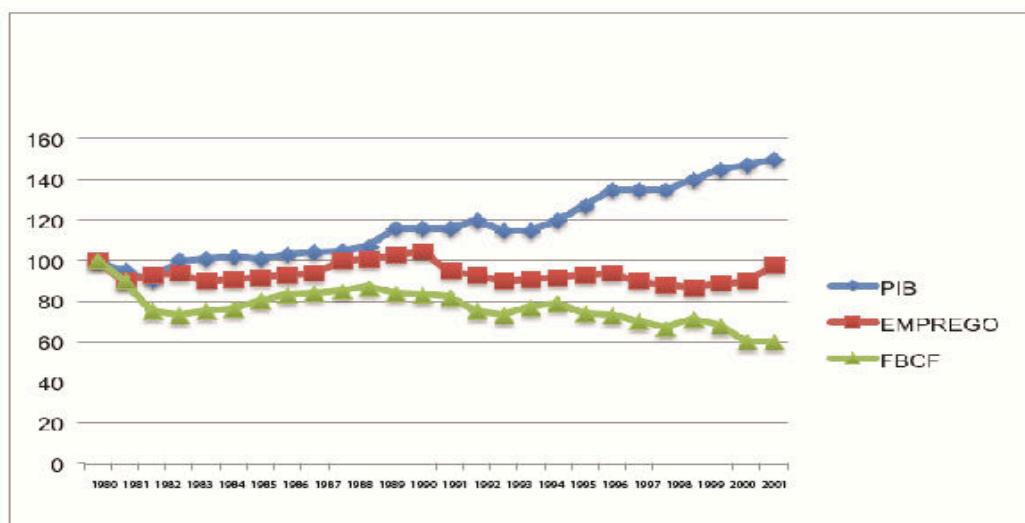


GRAFICO 1 - Evolução dos índices do produto interno (PIB), dos investimentos (FBCF), e do emprego formal (1980=100,0).

Fonte: Pochmann, 2001.

A economia cresceu, mas não acompanhou a evolução da situação dos trabalhadores que, diante as condições de desemprego e insegurança, tiveram que se submeter à informalidade e às novas condições de trabalho que o mercado oferecia. O fato do crescimento econômico não ter relação direta com o aumento do emprego pode ser explicado pelo gráfico 1 onde os investimentos das empresas seriam de natureza reestruturadora, com o objetivo de aumentar a produção mediante a substituição da força de trabalho através da modernização destas empresas (FREIRE, 2006).

Na década de 1980 o desemprego concentrava-se entre os jovens e pessoas e com pouca experiência profissional. Durante a década de 1990, o perfil se modifica para pessoas com mais de oito anos de escolaridade, do sexo feminino ou com mais de 50 anos de idade (POCHMANN, 2001).

Este novo perfil do desempregado brasileiro é marcado pela precarização do trabalho, pois aqueles mais qualificados encontraram dificuldades na obtenção de emprego, que provavelmente aconteceu pela simplificação das tarefas que antes só poderiam ser executadas por pessoas altamente qualificadas. O trabalho torna-se simples com a incorporação de novas tecnologias (POCHMANN, 2001).

Ainda de acordo com Pochmann (2001), o Brasil difere em sua estrutura ocupacional dos países avançados por apresentar alta concentração de trabalhadores nas ocupações profissionais inferiores e baixa qualificação nas ocupações profissionais superiores, assim as categorias que mais perderam postos de trabalho na década de 1990 foram as que exigiam maior qualificação profissional.

A partir do final da década de 1980 aumentou a flexibilização dos contratos de trabalho, e surgiram contratações diretamente na empresa sem carteira de trabalho assinada; houve também o assalariamento indireto, decorrente da terceirização de serviços, do emprego com jornada de trabalho superior à legal e a participação cada vez maior de crianças e adolescentes no mercado de trabalho (FREIRE, 2006).

Além destes fatores, mudanças na tecnologia ocasionaram aumento de produtividade do trabalho e a internacionalização da economia obrigou a

privatização das empresas nacionais juntamente com a desnacionalização de diversas empresas acarretando assim o aumento do desemprego (FREIRE, 2006).

2.3 O DESEMPREGO E A PROCURA POR EMPREGO

No estudo sobre o desemprego merecem destaque duas teorias que buscam explicar esse fenômeno; uma, de concepção neoclássica que mostra o desemprego surgir da rigidez salarial provocada pelo comportamento dos agentes econômicos (sindicatos, empresa e governo), e outra empreendida por Keynes na sua “Teoria Geral do Emprego, Juro e Moeda”, a qual demostrava que o nível de emprego dependia da demanda agregada da economia, que é função da propensão da sociedade a consumir e do montante de novos investimentos. Keynes acreditava na política monetária e fiscal para combater o desemprego em vez de confiar no pleno emprego, onde este possa ser atingido por via da flexibilização salarial no mercado de trabalho. (FURTADO, 1997)

Segundo Furtado (1997) depois de um longo período em que as ações do governo foram pautadas no paradigma keynesiano, o ressurgimento do desemprego nos países europeus após os dois choques do petróleo³ reintroduziu a ideia de que a rigidez salarial e os elevados custos da mão-de-obra de um mercado excessivamente regulamentado eram responsáveis pelas elevadas taxas de desemprego em escala mundial.

Portanto, o maior dilema político e teórico da atualidade parece ser em optar entre um mercado de trabalho que gere mais emprego à custa de maior desigualdade salarial como nos EUA ou um com maior desemprego em que a igualdade salarial é maior como na Europa. É importante lembrar que países em desenvolvimento precisam ter cautela quanto ao referencial teórico que analisa o fenômeno do desemprego, pois o mercado dos países em desenvolvimento é mais heterogêneo do que dos países industrializados, uma vez que parcela importante dos trabalhadores se encontra vinculada a atividades do setor não estruturado da economia (FURTADO, 1997).

³ Os preços do barril de petróleo atingiram valores altíssimos, o que provocou prolongada recessão nos Estados Unidos e na Europa desestabilizando a economia mundial.

Além das questões relativas à regulamentação do mercado de trabalho há o impacto da globalização, a abertura comercial e a maior competitividade que acarretaram grandes mudanças no mercado de trabalho desses países (substituição das importações) destruindo empregos no setor formal por consequência elevando a informalidade e o desemprego e em um primeiro momento a redução dos salários reais (FURTADO, 1997).

Segundo Furtado (1997), as principais consequências da modernização no processo de trabalho e produção são o aumento da produtividade e o deslocamento da demanda de trabalho em favor dos trabalhadores mais qualificados.

Outro fator importante a ser destacado são as políticas de governo voltadas para o combate ao desemprego que não foram desenvolvidas levando em conta alguns grupos de trabalhadores, por exemplo, os jovens com até 24 anos. Este é o grupo que apresenta maior taxa de desemprego aberto segundo o IBGE e o desemprego de longa duração (mais de um ano) cresceu em 1995 (FURTADO, 1997).

Logo, as teorias da procura por emprego afirmam que a duração do desemprego interfere na decisão do indivíduo de procurar um emprego e a escolaridade é um importante fator de medição dessa procura, assim, o indivíduo que eleva seu nível de escolaridade é visto pelas empresas com um potencial de produtividade. Onde se pode supor que atingir certas metas (primeiro grau, segundo grau, escolaridade superior) é características como inteligência, disciplina e persistência necessárias para superar obstáculos que surgirão na atividade produtiva. Portanto, o investimento em capital humano seria um modo eficiente de revelar ao empregador as virtudes dos indivíduos, pelas quais as empresas estariam dispostas a pagar (AMADEO, 1994).

Para Amadeu (1994), estes recursos poderiam ser utilizados de forma mais eficiente principalmente por empresas menores, que não têm escala suficiente para manter um departamento de recursos humanos adequado, podem se ver diante da necessidade de obter estas informações por tentativa e erro, gerando rotatividade da mão-de-obra, reduzindo, desta forma, o incentivo para o investimento em qualificação e treinamento específico tanto por parte dos trabalhadores quanto por parte das empresas.

O desemprego e o subemprego tornaram-se fenômenos mundiais; as décadas de 1980/90 assistiram a uma progressiva perda de dinamismo do emprego no segmento formal, elevação do desemprego aberto e a elevação do emprego informal que coincidiram com o esgotamento do modelo econômico baseado na substituição das importações ou na planificação centralizada (AMADEO, 1994).

2.4 MUDANÇAS NAS CONFIGURAÇÕES DO UNIVERSO DO TRABALHO

No Brasil a partir da década de 1980 aconteceram mudanças econômicas na tentativa de estabilização da economia baseadas nas doutrinas neoliberais. Entre as mudanças estão a globalização da economia, a informatização dos processos de produção e novas formas de organização do trabalho (POCHMANN, 1999).

Diante de tais mudanças as empresas passaram a reduzir o quadro de funcionários e exigir uma maior qualificação dos mesmos o que provocou alterações na estrutura e dinâmica do mercado de trabalho tendo como consequência a precarização das condições de trabalho, diminuição do emprego e aumento do trabalho informal, conforme destaca (POCHMANN, 1999, p.35 e p.36):

redução do emprego direto na produção e maior subcontratação de trabalhadores; alteração da organização da produção (just in time, lay out, logística, redução do tamanho da planta, terceirização e parcerias com fornecedores), que implica na redução do emprego no controle de qualidade, na manutenção, na administração e controle de estoques, entre outras; alteração da organização interna do trabalho: há redução de hierarquia, trabalho em ilhas, trabalho mais qualificado nas atividades secundárias, que implica na redução do emprego nos segmentos administrativos e de supervisão e maior treinamento dos empregados, eventual estabilidade e alteração na jornada de trabalho, informatização do trabalho nos postos secundários e a redução do emprego regular nas atividades secundárias (segurança, alimentação, transporte, limpeza, entre outros).

Segundo Mattoso (1995) e Singer (1998) este novo ciclo de mudanças na economia é visto por um grupo de estudiosos como: a integração mundial, a revolução da informática, da biotecnologia; acredita-se que este ciclo destruirá empregos ineficientes no curto prazo, mas recriará melhores postos de trabalho a médio e em longo prazo. Já um outro grupo de estudiosos encara a liberalização do comércio e a introdução de novas tecnologias como uma ameaça permanente ao emprego, principalmente de trabalhadores menos qualificados.

Porém ambos os lados concordam que os impactos positivos e negativos da globalização não serão distribuídos uniformemente e que as políticas governamentais adequadas têm um papel importante na redução dos problemas de transição para uma economia globalizada (MATTOSO, 1995; SINGER, 1998).

Durante as décadas de 1980/90, o Brasil alternou fases de crescimento elevado e surtos recessivos com profundo desequilíbrio econômico marcado por forte estagnação e elevada inflação, o que levou os governantes a implantação de vários planos econômicos. Merecem destaque: Plano Cruzado (1986), Plano Bresser (1987), Plano Verão (1989), Plano Collor (1990), que levaram à queda do ritmo de expansão do emprego formal urbano, ao crescimento da informalidade e à precarização do trabalho, o que resultou na redução do padrão de vida das classes trabalhadoras e como consequência o agravamento da pobreza (POCHMANN, 1999).

Essa dificuldade em conseguir trabalho fez com que houvesse uma fuga, ou procura por alternativas de ocupação, o que acabou criando a existência sólida da informalidade. O comércio e os serviços informais, sempre existiram. Porém, é visível que a mobilização do trabalho neste setor é cada vez maior. É notório o fenômeno do desemprego como um processo crescente e contínuo, que leva o trabalhador a uma posição cada vez mais desvantajosa, na relação entre a oferta e a procura no mercado de trabalho (BORGES, 2003).

Nesse processo, o emprego informal tem sido a opção que mais se apresenta como alternativa diante do trabalhador, para a geração de renda e também pode ser uma solução parcial para o problema do desemprego (BORGES, 2003).

A respeito da legislação trabalhista, os sindicatos na maioria dos países da América Latina possuem pouco poder de barganha e baixo índice de filiação. A baixa taxa de crescimento econômico, que vem acompanhando a liberalização do comércio, aumentando a desorganização dos mercados de trabalho que pode ser caracterizada pelo aumento das taxas de desemprego, maior grau de informalidade e mudanças em suas formas de expressão (CACCIAMALI, 1991).

Criou-se um exército ativo de trabalhadores, mas com ocupação precária e irregular, que tenta ganhar a vida de qualquer modo resgatando as raízes do mercado informal que remonta à época da Abolição da Escravatura, no fim do século

XIX, no qual a informalidade já era prática entre ex-escravos recém-chegados ao mercado livre que atuavam como vendedores ambulantes ou comerciantes de porta em porta (CACCIAMALI, 1991).

Do ponto de vista sociológico, no entanto, o trabalho informal somente ganha importância no início da década de 90, quando se expande vertiginosamente e o avanço das atividades ligadas à economia informal não se apresenta mais como fenômeno transitório na sociedade brasileira, mas como fato comprovado empiricamente para as principais regiões metropolitanas (ULYSSEA, 2006).

De acordo com Ulyssea (2006), em fevereiro de 2002, o Ministério da Previdência e Assistência Social revelou que 60% da população brasileira não tem proteção previdenciária. São os 40,2 milhões de brasileiros que trabalham na informalidade, a maioria dos quais usa intensamente os serviços da seguridade social, causando um déficit monumental, daí a importância de abordar o assunto, ou seja, trabalhadores que se encontram dentro da informalidade.

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), os trabalhadores sem carteira assinada e por conta própria representaram 53,40 % da população ocupada em 2002. O intenso processo recessivo de 1989 a 1992, a abertura comercial desorganizada comandada por Collor, além do desmonte do setor público (seja pela contenção das políticas públicas, seja pelas privatizações) colocaram um contingente de mão-de-obra em disponibilidade (ULYSSEA, 2006).

O crescimento do setor informal é resultado de uma combinação explosiva. Muito além da atividade visível dos ambulantes, hoje ele abarca um contingente cada vez maior de trabalhadores qualificados. São profissionais sem vínculo empregatício formal, mas que atuam como força de trabalho autônoma, arcando com todos os encargos sociais. Compõem esse contingente, funcionários demitidos de grandes empresas, em função da idade avançada ou do desenvolvimento tecnológico e da disseminação do sistema de informações, estes fatores que causaram a eliminação de postos de trabalho proporcionando a heterogeneização do mercado informal (ULYSSEA, 2006).

Concluindo de acordo com Ulyssea (2006), uma questão a literatura socioeconômica concorda atualmente: o avanço das atividades ligadas à economia

informal não se apresenta como um fenômeno transitório, nem essas desaparecerão espontaneamente em um futuro previsível na economia nacional e mundial.

3 O TRABALHO INFORMAL NO BRASIL

3.1 CONCEITOS DE INFORMALIDADE

Os relatórios realizados pela OIT sobre Gana e Quênia no continente africano documentaram a origem da expressão trabalho informal em 1972 através do Programa Mundial de Emprego que retrataram as condições de trabalho nestes países, condições estas desprovidas de qualquer proteção ou regulação pública; ou seja, não existem contratos garantidos pela legislação trabalhista e fiscal (OIT, 1972).

Para a OIT, o ponto de partida de exame e classificação do trabalho informal é a unidade econômica, caracterizada pela produção em pequena escala, pelo reduzido emprego de técnicas e pela quase inexistente separação entre o capital e o trabalho. Tais unidades também se caracterizariam pela baixa capacidade de acumulação de capital e por oferecerem empregos instáveis e reduzida renda (OIT, 1972).

O principal problema enfrentado para abordar o tema é a questão de como estimar o tamanho da composição do setor informal tanto a nível nacional como internacional. A primeira vez em que apareceu a noção de informalidade na literatura acadêmica foi no princípio dos anos 70 do século XX em um estudo feito por Keith Hart que introduz a noção de ingresso formal e informal no meio urbano.

Hart (1971) distingue trabalho formal como emprego assalariado e informal como emprego por conta própria.

No ano seguinte a OTI é encarregada de um programa de estudos sobre emprego no Quênia, onde as atividades informais passaram a ser caracterizadas por:

- Facilidade de entrada;
- Apoio dos recursos locais;
- Propriedade familiar das empresas;
- pequena escala de operação;
- Tecnologia adaptada e intensiva força de trabalho;
- Habilidades adquiridas geralmente fora do sistema educativo formal;
- Mercados não regulados e pouco competitivos (OIT, 1972).

Nos estudos realizados no Quênia se argumentava a favor do uso dos termos formal e informal como uma alternativa para a distinção convencional entre setor tradicional e moderno. Segundo o qual setor moderno tem forte dinamismo e cheio de mudanças ao passo que o setor tradicional é vegetativo estacionário e condenado à extinção, mas ambos segundo a OIT são consequência do processo de urbanização (OIT, 1972).

Geralmente há duas formas para definir o trabalhador informal: de um lado, são atividades produtivas, executadas à margem da lei, onde estariam presentes os trabalhadores autônomos, trabalhadores sem carteira assinada e os não remunerados, grande parte dos quais não contribuem para a previdência. Do outro lado, pode-se definir o trabalho informal como sendo vinculado a estabelecimentos de natureza não tipicamente capitalista. O núcleo básico seria formado pelos trabalhadores autônomos, mas também por empregadores e empregados de pequenas firmas com baixos níveis de produtividade (CACCIAMALI, 1991).

(DE SOTO, 1994, p.5,20) afirma que:

[...]. As atividades informais são também aquelas para as quais o Estado criou um sistema legal de exceção no qual “um informal” pode agir, sem, contudo, aceder à proteção e às vantagens do sistema legal.

De acordo com enfoque de autores como Cacciamali (1991) e Veiga (1989), o trabalho informal não é definido pelo respeito ou em relação ao marco legal, mas de acordo com a dinâmica econômica das unidades produtivas. Daí o fato de se caracterizar este setor como desorganizado, não estruturado.

Os trabalhadores informais seriam aqueles vinculados ao chamado sistema simples de produção de mercadorias e serviços, onde receber um salário não é regra sendo antes uma exceção (CACCIAMALI, 1991).

Assim as fragilidades do próprio mercado de trabalho formal no Brasil que pode ser definido por baixos salários, excessiva instabilidade do vínculo empregatício e pela baixa qualidade de trabalho, são, em parte, responsáveis pela dimensão do mercado de trabalho informal. “Comércio informal é aquele exercido no espaço público e que escapa às regras do comércio oficial” (COSTA, 1989).

Souza (1980) reconhece o trabalho informal como absorvedor de força de trabalho e não necessariamente como um potencial produtivo em termos capitalistas

que exerce significativo papel social relativo à pobreza. Não defende a desregulamentação das atividades produtivas, pelo contrário, considera importante a intervenção do Estado no sentido de proteger e promover as diversas atividades estendendo ao setor informal políticas econômicas e públicas que privilegiem o setor formal.

(SOUZA, 1980, p.132-133) ainda complementa:

No setor informal prevalecem as relações capitalistas, no sentido de que se distingue a propriedade do capital e do trabalho, e que a produção está dirigida principalmente para o mercado. No informal, por sua vez, em que pese cumprir-se esta última condição, não predomina a divisão entre proprietários do capital e do trabalho e, consequentemente, o salário não constitui a forma usual de remuneração ao trabalho.

Retomando os estudos de Marx que relaciona a força de trabalho presente no mercado informal ao fenômeno estrutural do modo de produção capitalista, pode-se, portanto, perceber uma exploração desmedida com o máximo de tempo de trabalho e o mínimo de remuneração, que em geral caracteriza a "atividade não-estruturada"; e seduz os sem trabalho às atividades em grande parte nos pequenos comércios ou em atividades que não exigem um elevado nível de escolaridade ou qualificação (JAKOBSEN et al., 1996).

O trabalho informal também se inscreve, para a organização, no campo da ausência de relações contratuais - regidas por legislação trabalhista e fiscal - entre os agentes econômicos, logo a OIT não se limita à observação de atributos intrínsecos à empresa ou ao empreendimento. Desse modo, o trabalho informal é interpretado no âmbito de relações sociais onde vigoram baixos salários, longas jornadas de trabalho e, sobretudo, uma completa falta de direitos sociais por parte dos trabalhadores (JAKOBSEN et al., 1996).

Diante de tantas características do trabalho informal, podemos elencar várias expressões que tentam definir tal conceito: "setor não organizado", "atividade não estruturada", "desemprego disfarçado", "subemprego", "trabalho clandestino", dentre outros (JAKOBSEN et al., 1996).

Existe também uma visão oposta e mais positiva sobre o trabalho informal, o qual é visto como uma expressão de resistência frente às ações regulacionistas do Estado, uma boa saída da crise econômica. Desse modo, os atores envolvidos no setor informal seriam "heróis" constituintes do mercado como a instância reguladora

por excelência da economia. Cria-se então um sujeito abstrato, secundarizando-se as limitações, competições e conflitos intrínsecos ao mundo econômico (JAKOBSEN et al., 1996).

O conceito setor informal popularizou-se rapidamente ao longo dessas três últimas décadas, a ponto de dificultar seu perfeito entendimento. Esse conceito tem sido objeto de muitos usos e debates no estudo do mercado de trabalho latino-americano durante a última década (ULYSSEA, 2006).

Os estudos sobre a economia informal nos países desenvolvidos explicavam esse fenômeno como um excesso de mão-de-obra transitória na economia e que essa mão-de-obra voltaria para a formalidade à medida que o crescimento econômico avançasse. No entanto, a realidade acabou sendo diferente: os empregos estáveis e de tempo integral têm sido substituídos por uma nova forma de organização produtiva, cuja principal característica é uma enorme flexibilização nas relações de trabalho (ULYSSEA, 2006).

Desde o início da década de 1980, o mercado de trabalho brasileiro tem se caracterizado por uma elevada proporção de trabalhadores sem contrato formal de trabalho e nessa mesma época começa a surgir uma literatura econômica relativa à informalidade no mercado de trabalho brasileiro, a partir do final da década de 1980 e início da de 1990. Ulyssea (2006) enfatiza que, até então, os trabalhos realizados se concentravam essencialmente em discutir o que é o setor informal e qual seria a melhor forma de defini-lo (CACCIAMALI, 1991).

Embora possam existir vários trabalhos que se empenham em definir a informalidade, não há um consenso em torno dessa questão e isso é decorrência de uma das características mais marcantes da informalidade, ou seja, a existência de uma variedade de definições em torno do setor informal que são utilizadas tanto em trabalhos teóricos quanto empíricos. Em razão dessas dificuldades, a literatura é, de maneira geral, bastante dispersa e apresenta pouca organização (ULYSSEA, 2006).

No Brasil, esse problema foi simplificado em tese pelo fato de a legislação exigir que todos os trabalhadores assalariados possuam uma carteira de trabalho assinada, o que fez com que a definição de informalidade ficasse amplamente associada à posse ou não da mesma (ULYSSEA, 2006).

O setor informal é definido como a soma dos trabalhadores sem carteira e por conta própria, ou mesmo como o conjunto de trabalhadores que não contribuem

para a previdência social. Portanto, ainda que o problema seja substancialmente menor, persistem na literatura nacional uma falta de organização e um elevado grau de dispersão (ULYSSEA, 2006).

A questão do trabalho informal no Brasil ganha importância a cada dia. Além do grande número de trabalhadores informais existente hoje, este número vem crescendo ao longo do tempo. A cada ano é menor o percentual de trabalhadores que contribui para o instituto de previdência e que possui carteira de trabalho assinada. Se for verdadeira a ideia de que os salários no setor informal são menores que os do setor formal, então teremos um contingente cada vez maior de trabalhadores com remuneração mais baixa (ULYSSEA, 2006).

Após um período de relativa estabilidade, de 1983 a 1989, o mercado de trabalho brasileiro apresenta, a partir de 1990, uma elevação sem precedentes no grau de informalidade, consequência tanto do crescimento da proporção de trabalhadores por conta própria quanto dos sem carteira de trabalho assinada (ULYSSEA, 2006).

Tal tendência de crescimento da informalidade se manteve ao longo de toda a década de 1990 e foi muito maior do que o processo de informalização que ocorreu no período de crise nos três primeiros anos da década de 1980, o que sugere que essa expansão não pode ser explicada como um fenômeno simplesmente cíclico (ULYSSEA, 2006).

A análise feita por Ulyssea (2006) reforça essa visão, de que o aumento da informalidade estaria mais associado a um componente estrutural do que cíclico.

3.2 O TRABALHO INFORMAL E A EXCLUSÃO SOCIAL

No Brasil, existe uma grande dificuldade de conseguir um emprego de carteira assinada e associada a isto está a informalidade que prejudica o país e o cidadão. São mais de 47 milhões de pessoas sem direitos, mais da metade da população brasileira (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja o gráfico.

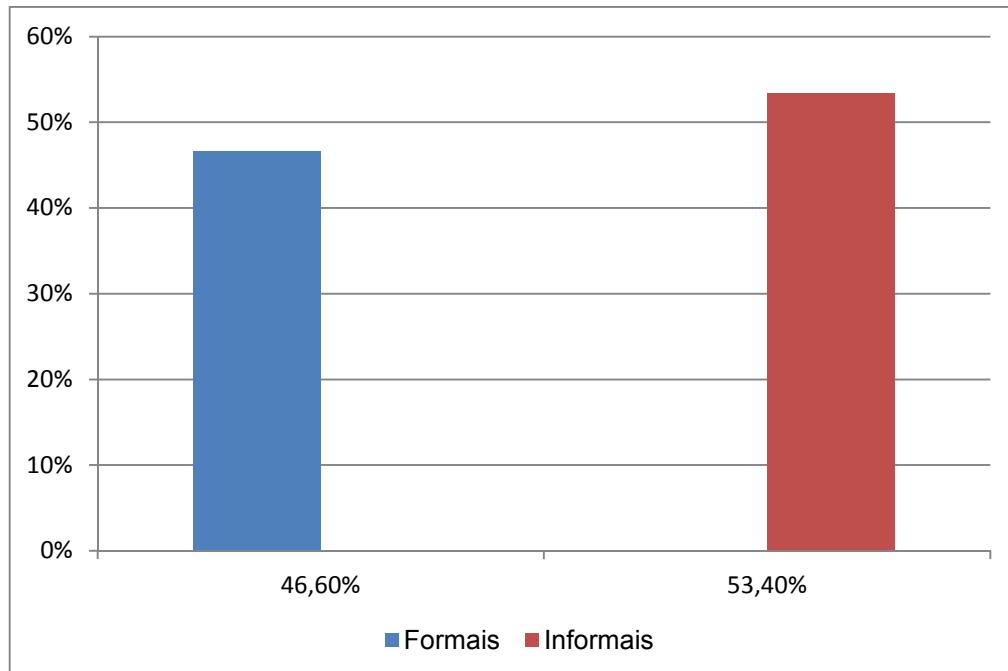


GRAFICO 2 - Percentual de trabalhadores formais x trabalhadores informais.

Fonte: José Pastore, 1994. Dados do PNAD 2005

Apenas 46,60% são contratados dentro da lei e 53,40% são informais que não tem os benefícios dos contratados com carteira como:

- férias e gratificações de 1 1/3 das férias;
- descanso remunerado;
- pagamento de hora extra;
- licença maternidade, paternidade;
- auxílio doença;
- décimo terceiro salário;
- aviso prévio em caso de demissão;
- permissão para sacar o FGTS e multa de 40% sobre o saldo do fundo;
- seguro desemprego;
- aposentadoria por tempo de serviço ou invalidez;
- pensão por morte (JORNAL NACIONAL, 2007).

Segundo o ex-ministro do trabalho Edward Amadeu, para que esses benefícios possam existir para menos da metade dos trabalhadores a maioria teria que ficar fora. Ele afirma que a legislação dividiu o Brasil em duas categorias, a daqueles que tem tudo e a dos que não tem nada. Para ele é um mito dizer que a

legislação protege, porque cada vez menos trabalhadores conseguem ser absolvidos pelas empresas com contrato formal (JORNAL NACIONAL, 2007).

O sociólogo da USP José Pastore especialista em emprego, afirma que o trabalhador tem três certezas na vida:

- adoecer (para isso precisa da licença remunerada para tratar da doença);
- envelhecer (para isso precisa da aposentadoria para continuar vivendo);
- morrer (não se preocupar, deixando alguma segurança para seus descendentes) (JORNAL NACIONAL, 2007).

É possível observar que nos últimos 25 anos a informalidade se manteve estável, cresceu muito na década de 90 do século XX com a abertura econômica que ocasionou o aumento da concorrência entre as empresas e também com a constituição de 1988 que encareceu a contratação de trabalhadores (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja o gráfico.

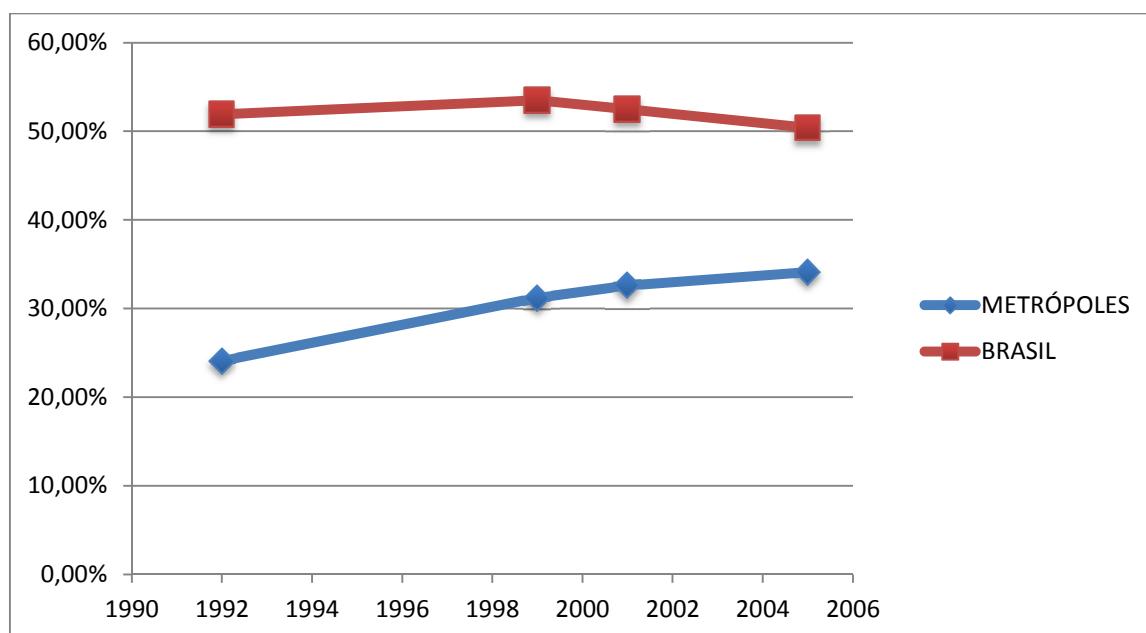


GRAFICO 3 - Percentual do trabalho informal no Brasil x Metrópole.

Fonte: Lauro Ramos. Dados do IPEA 1992-2005.

Para o economista Lauro Ramos, os dois grandes polos industriais do Brasil: São Paulo e Rio de Janeiro, perderam empresas para o interior do país, com isso o desemprego urbano levou muito trabalhadores para a informalidade, segundo ele o trabalho pleno qualificado em um cenário onde o trabalhador tenta conseguir

emprego é difícil, ele está muito mais preocupado em garantir a sua sobrevivência hoje do que os seus direitos e sua tranquilidade amanhã, até mesmo porque o amanhã só existirá se ele conseguir resolver o problema hoje (JORNAL NACIONAL, 2007).

O informal não perde só no direito, mas também na renda (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja o gráfico.

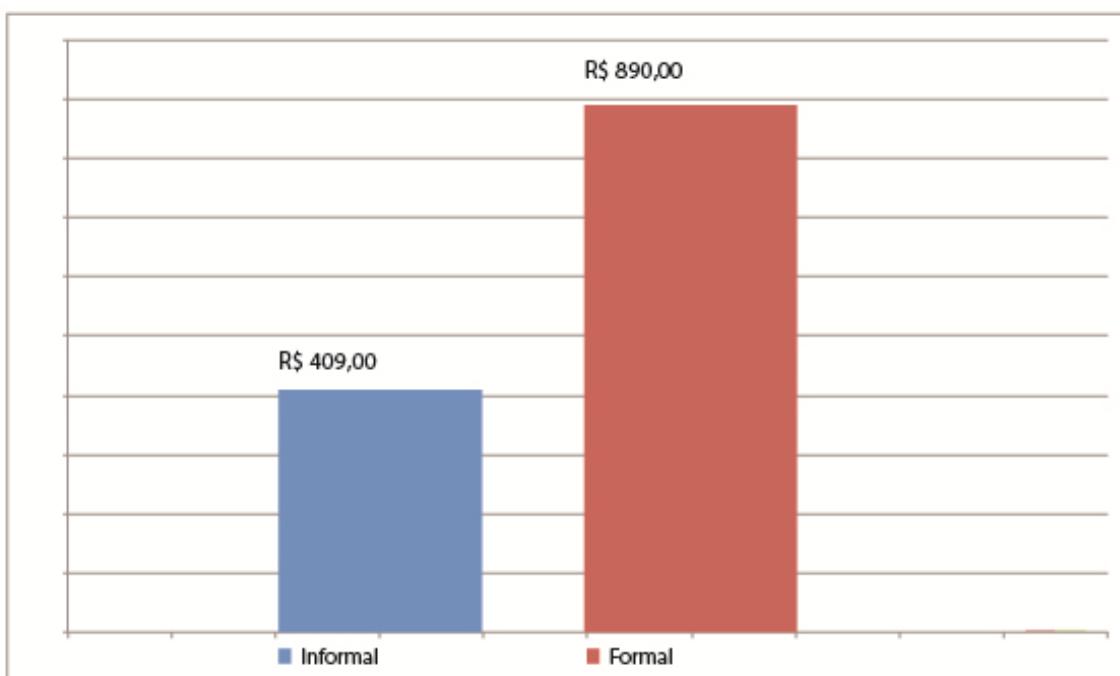


GRAFICO 4 - Rendimento médio do trabalhador brasileiro.

Fonte: IPEA 2005

Na visão do economista Marcelo Néri da FGV-RJ a informalidade é um mal dos pobres, já o desemprego não, uma pessoa que pode ficar desempregada buscando emprego ou fazendo cursos de requalificação é aquela que tem alguma renda, alguns recursos; o pobre não fica desempregado, ele “cai” na informalidade mesmo que ela seja a insegurança no presente e a incerteza quanto ao futuro (JORNAL NACIONAL, 2007).

As milhões de micro e pequenas empresas são reféns de um ciclo vicioso e o peso dos impostos é tão grande que ela não consegue se formalizar, como são informais não assinam a carteira dos empregados (JORNAL NACIONAL, 2007).

O IBGE em 2003 fez um levantamento das empresas informais nas cidades brasileiras, são 10.335.962 empresas. Esses negócios estão concentrados no comércio, pequenos serviços, fabriquetas de fundo de quintal e na construção civil; são setores com forte presença na economia que garantem a sobrevivência de muitas pessoas, mas apenas no curto prazo. São ocupações precárias, sem proteção social ou legal (JORNAL NACIONAL, 2007).

Para Eduardo Giannetti, economista do IBMEC-SP, a empresa pequena e informal está fadada a ser pequena ou a desaparecer rapidamente porque o ambiente de negócio não lhe permite acesso a crédito e outras vantagens de uma empresa que está devidamente regularizada (JORNAL NACIONAL, 2007).

Esses pequenos negócios não ajudam no crescimento do país, na visão do economista José Marcio Camargo, pois as empresas informais não conseguem se relacionar com as empresas formais; elas têm fortes restrições ao crescimento e consequentemente não incorporam tecnologias modernas, então a produtividade cresce pouco e a produtividade média da economia cresce menos do que poderia crescer se essas empresas estivessem crescendo muito (JORNAL NACIONAL, 2007).

Mas é importante ressaltar que para transformar um pequeno empreendimento em empresas legais e produtivas os impostos e taxas e a burocracia teriam que ser menores. Segundo o economista do IPEA, Gabriel Ulyssea, é preciso também assistência técnica, jurídica, contábil e fornecimento de crédito para que esses empreendedores possam adquirir máquinas, ferramentas que desenvolvam o seu potencial produtivo e com isso atinjam outros patamares de produção (JORNAL NACIONAL, 2007).

Com relação aos trabalhadores rurais, a situação é ainda mais crítica; 84% não estão cadastrados no INSS (JORNAL NACIONAL, 2007).

No Brasil, os empresários que assinam a carteira dos funcionários sofrem uma concorrência brutal e desleal dos que não assinam. O empregador que tem seus funcionários regularizados conta com a proteção da CLT (consolidação das leis trabalhistas), já os informais não registram seus funcionários e podem cobrar menos pelos serviços, prática bastante comum na construção civil; os empregadores informais não tem carga tributária. Nessa linha de raciocínio comparando o Brasil

com outros países é possível observar que: (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja o gráfico.

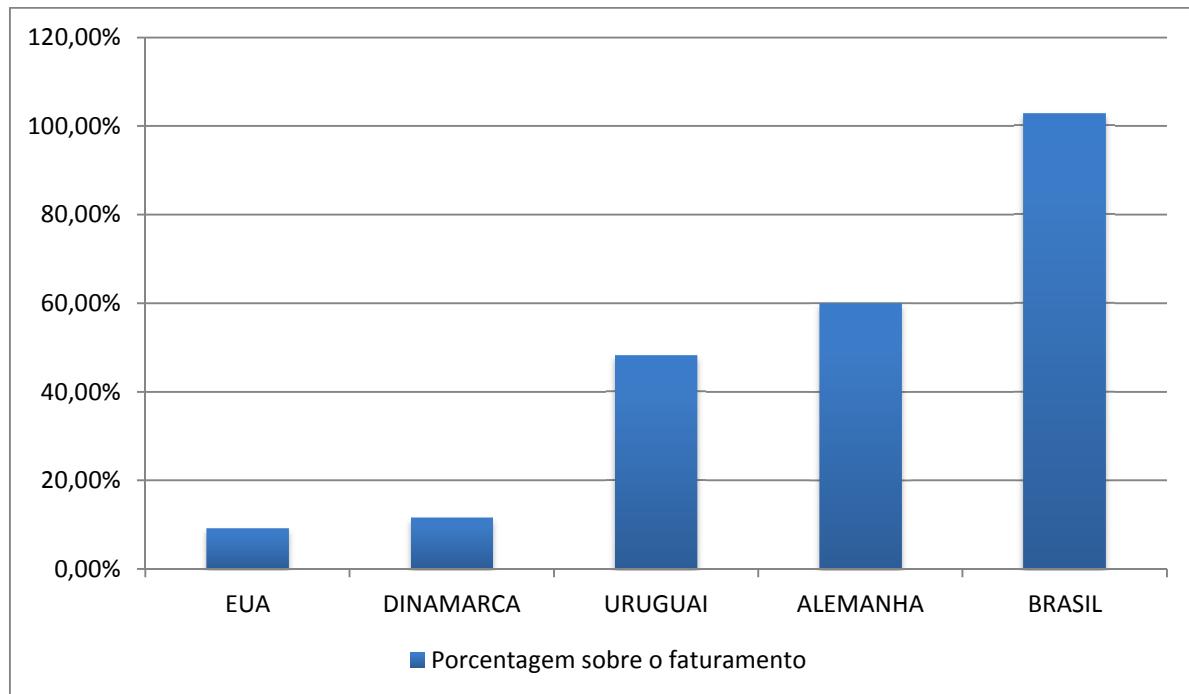


GRAFICO 5 - O custo do trabalhador formal (porcentagem sobre o faturamento)

Fonte: José Pastore, 1994.

O Brasil é campeão mundial absoluto com encargos trabalhistas, 102,70% de encargos, é mais que o próprio salário (JORNAL NACIONAL, 2007).

A CLT decretada pelo Presidente Getúlio Vargas em 1943 ainda hoje regula em mais de 900 artigos. As relações trabalhistas no Brasil, de acordo com o sociólogo José Pastore. A CLT foi feita em uma época em que o trabalhador era totalmente desprotegido, ela criou vários direitos, e com o passar do tempo os legisladores acrescentaram outros sem levar em conta as despesas, ao ponto dos gastos ficaram impraticáveis para a maioria das empresas brasileiras (JORNAL NACIONAL, 2007).

Pastore afirma que: “A insistência de querer aplicar regras rígidas e homogêneas em situações voláteis e heterogêneas conspira contra a eficiência dos negócios, a felicidade e a qualidade de vida dos trabalhadores” (JORNAL NACIONAL, 2007).

Pastore ainda argumenta que o problema do Brasil nesse campo é a lei trabalhista. Uma lei que é única tanto para uma grande como para uma microempresa, criando assim um grande problema de aplicabilidade porque são situações diferentes exigindo tratamento diferentes (JORNAL NACIONAL, 2007).

Já a terceirização foi vista como uma alternativa ao emprego formal, porém é importante observar que ela só pode ser vista como uma solução válida se tiver como objetivo a modernização, parceria, organização, ganhos de qualidade, produtividade (QUEIROZ, 1998).

Conforme observa Queiroz (1998) as terceirizações que tem por finalidade priorizar a redução de custos, que ocorrem com maior frequência e esse é o principal motivo para a sua implementação, os empresários não estão desenvolvendo a terceirização se estiverem com a intenção de obter apenas lucros, com redução dos encargos legais e sociais, trazendo como consequências: baixa qualidade de vida, crescimento do desemprego, da informalidade e vários outros problemas sociais.

Outros entraves aos negócios formais são: a burocracia e o custo elevado da legalização e o empreendedor tem que esperar em torno de quatro meses para começar a funcionar (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja gráfico.

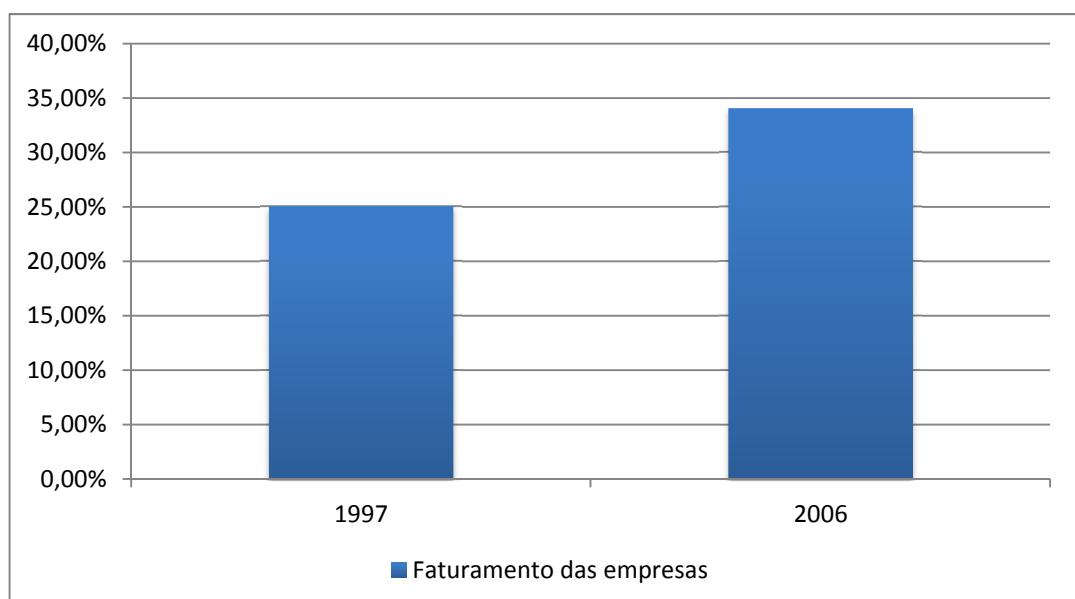


GRAFICO 6 - A carga tributária das empresas.

Fonte: KPMG.

Além da burocracia e dos altos encargos trabalhistas e alta carga de impostos, as empresas brasileiras pagam duas vezes mais impostos do que o Chile, por exemplo, país com uma estrutura estatal mais moderna. No Brasil os tributos só veem aumentando, estimulando uma cultura de informalidade, de evasão fiscal que se considera legítima, o contribuinte se sente no direito de fazer moralmente em função dos altos impostos e da baixa qualidade dos serviços prestados pelo Estado (JORNAL NACIONAL, 2007).

O economista Lauro Ramos (IPEA), em entrevista ao Jornal nacional (18/07/2009) afirmou “Estar ou não na informalidade virou uma questão de conveniência, esta é a consequência para o país por ter se acomodado com a informalidade alta por tanto tempo”. A informalidade está alojada na cabeça dos agentes econômicos, seja trabalhador ou empregador então ela passou a ser encarada como uma situação natural (JORNAL NACIONAL, 2007).

O economista Eduardo Giannetti do IBMEC SP, afirma que economicamente existem “dois países” dentro do Brasil, um cada vez menor e menos representativo que é o da formalidade e outro da informalidade que está excluindo uma condição que deveria ser natural na vida, estar trabalhando dentro de um marco legal no país (JORNAL NACIONAL, 2007).

A economia informal deixa milhões de trabalhadores desprotegidos e diversas empresas sem condições de crescer. Porém existem outras consequências negativas muito importantes; ela força o aumento dos gastos públicos isso porque é somado nas contas do governo, isto é, dos contribuintes o custo da assistência social. As pessoas que não pagam impostos ou que não contribuem adoecem e envelhecem onerando o sistema público (JORNAL NACIONAL, 2007).

A constituição de 1988 tornou obrigatório o atendimento médico a todos os brasileiros e a lei orgânica da assistência social (lei 8742 de 07/12/1993) garante um salário mínimo a pessoas pobres a partir de 65 anos ou as deficientes com gravidade física (JORNAL NACIONAL, 2007).

O especialista em previdência Fábio Giambiagi afirma que essa lei estimula a informalidade, ao dar o mesmo valor de aposentadoria para quem contribuiu com o sistema e quem não contribuiu e a mesma idade, então qual o incentivo para as pessoas se formalizarem? (JORNAL NACIONAL, 2007).

O economista Marcelo Neri da FGV-RJ ainda complementa afirmando que o trabalhador na informalidade está sendo muito racional dada a legislação existente, então tem que se fazer e criar uma legislação cuja a lógica das pessoas coloque-as contribuindo (JORNAL NACIONAL, 2007).

Os gastos com a previdência vão aumentando, são quase 12 milhões que não contribuem. PIB a soma de tudo que é produzido na economia brasileira (JORNAL NACIONAL, 2007). Veja o gráfico.

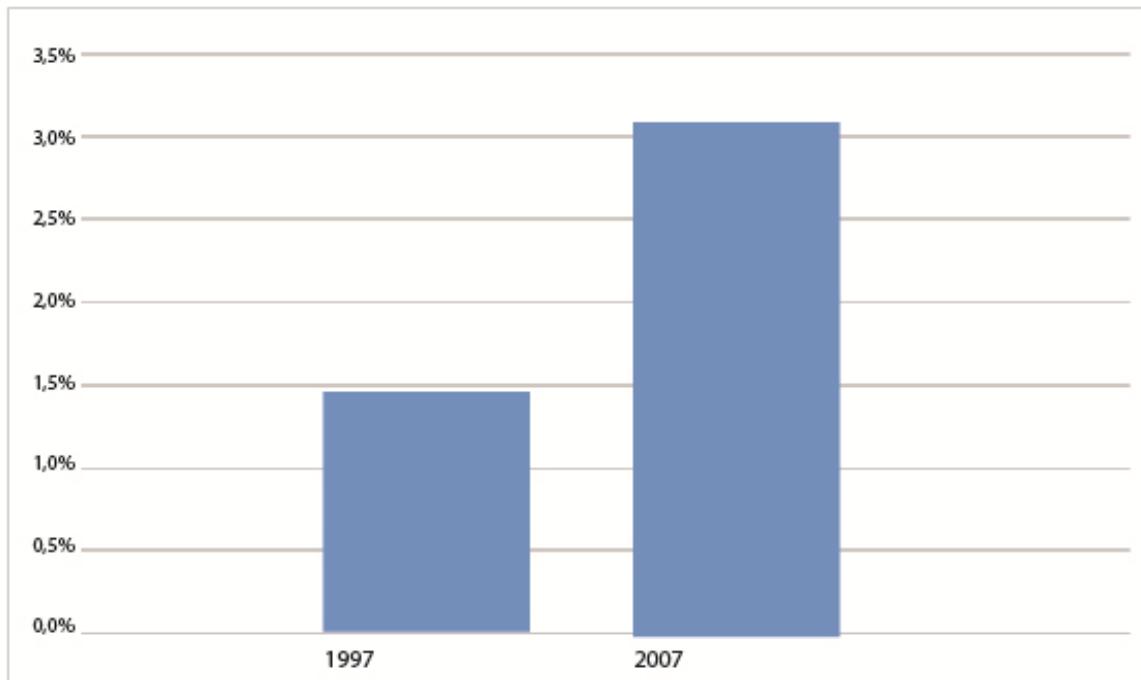


GRAFICO 7 - Benefícios pagos pelo INSS em relação ao PIB.

Fonte: Fábio Giambiagi

Muitos preferem continuar na informalidade e não acreditar no retorno da previdência, mas o custo é altíssimo em 1997 os benefícios pagos pelo INSS no valor de um salário mínimo representavam 1,45% já em 2007 passaram para 3,11% (JORNAL NACIONAL, 2007).

3.3 O NÍVEL DE INFORMALIDADE E O PROBLEMA CONTEMPORÂNEO

A economia informal é um problema que atinge cada vez mais a sociedade contemporânea, é um fenômeno bastante antigo e surgiu com o Estado que por sua vez nasceu junto com a tributação (SCHNEIDER et al., 2010).

O não pagamento de impostos é a razão de ser da economia informal, embora não seja a sua única causa, o problema é tão antigo quanto relativamente pouco estudado, basta lembrar que só em 1970 entrou como pauta importante dos agentes governamentais, em resposta ao aumento dos impostos, das burocracias e da corrupção (SCHNEIDER et al., 2010).

O Brasil tem mais um terço da sua carga tributária no PIB, estima-se que a economia informal seja 40% do PIB. Seu tamanho é motivo de dúvidas e polêmicas, segundo o economista italiano Vito Tanzi, presidente executivo do Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) que desenvolveu nos anos 80 do século XX um método para avaliar a economia informal, onde levanta certa dúvida quando escuta alguém estimar que a informalidade no Brasil seja 40% (SCHNEIDER et al., 2010).

Para Tanzi, boa parte da economia informal é captada pelas contas do governo, sendo assim a carga fiscal calculada como porcentagem do PIB não poderia ser considerada alta; é importante destacar que o desconhecimento da economia informal pode distorcer a interpretação dos dados macroeconômicos e levar a políticas públicas equivocadas (SCHNEIDER et al., 2010).

A informalidade provoca uma deformação no mercado que tem como consequência um desequilíbrio entre as empresas que pagam impostos e as que não pagam. Esses desvios de conduta como: a informalidade, a sonegação, o contrabando, a falsificação, a adulteração e a pirataria geram graves desequilíbrios de concorrência que poluem o ambiente de negócio, afastam importantes investimentos que por consequência reduzem o ritmo de crescimento econômico potencial do país (SCHNEIDER et al., 2010).

As incertezas sobre a economia informal começam com a própria definição bastante abrangente: todas as atividades econômicas não registradas que contribuem para o PIB, para o economista austríaco Friedrich Schneider, seriam a produção de um serviço deliberadamente oculto, segundo suas pesquisas, o Brasil tem elevada economia informal para os padrões mundiais, porém pesquisas recentes de Friedrich Schneider em 2009 mostram que ela vem diminuindo em relação ao PIB (SCHNEIDER et al., 2010).

Dos 21 países pesquisados por Schneider, o mais informal é a Bolívia; o Brasil com pouco mais de 40%, embora a proporção tenha sido contestada por Tanzi, ela é útil por permitir a comparação com outros países, já que se utilizou o mesmo critério de avaliação entre os países (SCHNEIDER et al., 2010).

O IBGE divulga trimestralmente o Produto Interno Bruto (PIB) do país e anualmente dos municípios e estados. EM 2007 o instituto divulgou os novos parâmetros de cálculo para o índice que segue a determinação do Fundo Monetário Internacional (FMI), a importância do PIB é grande, pois é utilizado como base para outras estatísticas como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e diversas outras políticas públicas, em destaque àquelas que buscam soluções duradouras para o combate à informalidade.

Outro aspecto a ser discutido são as diferenças de salários entre os trabalhadores formais e informais onde se procura verificar a existência ou não de segmentação no mercado de trabalho, os estudos de Barros, Mello e Pero (1993) têm apresentado evidência de que o diferencial de salário pode favorecer o trabalhador informal em um determinado grupo.

Segundo a hipótese de mercado competitivo, os diferenciais de salários observados entre os trabalhadores no setor formal e informal se devem, na verdade, ao fato de os trabalhadores dos dois setores serem muito diferentes entre si, mas tais diferenças não são passíveis de observação porque decorrem de fatores como habilidade, perseverança, disposição para o trabalho etc. Assim, há uma distribuição de postos de trabalho e uma de trabalhadores com produtividades (ou preferências) diferentes, e o mercado ‘enquadra’ os melhores trabalhadores com os melhores postos, numa situação de equilíbrio (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Essa associação entre diferenciais de salários e a existência de segmentação se baseia na suposição de que os empregos formais são escassos ou que existem barreiras à entrada no setor formal tais como existência de sindicatos, segregação racial e discriminação por gênero (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Dessa forma, indivíduos igualmente produtivos poderiam receber diferentes salários, dependendo do setor em que estão alocados. Contudo, a presença desses diferenciais entre trabalhadores formais e informais não é por si só uma indicação clara da existência de segmentação embora a comparação de diferenciais seja uma

das principais abordagens para testar a presença de segmentação (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Do ponto de vista teórico, dois tipos de segmentação no mercado de trabalho são comumente identificados: o primeiro é aquele que resulta de diferenças tecnológicas e/ou de poder de mercado entre as firmas; o segundo tipo é de natureza institucional, consequência da legislação trabalhista e/ou da presença de sindicatos (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Os resultados sugerem que trabalhadores do sexo feminino, analfabetos, sem experiência no mercado de trabalho e cujo emprego anterior era informal são os grupos que apresentam a menor probabilidade de ser selecionados para um emprego formal, condicionada a estarem na fila por um emprego formal (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Assim, para esses trabalhadores o mercado de trabalho não parece funcionar de forma competitiva; ao contrário, há significativas evidências de que eles se deparam com um racionamento de postos de trabalho formais. Isso parece ser especialmente verdade para aqueles que eram trabalhadores informais anteriormente, o que sugere que uma experiência de trabalho no setor informal pode dificultar a obtenção de um emprego formal posteriormente (BARROS, MELLO E PERO, 1993).

Sem um conhecimento mais profundo da informalidade, suas causas não serão adequadamente atacadas, e ela não regredirá de forma substancial por afetar diferentes segmentos sociais, diversas camadas de exclusão e precariedade, causando instabilidade nos rendimentos dos trabalhadores o que os deixam sujeitos a diversas vulnerabilidades econômicas e sociais. Mediante estas dificuldades impostas em se conseguir um emprego de carteira assinada, é bem mais fácil aceitar a informalidade e continuar trabalhando.

A Fundação Getúlio Vargas (FGV) acompanhou alguns indicadores que influenciam de forma indireta o desempenho da informalidade, entre eles: a carga tributária, nível de atividade, exportações e corrupção. Quanto maior a carga tributária (impostos e contribuições) maior o incentivo para que os agentes operem na informalidade, a corrupção (sonegação de impostos) estimula a informalidade uma vez que diminuem as chances de punição quanto a irregularidades.

Já em relação ao nível de atividade, a economia formal cresce e a informalidade tende a crescer mais, porém ela também costuma sentir as crises mais rapidamente e mais fortemente que as atividades da economia formal. No que diz respeito às exportações, não costumam ser positivas para a informalidade, uma vez que é necessária a existência de normas para a realização de vendas externas o que inibe a participação dos negócios informais.

Em meio a vários pontos negativos é possível perceber algumas vantagens segundo a opinião de alguns trabalhadores informais tais como: para entrar na maioria dos negócios o investimento é baixo, existe uma independência onde ele cria o seu próprio horário de trabalho que pode ser bastante flexível, trabalha sem grandes obrigações, ganha geralmente um pouco acima do mínimo (SEBRAE, 2003).

Uma característica significativa quanto à escolaridade das pessoas que possuem trabalho informal é que estas apresentam menos anos de dedicação aos estudos quando comparadas aos assalariados formais. Somada a esta questão o trabalho informal também comporta grande quantidade de jovens e idosos que participam ativamente deste mercado e que a probabilidade de um trabalhador sem carteira assinada decresce com os anos de estudo (FERNANDES, 1996).

Pochmann (1999, p.96) salienta que:

O nível de escolaridade da mão-de-obra constitui um indicador importante da qualidade da força de trabalho. No Brasil, o nível de escolaridade é tradicionalmente baixo, apesar da expansão do tempo de instrução nos últimos anos (...) a média de escolaridade é de apenas 3,9 anos (idem).

Embora não existam cálculos confiáveis e definitivos que mostrem o tamanho da informalidade no país, os “rastros” deixados por essas atividades dão uma ideia de como ela se comporta comparada ao desempenho do PIB. A mensuração da economia informal é de fundamental importância para a formulação de políticas públicas eficientes; não adianta combatê-la sem criar políticas específicas para a inclusão desse setor, pois o combate não resolve o problema como pode resultar no desaparecimento de empresas, empregos e produção de bens e serviços importantes para a sociedade. Se conhecermos quais são as suas causas, sua dinâmica, seu desempenho fica mais fácil criar uma política adequada ao combate à informalidade (MENEZES FILHO, 2004).

3.4 A INFORMALIDADE E AS MEDIDAS DE REGULAMENTAÇÃO

No Brasil a atitude de ser um empreendedor é exercida não por oportunidade, como acontece nos Estados Unidos, mas sim por necessidade. A diferença consiste no fato de uma ser realizada através da exploração no mercado de pontos deixados por outras empresas, enquanto que empreender por necessidade o ingresso ocorre mesmo estando o mercado saturado (O POVO, 2004).

Segundo Lima (2006), na América latina desde 1980 vem sendo aplicada campanhas de demissões, que são negociadas diretamente entre empregados e empregadores com a retórica da “Empresa de Responsabilidade Social” e do sonho neoliberal alimentado pela fábula de que qualquer pessoa poderia ser dona do seu próprio negócio.

A ampliação da forma mais flexível do trabalho aliada à desregulamentação dos direitos trabalhistas alimentou o discurso ideológico do “empreendedorismo”, generalizando a ideia de que todo indivíduo poderia se tornar empresário, e que passava a desenvolver características como: capacidade de iniciativa, disponibilidade para a inovação e mudança, assimilação de novos valores de qualidade, produtividade e competitividade (LIMA, 2006).

No Brasil as micro e pequenas empresas segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), representam 95% dos estabelecimentos industriais e 99% dos estabelecimentos do setor de serviços, cabendo, portanto a este segmento um papel econômico e social importante: o de geração de emprego e desenvolvimento econômico (IBGE, 2003).

Sobre a pesquisa, as Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil, o IBGE complementa:

São características gerais das Micro e Pequenas Empresas a baixa intensidade de capital, as altas taxas de natalidade e de mortalidade, forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios, poder decisório centralizado, estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica, registros contábeis pouco adequados, contratação direta de mão de obra, utilização de mão de obra não qualificada ou pouco qualificada, baixo investimento em inovação tecnológica, maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro,

e relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte (IBGE, 2003).

Uma boa medida para reduzir o crescimento da economia informal seria dar um maior apoio às micro e pequenas empresas; elas não dispõem de tecnologias modernas como o sistema de automação exigido nas grandes corporações. É importante lembrar que as empresas de pequeno porte são grandes empregadoras, uma vez que a diminuição dos encargos e impostos facilita a dinâmica do emprego. Trabalhando legalmente o indivíduo se sente seguro na hora de adquirir bens de consumo materiais, ganha o trabalhador e o governo que passa a arrecadar tributos dinamizando a economia (O POVO, 2004).

Pensando assim, a perda de emprego ao invés de acarretar atividades voltadas à informalidade, poderia ter um efeito mais positivo, ou seja, abrir um empreendimento que, por menor que seja, possa gerar recursos fiscais e emprego. Fica evidente pelos fatos apresentados que as micro, pequenas e médias empresas precisam de um tratamento diferenciado por parte do governo, estes segmentos com a tributação justa pode obter no Brasil um espaço de maior relevância seja na indústria, comércio ou na prestação de serviços (O POVO, 2004).

Silvano Gianni, diretor presidente do (SEBRAE), ao participar do seminário: Impactos da Informalidade na Economia, promovido pelo SEBRAE Ceará, afirmou que o tempo médio de existência de uma microempresa que está legalizada é de apenas dois anos, por não suportar a alta carga tributária advinda dos impostos, encargos trabalhistas e uma grande burocracia. Estima-se que no Brasil existem mais de nove milhões de empresas funcionando sem registro oficial, situação que o coloca em segundo lugar no índice da informalidade mundial, ficando atrás apenas da Tailândia (O POVO, 2004).

Com relação à burocracia, um levantamento feito pelo Banco Mundial mostra que entre os 182 países consultados a média de dias necessários para abrir uma empresa em 2011 no Brasil era em torno de 120 dias; quatro vezes maior que a média mundial, colocando-o na 178^a posição dos citados países (BANCO MUNDIAL, 2011).

Pensar em sair da informalidade e enfrentar uma grande burocracia para se regularizar no Brasil é desanimador por mais brilhante que possa parecer à ideia.

Para a formalização de uma empresa no Brasil é necessário seguir os seguintes passos:

- elaborar um plano de negócio;
- contratar um bom contador;
- abrir sozinho ou com sócio;
- decidir onde a empresa vai funcionar;
- elaborar o contrato social;
- registrar-se na junta comercial;
- tirar o CNPJ; Obter a inscrição estadual;
- solicitar a licença municipal e o alvará de funcionamento;
- cadastrase na Previdência, na Caixa Econômica Federal e nos sindicatos;
- tirar os registros adicionais (se necessários) (BANCO MUNDIAL, 2011).

Depois de formalizada uma microempresa é submetida às mesmas regras das grandes empresas e, quando não conseguem contratar serviços de assessoria jurídica e contábil nem arcar com os impostos para se manter no mercado, acabam falindo e levando o empreendedor a um outro problema: o fechamento, que é um processo mais demorado do que a abertura (BANCO MUNDIAL, 2011).

No Brasil há uma elevada atividade informal, porém estável. Estudos realizados pela PNAD no período de 1992 a 2002 concluíram que as atividades informais representavam uma parcela bem significativa da economia do País, em torno de 55% do total, lembrando que a procura pela informalidade se dá por falta de opções (SEBRAE, 2003).

O então presidente da Federação das Associações Comercias de São Paulo, Guilherme Afif Domingos, afirma que a grande dúvida, porém, é se o ataque à burocracia funcionaria na prática. Segundo ele “cada ação desburocratizante, corresponde a uma ação burocratizante de igual intensidade em sentido contrário e que vem de forma disfarçada”, ele lembrou ainda que ações de mesma natureza do Estatuto da Microempresa criado em 1984, (lei Nº 7.256) foram gradualmente desaparecendo (SEBRAE, 2003).

No Brasil, o elevado custo da burocracia impede a legalização de empresas, o que leva ao aumento da informalidade. Países com burocracia demasiada têm mais casos de corrupção, segundo estudos apresentados pelo Banco Mundial 2005.

O Brasil está na 99^a posição na amostra de 200 países. O país com menor problema de corrupção é a Islândia e o pior é o apresentado pela Guiné Equatorial.

Ficam evidentes as várias dificuldades do empreendedor brasileiro em produzir e inovar em um país com tantas dificuldades que se somam a insegurança, criminalidade e o desrespeito aos direitos de propriedade.

Ainda nessa mesma linha de raciocínio, pode-se perceber que existe uma relação inversa entre custo exigido para a abertura de uma empresa e o nível de renda de um país; nos países mais pobres, em que há escassez de capitais, os requisitos burocráticos apresentam custos mais altos do que nos países desenvolvidos. Em função de inúmeras dificuldades há a necessidade de redução da burocracia para evitar o contínuo crescimento da informalidade, para um eficiente crescimento do país são necessárias reformas estruturais, combate a burocracia e à corrupção.

A lei Geral da Pequena Empresa, projeto que faz parte da reforma tributária, já contempla uma série de medidas para flexibilizar a legislação que rege o funcionamento das empresas de pequeno porte, como o Simples Geral, imposto único cobrado sobre o faturamento mensal e depois dividido pela união, Estados e Município (SEBRAE, 2003).

Histórico- Principais medidas legais para a formalização.

1972 •Criação do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa - CEBRAE.

1984 •Lei 7.256/1984: 1º Estatuto Nacional da Microempresa.

1988 •Constituição prevê o tratamento diferenciado para a MPE.

1990 •Decreto nº 99.570/1990: Transformação do antigo Cebrae em SEBRAE.

1996 •Lei 9317/1996: Simples Federal.

2003 •PEC 42/2003: Lei Complementar para o tratamento diferenciado da MPE.

2006 •Lei Complementar Federal 123/2006: Estatuto da MPE; Supersimples.

2007 •Lei Complementar 127/2007: Inclusão de novas categorias no Supersimples.

2008 •Lei Complementar 128/2008: Microempreendedor Individual e Agente de Desenvolvimento.

2009 •Lei Complementar Federal 129/2009: Inclusão do setor cultural no Supersimples.

2011 •Lei Complementar Federal 139/2011: Correção dos tetos do Supersimples; parcelamento de débitos e estímulo às exportações.

2012 •PLP 237/2012: alterações em vários capítulos da Lei Geral.

2013 •Designação de comissão especial para avaliação do PLP 237/2012 (SEBRAE, 2003).

O histórico faz um levante das principais medidas governamentais em resposta à informalidade; as micro e pequenas empresas (MPEs) são essenciais para a economia brasileira e tem sido alvo de políticas específicas para o combate a economia informal, temos como destaque a Lei Geral para Micro e Pequenas Empresas, responsáveis por criar facilidades tributária como o Super Simples (SEBRAE, 2003).

Na busca por soluções para minimizar os efeitos da economia informal, os governantes encontraram várias dificuldades; como a vasta extensão territorial brasileira que dificultam políticas verdadeiramente eficientes para combater a informalidade, é mais racional a busca por medidas que minimizem os efeitos da informalidade, que é até mesmo mais importante que erradica-la (O POVO, 2004).

4 OS NÚMEROS DO TRABALHO INFORMAL NO BRASIL

4.1 PRINCIPAIS MÉTODOS PARA MEDIR A ECONOMIA INFORMAL

-Métodos Diretos- São aproximações microeconômicas, e são representadas pelos testes baseados em amostras de respostas voluntárias ou em auditorias tributárias. Podem ser:

a) Método amostral- As principais vantagens da utilização deste método são as informações detalhadas sobre as estruturas e composição do mercado de trabalho informal, onde utiliza-se geralmente um questionário e suas principais desvantagens são a sensibilidade de como os dados são formulados e a precisão dos resultados que dependem da cooperação dos entrevistados tornando-se difícil a estimativa por uma provável distorção dos dados informados. Em alguns casos a pesquisa não captura todas as atividades da economia informal, apenas alguns segmentos desta (SCHNEIDER, 1994).

b) Método de Auditoria tributária- Tem a finalidade de medir a quantidade de renda não declarada e ao mesmo tempo pode ser utilizada para o cálculo da economia informal. Sua principal desvantagem baseia-se na probabilidade de submissão de renda ou fraude, e como as estimativas são baseadas em auditorias fiscais, elas informam apenas aquela porção da renda informal a qual as autoridades têm interesses em descobrir (SCHNEIDER, 1994).

-Métodos Indiretos- Utilizam-se de indicadores macroeconômicos que contém informações sobre o desenvolvimento da economia informal ao longo do tempo e podem ser:

c) Discrepância Entre as Despesas Nacionais e as Estatísticas da Renda- Nas Contas Nacionais, a medida da Renda Agregada deve ser igual a Despesa Agregada, entretanto as estatísticas das Contas Nacionais quase sempre revelam que as despesas são bem maiores que as renda, esta discrepancia pode ser vista como parte da economia informal. A desvantagem principal deste método é que a diferença pode aparecer não somente devido a informalidade, mas também devido a erros e omissões nas Contas Nacionais (SCHNEIDER, 1994).

d) Discrepância Entre a taxa de Participação da Força de Trabalho Real e a sua Medida Oficial- Uma redução na participação na força de trabalho na economia oficial pode ser considerada como uma indicação de aumento das atividades informais. E a principal desvantagem deste método é que as diferenças apresentadas na taxa de participação podem ter outras causas, como a ocupação simultânea na economia formal e informal (SCHNEIDER, 1994).

e) Aproximação Devido as Transações- Pressupõe-se que há uma relação constante ao longo do tempo entre o volume de transações de moedas e o PIB oficial, o modelo prediz que todas as variações na taxa entre o valor total das transações e o PIB é devido a economia informal, a desvantagem deste modelo é que os resultados não são muito confiáveis pela dificuldade de obtenção de dados empíricos necessários (SCHNEIDER, 1994).

f) Modelo da Demanda por Moeda- o modelo afirma que as transações informais são executadas na forma de pagamento em “cash” não deixando vestígios para as autoridades. Sua essência é que o aumento na economia informal levará a um aumento na demanda por moeda. A crítica ao modelo se refere ao fato de que nem todas as transações informais são realizadas em “cash”, tornando o cálculo da economia informal por este método ainda mais subestimado (SCHNEIDER, 1994).

g) Modelo utilizando como Aproximação o Consumo de Eletricidade- O consumo de energia elétrica e a atividade econômica que inclui o setor formal e informal apresenta elasticidade próxima da unidade, caracterizando-se como um bom indicador da atividade econômica. O valor estimado do PIB informal seria a subtração dos valores de consumo de energia elétrica dos valores do PIB oficial. A crítica ao modelo se concentra no fato de que nem todas as atividades informais requerem um considerável consumo de energia, e o processo tecnológico sugere que com o passar do tempo o uso desse meio torne-se mais eficiente tanto para o setor formal como o informal (SCHNEIDER, 1994).

h) Modelo utilizando Múltiplas Causas e Múltiplos Indicadores- Este modelo estrutural denominado MIMIC (Joreskog e Sorbom, 1975), diferente dos outros é baseado em uma teoria estatística de variáveis não observada, que considera múltiplas causas como: carga tributária, nível de regulação, inflação, renda real, que levam indivíduos a deixarem seus postos de trabalho e se deslocarem para a informalidade. Este modelo através de suas equações estruturais especificam as

relações entre as várias variáveis causais e “não observada”, bem como esta é influenciada por um conjunto de indicadores, capturando assim, a dependência estrutural deste fenômeno nas variáveis que podem ser úteis na predição de seu comportamento e tamanho ao longo do tempo (SCHNEIDER, 1994).

4.2 ESTUDOS ESTATÍSTICOS REFERENTES AO MERCADO INFORMAL

No Brasil se observa que a primeira pesquisa sobre atividades informais foi realizada pelo IBGE em 1997 e reaplicada em 2003 em parceria com o SEBRAE nos mais diversos estados em que moravam proprietários de micro empreendimentos informais. A pesquisa buscava também identificar atividades econômicas desenvolvidas em unidades produtivas que deixaram de ser capitadas pelas demais fontes disponíveis, dimensionar o peso real destas atividades bem como ampliar a base de informações necessárias para o sistema de contas nacionais (ECINF, 2003).

Para o estudo em questão, o IBGE levou em consideração a definição recomendada na 15^a Conferência Estatística do Trabalho promovida pela OIT para a informalidade, que definia o setor informal como sendo delimitado pela unidade econômica e não pelo indivíduo, composta com até cinco empregados sendo ela atividade principal ou secundária. Compõem o dito setor as unidades econômicas não agrícolas, que produzem bens e serviços com objetivos de gerar rendimentos; é também composto por empreendimentos em pequena escala, com baixo nível de organização e pela quase inexistência da separação entre capital e trabalho (ECINF, 2003).

É importante lembrar que o crescimento da informalidade aconteceu em um período marcado pelo desemprego contínuo. A pesquisa do IBGE identificou 10.525.954 de microempresas não agrícolas no Brasil, segundo o IBGE. Entre 1997 a 2003 o setor informal teve uma alta em torno de 9% (ECINF, 2003).

A pesquisa destacou algumas características das empresas do setor informal, onde foi possível identificar que 88% eram trabalhadores por conta própria e apenas 12% eram pequenos empregadores, com destaque para comércio em

geral, construção civil e indústria de transformação, 95% dos pesquisados trabalhavam sozinhos sem sócios ou ajudantes não remunerados. (ECINF, 2003).

O trabalho informal é composto por uma vasta heterogeneidade de atividades, as principais são: comércio (26%), serviços (20%), construção civil (16%), indústria de transformação, confecção e artesanato (12%). Dos empreendimentos informais recenseados 28% estavam localizados na residência dos proprietários, 27% nas casas dos clientes e 9% nos logradouros públicos. A pesquisa também demonstrou a distribuição regional dos trabalhadores informais, a região Sudeste, por exemplo, apresenta a maior concentração de trabalhadores informais (ECINF, 2003).

A maior parte dos empreendimentos, 53% não faziam nenhum tipo de registro contábil e os proprietários eram quem desempenhavam essa função. Para todos os tipos de empresas e quase todas as atividades, a forma de determinação do preço dos produtos ou serviços era a negociação diretamente com o cliente, ou consideravam o preço praticado por outras empresas concorrentes para fixar os seus (ECINF, 2003).

A grande maioria dos empreendimentos não conta com o auxílio financeiro público ou privado e a pesquisa do IBGE 2003 ainda complementa que a maioria dos trabalhadores é jovem (67%) com idades que variam entre 18 a 39 anos, dessa parcela 36% possuem o primeiro grau incompleto; 7% possuíam vínculos empregatício e 4% trabalhavam sem receber nenhum tipo de remuneração (ECINF, 2003).

Outro dado importante para a análise do trabalho informal é o gênero, pois reproduz-se as diferenças no âmbito do trabalho regulamentado e protegido por lei. As mulheres constituem a maior parte dos trabalhadores informais que não recebem remuneração e, quando recebem, os valores são inferiores aos dos homens (ECINF, 2003).

A pesquisa mostra também que 89% das empresas do setor informal não eram filiadas a sindicatos ou órgão de classe e em média 74% não possuíam licença municipal ou estadual e aproximadamente 90% não tinham registro de microempresa e poucas tinham aderido ao sistema SIMPLES. Até o final de 2003, as maiores partes tinham clientes no mesmo município em que funcionavam e as que

declararam a forma mais frequente de pagamento das matérias primas 41% pagavam à vista (ECINF, 2003).

Na avaliação dos proprietários 31% afirmaram que a principal dificuldade para desenvolver um negócio era a falta de clientes acompanhada pela concorrência muito grande; é imprescindível notar também o aumento entre 1997 a 2003 de 12% para 16% entre os proprietários deste setor que pretendiam abandonar as atividades e procurar emprego (ECINF, 2003).

Dos proprietários 66% eram homens sendo que 95% não tinham sócio e uma grande parcela dos entrevistados já eram proprietários há mais de 10 anos. A maioria já havia trabalhado anteriormente, no entanto, o principal motivo informado para a saída do último emprego era distinto entre os sexos. A despesa do trabalho por motivos familiares ou pessoais para homens aconteceu em 33% e para mulheres em 28% dos casos, segundo a pesquisa (ECINF, 2003).

Aproximadamente 31% dos proprietários indicaram o fato de não ter encontrado emprego como motivo de ter iniciado o empreendimento, já entre as mulheres (32%) indicaram a complementação de renda familiar. Apenas 8% do total, entre homens e mulheres tinham nível superior completo (ECINF, 2003).

Do total dos proprietários, 55% não eram naturais do município em que residiam, porém, uma parcela destes últimos já morava há cinco anos ou mais no município, 87% começaram a trabalhar com menos de 18 anos e 25% já tinham frequentado curso de formação profissional (ECINF, 2003).

Os resultados indicaram que cerca de 32% dos proprietários das empresas do setor informal não precisaram de capital para começar o empreendimento, tanto entre os homens, quanto entre as mulheres. Para o restante, a maior parte utilizou recursos próprios e apenas 11% solicitaram empréstimos de terceiros (ECINF, 2003).

Parcela expressiva dos proprietários das empresas do setor informal, 76% não contribuíam para a previdência social, por terem achado o custo elevado. No grupo dos contribuintes, a maioria era de homens, entretanto, estes resultados variavam conforme a posição na ocupação (ECINF, 2003).

Outra característica era que cerca de 88% dos proprietários de empresas do setor informal não utilizavam serviço de informática em 2003, sendo que 77% dos trabalhadores por conta própria e 65% dos empregadores não achavam necessário utilizá-los. Com relação ao acesso a serviços financeiros, observou-se que 40% dos proprietários de empresas do setor informal com até cinco empregados possuíam conta corrente. Constatou-se, ainda, que quanto maior a idade da pessoa ocupada, maior era o seu rendimento, tanto entre os homens quanto entre as mulheres; com exceção apenas dos maiores de 60 anos (ECINF, 2003).

Evidenciou-se o aumento da proporção de trabalhadores com menor jornada de trabalho, mas também com diminuição no valor do rendimento real entre 1997 e 2003, embora, conforme visto, tenha crescido a proporção das empresas que aumentaram a jornada de trabalho nos últimos 12 meses (ECINF, 2003).

Essa realidade decorre, dentre outras razões, da forma como a informalidade vem sendo interpretada nos últimos anos. As interpretações, todavia, têm como pressupostos juízos muito diversos a respeito dos atores definidos como informais, suas características, seus limites e possibilidades na construção do desenvolvimento econômico (ECINF, 2003).

5 CONCLUSÃO

Por falta de uma abordagem conceitual precisa a economia informal é definida como atividade que engloba todas as atividades econômicas não registradas que contribuem para o PIB. Mesmo os conceitos aparentemente simples estão sujeitos a equívocos e existem diversas razões que justificam a existência da economia informal como: excessiva carga tributária, excesso de regulamentação e diversas proibições.

Como cada país tem a sua própria legislação, isso dificulta a comparação do grau de informalização entre eles, pois o que é lícito para um pode ser ilícito para outro, como droga e prostituição que é permitido em alguns países.

Existem várias linhas de argumentos que caracterizam o mercado informal, sendo que duas merecem destaque; a primeira afirma que no Brasil os trabalhadores informais não se beneficiam da proteção concedida pela legislação trabalhista e que a incidência da informalidade é maior entre aqueles que estão mais desprotegidos; já a segunda argumenta que a informalidade não está necessariamente associada à precariedade dos postos de trabalho, ao contrário, ela pode estar associada a uma elevação do bem-estar o que levaria ao seguinte argumento: até que ponto a existência da informalidade é uma escolha ou simplesmente uma imposição decorrente da escassez relativas aos postos de trabalho formais.

Diversos autores passaram a responder a estas perguntas relativas ao tema como: Hart (1971), Cacciamali (1991), Veiga (1989), Costa (1989), Barros (1993) dentre outros que sugerem que as duas linhas de argumentos são verdadeiras dependendo do grupo de trabalhadores que se está considerando.

Já De Soto (1994) concentra as críticas sobre o Estado, culpando-o pelo excesso de normas que dificultam a disseminação de atividades produtivas legais, esta é a razão pela qual se justificaria a existência de um significativo setor informal e pela existência de uma situação social precária fundamentada na marginalidade, no subemprego e na pobreza. Sendo a favor da desregulamentação estatal, mas que não afete o funcionamento do mercado e nem a arrecadação fiscal, sua preocupação se concentrava em reduzir a carga burocrática e eliminar as “más” leis responsáveis pelos custos não fiscais.

Por outro lado, se há segmentação no mercado e racionamento dos postos de trabalho formais é importante saber como se dar a alocação dos trabalhadores entre estes dois setores, assim seria possível saber por que um grupo de trabalhadores com características iguais são alocados em um ou outro setor.

Não é possível medir com eficiência a quantidades de impostos não arrecadados, como também o número de pessoas envolvidas nas atividades informais. Compete ao governo buscar soluções para reduzir o seu crescimento e uma boa medida seria dar um maior apoio aos micros e pequenos empreendimentos principalmente através da redução tributária, pois estas empresas são as grandes empregadoras do País.

O trabalhador informal não gera receita para o Estado que por sua vez deixa de captar recursos para a manutenção das atividades governamentais, porém esse trabalho garante a sobrevivência de milhões de trabalhadores o que não é ilegal. Mais importante do que reprimir é compreender a economia informal, como ela se comporta e quais são os fatores que fazem com que ela se torne forte, só assim é possível conviver de uma forma harmoniosa uma vez que não é possível erradica-la.

REFERÊNCIAS

AMADEO, E. J, ESTÊVÃO. M. *A Teoria Econômica do Desemprego*, Hucitec, São Paulo, 1994.

BALTAR, P. E. A; DEDECCA, C. S. **Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90**. Estudos Econômicos v. 27, p. 65-84, 1997. Disponível em: <<http://www.estecon.fea.usp.br/index.php/estecon/article/viewFile/523/233>>. Acesso em 25 de jun. 2015.

BANCO MUNDIAL, **Passo a Passo de Como Abrir uma Empresa**. Disponível em: <<http://blogfofocalheia.blogspot.com/2012/11/passo-passo-sobre-como-abrir-sua.html>>. Acesso em 07 de jun. 2015.

BARROS, R. P., MELLO, R., PERO, V. **Contrato Informal de Trabalho: solução ou problema?** IPEA, 1993.

BORGES, A. **Desestruturação do mercado de trabalho e vulnerabilidade social: a região metropolitana de Salvador na década de 90**. 2003.354 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - FFCH, UFBA, Salvador, BA, 2003.

BRAGA, T. Silveira. **O setor informal e as formas de participação na produção: os casos das regiões metropolitanas de Salvador e Recife**. In: XV Encontro Nacional de Estudos populacionais. Caxambu, 2006.

CACCIAMALI, M. C. (Pré-) **Conceito sobre o setor informal, reflexões parciais embora instigantes**. Revista Econômica. Rio de Janeiro. 7 Letras, v. 9, n. 1, 2007.

CACCIAMALLI, Maria Cristina. **As Economias Informal e Submersa: conceitos e distribuição de renda**. IN: CAMARGO, José M. G. Giambiagi (org). Distribuição de renda no Brasil. SP, Paz e Terra, 1991.

COSTA, Elizabeth Goldfarb. **Anel, Cordão, perfume barato: uma leitura do espaço do comércio ambulante na cidade de SP**. Nova Stella, SP, 1989.

DEDECCA, Cláudio Salvadori. **Emprego e qualificação no Brasil dos anos 90**. In: OLIVEIRA, Marco Antonio de (Org.). Reforma do Estado e políticas de emprego no Brasil. Campinas: UNICAMP, TE, 1998. p. 269-294.

DE SOTO, H. **El outro sendero: la revolucion informal**, Paris: Institut Liberté et Démocratie, 1994. Traduction française: L'autre sentier: la revolution informelle dans le tiers-monde.

DE SOTO, Hernando. **Economia subterrânea: uma análise da realidade peruana**. Rio de Janeiro: Editora Globo, 1987.

FERNANDES, R. **Mercado de trabalho não regulamentado: participação relativa e diferenciais de salários**. Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, v. 26, n. 3, 1996.

FREIRE, José A. **Dinâmica do mercado de trabalho metropolitano no Brasil pós anos 90: que mudou, mudou! Mas mudou o suficiente?** IN: XI ENCONTRO ANUAL DE ECONOMIA POLITICA. Vitória/ES, 2006. 26 p.

FURTADO, Adolfo C. A. R. **Estudo Sobre o Desemprego**. Consultoria Legislativa, dezembro/1997.

GIANNI, Silvano. **Altos Custos Sufocam Empresa Formal no País**. O Povo. Fortaleza, 30 de set. 2004.

HART, K. **informal income opportunities and urban employment in Guana**. Jounal of Modern African Studies, v. 2, p.1, 1973.

IBGE, **Pesquisa Economia Informal Urbana-Ecinf 2003**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatística/economia/ecinf2003>>. Acesso em: 13 out. 2015.

IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil**. Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatística/economia/microempresa/microempresa2001>>. Acesso em: 19 Out. 2015.

JAKOBSEN, K; Martins, Renato; Dombrowski; Singer, Paul e Pochmann, Márcio **Mapa do Trabalho Informal** Col. Brasil Urgente Fundação Perseu Abramo; São Paulo,1996.

LIMA, Jacob Carlos. **Trabalho, informal, auto gestionário e gênero**. Sociedade e Cultura. n.02, UFG, Goiânia, GO, ano/vol 9, p.303 – 310, Jul/dez, 2006. Disponível

em: <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/703/70390204.p>> Acesso em 14 de março de 2015.

MARQUES, Rosa M.; MENDES, Aquilas e LEITE, Marcel G. **Discutindo uma proposta de cobertura do risco velhice para o Brasil**. São Luiz, Encontro Nacional de Economia Política. 2007.

MATTOSO, Jorge E.L. **Trabalho sob Fogo Cruzado**. *Perspectiva*, São Paulo, v.8, n.1, p.13-22, jan./mar. 1994.

MENEZES-FILHO, N. A., MENDES, M., DE ALMEIDA, S. E. **O diferencial de salários formal-informal no Brasil: segmentação ou viés de seleção?** *Revista Brasileira de Economia*, v. 58, n. 2, 2004.

Jornal Nacional; **O drama da informalidade no Brasil**. Disponível em: <<http://www.jornalnacional.globo.com>> Acesso em 25 de mar. de 2015.

OIT. **Decent work and informal sector**. In: International Conference 90th. Geneva: 2002. Disponível em: <<http://www.ilo.org/public/english/standards/realm/ilc/ilc90/pdf>> 01 de fev. de 2015.

OIT. **Employment, income and equality**: a strategy for increasing employment in Kenya. Ginebra: OIT, 1972.

PAMPLONA, João B. **Erguendo-se pelos próprios cabelos** – auto emprego e reestruturação produtiva no Brasil. São Paulo: Germinal, 2001.

PASTORE, José. **Encargos Sociais no Brasil e no Exterior, Uma Avaliação Crítica**. Brasília. SEBRAE, 1994, 142 p.

POCHMANN, Marcio. **O emprego na globalização**: a nova divisão internacional do Trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu. São Paulo: Bom tempo, 2001.

PORTEST, A. e CASTELLS, M. **World underneath**: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. Baltimore: The John Hopkins University press, 1989.

QUEIROZ, Carlos Alberto R. S. **Manual de Terceirização: onde podemos errar no desenvolvimento e na implantação dos projetos e quais são os caminhos do sucesso**. São Paulo: STS, 1998.

RAMOS, L. **A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001.** IPEA, 2002.

RAMOS, C. A. **Setor informal: do excedente estrutural a escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de política.** Revista Econômica. Rio de Janeiro. 7 Letras, v. 9, n. 1, 2007.

SALAS, Carlos. **El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social em América Latina.** In: Teorías Sociales y Estudios del trabajo: Nuevos enfoques. 2006.

SCHNEIDER, FRIEDRICH. 1994. **Can the Shadow Economy be Reduced Through Major Tax Reforms?** An Empirical Investigation for Austria. Supplement to Public Finance/Finance Publiques, 49, pp. 137-52.

SEBRAE, **El empreendedor individual.** Disponível em <[Http://www.sebrae.com.br/uf/Mato-grosso-do-sul/acesse/mei-empreendedor-individual](http://www.sebrae.com.br/uf/Mato-grosso-do-sul/acesse/mei-empreendedor-individual)> Acesso em 13 de agos. de 2015.

SEBRAE, **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.** Disponível em <<http://www.esaf.fazenda.gov.br/assuntos/educacao-fiscal/pnef/reunoes-de-trabalho/para/apresentacoes/lei-geral-da-micro-e-pequena-empresa-sebrae>>> Acesso em: 14 de mai. de 2015.

SOUZA, P.R. **Emprego, salário e pobreza.** São Paulo: Hucitec, 1980.

VEIGA, Ubaldo Martinez. **El otro desempleo: la economía sumergida. Cuadernos**, n. 10. Barcelona: Anthropos, 1989. (cuadernos, 10)

ULYSSEA, G. **Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma resenha da literatura.** Revista de Economia Política. vol. 26, n. 4 (104), p. 596-618, out./dez. 2006. <<http://www.ipea.gov.br/agencia/imagens/stories>>. Acesso em 13 de nov. de 2015.