

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**A ECONOMIA INFORMAL BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90**

**Daniela Charbel Teixeira  
Nº de matrícula 9616378-6**

**Orientador: Danielle Carusi Machado**

**Dezembro de 2000**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**A ECONOMIA INFORMAL BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90**

---

**Daniela Charbel Teixeira  
No. de matrícula 9616378-6**

**Orientador: Danielle Carusi Machado**

**Dezembro de 2000**

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”

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

## **AGRADECIMENTOS**

Chegando ao final de mais uma etapa de minha vida, não poderia de deixar de agradecer à todos aqueles que contribuíram, direta ou indiretamente, na realização desta monografia. Devo agradecer ao Herick, por perder tantos finais de semana para me apoiar, ao meu pai, por me incentivar e me dar sempre forças para prosseguir, à minha mãe por me mostrar do que eu seria capaz e à Dani, minha orientadora que teve tanta paciência e me ensinou muito em tão pouco tempo.

## ÍNDICE:

<b>I - INTRODUÇÃO.....</b>	<b>7</b>
I.1 - Objetivos.....	7
I.2 - A Importância da Economia Informal no Brasil.....	8
<b>II - DEFINIÇÕES.....</b>	<b>14</b>
II.1 - Retrato da Economia Informal.....	14
II.2 - Vertentes que Definem a Informalidade.....	19
<b>III - HISTÓRIA E EVOLUÇÃO DA ECONOMIA INFORMAL NO BRASIL.....</b>	<b>27</b>
III.1 - Introdução.....	27
III.2 - A Informalidade na Década de 80.....	30
III.3 - A Informalidade na Década de 90.....	36
<b>IV - CARACTERÍSTICAS E COMPOSIÇÃO DA INFORMALIDADE..</b>	<b>44</b>
IV.1 - Perfil dos Trabalhadores Informais nas Regiões Metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo Durante a Década de 90.....	44
IV.2 - Características Pessoais.....	50
IV.2.1 - Gênero.....	50
IV.2.2 - Faixa Etária.....	53
IV.2.3 - Escolaridade.....	57
IV.3 - Setores.....	60
IV.4 - Rendimentos.....	64
Anexo do Capítulo IV.....	76
<b>V - CONCLUSÃO.....</b>	<b>78</b>
<b>VI - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>83</b>

## ÍNDICE DE TABELAS:

Tabela 1:	Taxas de Desemprego e Participação - Brasil.....	31
Tabela 2:	Distribuição da População Ocupada segundo a Posição na Ocupação	31
Tabela 3:	Distribuição da População Economicamente Ativa entre os Setores Primário, Secundário e Terciário - Brasil.....	32
Tabela 4:	Porcentagem dos Empregados com Carteira Assinada por Ramo de Atividade - Brasil.....	33
Tabela 5:	Distribuição da População Ocupada segundo a Posição na Ocupação	38
Tabela 6:	Participação dos Trabalhadores na Ocupação Total - RJ e SP.....	45
Tabela 7:	Diferencial dos Rendimentos dos Trabalhadores - RJ e SP.....	49
Tabela 8:	Composição do Emprego Sem Carteira e do Trabalho por Conta Própria por Gênero - RJ e SP.....	51
Tabela 9:	Taxa de Participação por Faixa Etária - Regiões Metropolitanas do Brasil.....	53
Tabela 10:	Total de Ocupados por Posição na Ocupação e Nível de Escolarida- de - RJ e SP.....	59
Tabela 11:	Total de Ocupados por Setor - Rio de Janeiro.....	61
Tabela 12:	Total de Ocupados por Setor - São Paulo.....	62
Tabela 13:	Diferencial de Rendimentos dos Homens e Mulheres - RJ e SP.....	66
Tabela 14:	Renda Média por Posição na Ocupação e Faixa Etária - RJ.....	71
Tabela 15:	Renda Média por Posição na Ocupação e Faixa Etária - SP.....	71
Tabela 16:	Renda Média Real por Posição na Ocupação e Nível de Instrução - Rio de Janeiro.....	74
Tabela 17:	Renda Média Real por Posição na Ocupação e Nível de Instrução - São Paulo.....	75

## ÍNDICE DE GRÁFICOS:

Gráfico 1:	Taxa de Desemprego Aberto Metropolitano - Brasil.....	37
Gráfico 2:	Admissões no Setor Industrial - Brasil.....	42
Gráfico 3:	Participação dos Trabalhadores Sem Carteira e Conta Própria na Ocupação Total - RJ.....	46
Gráfico 4:	Participação dos Trabalhadores Sem Carteira e Conta Própria na Ocupação Total - SP.....	48
Gráfico 5:	Evolução do Total de Trabalhadores por Conta Própria e Sem Carteira por Gênero.....	52
Gráfico 6:	Composição dos Empregados Sem Carteira por Faixa Etária - RJ e SP.....	56
Gráfico 7:	Composição dos Empregados Conta Própria por Faixa Etária - RJ e SP.....	57
Gráfico 8:	Evolução dos Ocupados por Posição no Setor de Serviços - RJ.....	61
Gráfico 9:	Evolução dos Ocupados por Setor - SP.....	63
Gráfico 10:	Evolução dos Ocupados por Posição no Setor de Indústria de Trans- formação - SP.....	63
Gráfico 11:	Renda Média por Posição na Ocupação e Gênero - RJ x SP.....	67

## **I - INTRODUÇÃO**

### **I.1 – OBJETIVO**

Este trabalho tem como intuito mostrar a evolução e composição do trabalho informal no contexto brasileiro, bem como suas características peculiares. Utilizaremos as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e de São Paulo como exemplos analisar dados relevantes que caracterizam a informalidade, tais como renda, nível de escolaridade e composição por gênero.

Este primeiro capítulo trará especialmente a motivação do tema, ou seja, por que estudar o trabalho informal brasileiro na década de 90. No capítulo II serão descritas algumas das definições de informalidade, assim como suas principais características num contexto geral. No capítulo III analisaremos a evolução da para a realidade brasileira, especialmente a partir da década de 80. Finalmente, no capítulo IV serão feitas as análises de dados a fim de descrever o perfil do trabalho informal. nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo para a década de 90.

Pretende-se relacionar aspectos positivos e negativos da informalidade através de sua caracterização com os dados da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE).

Identificadas as principais causas e conseqüências da informalidade, será possível, no capítulo V, sinalizar para alguns instrumentos políticos que venham reduzir os problemas gerados pela informalidade.

## **I.2 – A IMPORTÂNCIA DA ECONOMIA INFORMAL NO BRASIL**

A informalidade vem se expandindo assustadoramente nas últimas décadas, especialmente em países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, como o Brasil. De forma sucinta, o fenômeno nasce e se desenvolve em áreas onde a ação governamental é ausente. O burlo ao fisco reduz a arrecadação governamental comprometendo as contas nacionais e a eficácia de políticas econômicas.

Na década de 80, o Brasil passava por uma profunda recessão onde a instabilidade econômica, o processo inflacionário e a baixa qualidade de empregos assombravam a realidade do país. A queda de 10% do produto industrial em 1981 e a mudança da política salarial a favor das faixas de renda mais altas, levaram a uma queda da demanda de bens duráveis enquanto a desindexação salarial<sup>1</sup> e a aceleração inflacionária reduziram o poder de compra dos salários em 15%, ao longo de 1983. Neste mesmo ano configurou-se a maior crise do setor industrial e de todas as categorias de uso. O emprego foi reduzido em 7,5% e a maxidesvalorização do cruzeiro levou a uma queda do salário real e à uma retração da demanda por bens de consumo não duráveis (ABREU, 1990).

---

<sup>1</sup> A indexação foi um dos principais instrumentos de política governamental para o combate da inflação na década de 80. Salários, alugueis e pensões eram corrigidas com base em índices oficiais do governo.

Neste contexto, a informalidade no Brasil começou a se expandir amenizando o impacto da escassez de postos de trabalhos formais causada pelas demissões em massa das indústrias. A procura por qualquer fonte de renda levou um grande número de trabalhadores às ruas, onde passavam a oferecer produtos e serviços a preços abaixo do de mercado (os chamados conta própria). Por outro lado, o emprego sem registro cresceu de forma a reduzir os custos legais de contratação.

Ainda nesta década, tornou-se expressiva a participação das mulheres no mercado de trabalho. A participação feminina, apesar de ainda modesta, era crescente e gerava uma significativa contribuição para a renda familiar. Devido às condições econômicas do país e às características inerentes a essa classe de trabalhadores, tais como as obrigações domésticas e familiares, a informalidade foi uma forma de adequar o tempo disponível à necessidade de complemento de renda. Impossibilitadas (em sua maioria) de cumprir a jornada de trabalho obrigada por lei, as mulheres encontraram na informalidade a solução para os seus problemas<sup>2</sup>.

A década de 90 foi um período de importantes transformações no mercado de trabalho do Brasil, especialmente nas áreas metropolitanas como Rio de Janeiro e São Paulo, onde os setores que sofreram maiores transformações - industrial e de serviços - têm grande peso sobre a economia.

Vários fatores contribuíram, em maior ou menor grau, para as mudanças no mercado de trabalho brasileiro durante a década de 90: a reinserção externa, marcada pela abertura comercial; a reestruturação das empresas privadas - que desenvolveram

---

<sup>2</sup> A entrada das mulheres no mercado de trabalho é uma forma de compensar a renda perdida pelo membro primário da família. Este é o chamado efeito trabalhador adicional.

novas estratégias de redução dos custos e aumento dos lucros tais como a terceirização, a flexibilização da jornada de trabalho e a incorporação de inovações tecnológicas - e, finalmente, o ajuste no setor público - que apesar de ter reduzido seu papel continua sendo um importante gerador de emprego regular (SILVA, 1999).

Foi necessário que a indústria reformulasse o processo produtivo e se adequasse aos novos padrões de qualidade e competitividade. A reestruturação produtiva e o enxugamento de diversos postos de trabalho reduziram de forma significativa a absorção da mão-de-obra neste setor.

Assim, o desempenho econômico medíocre dos últimos anos e a baixa performance de investimentos produtivos associados a estas transformações estruturais<sup>3</sup> geraram uma enorme deterioração do mercado de trabalho no país nos anos 90, tanto do lado da oferta quanto do lado da demanda por trabalho. Empregados e empregadores se viram obrigados a adotarem métodos alternativos para permanecerem ativos dentro da economia, o que se refletiu na expansão ainda mais intensa do assalariamento sem registro e do trabalho por conta própria.

Essa nova categoria de trabalhadores tenta driblar de forma criativa e ousada a elevação do desemprego gerado pela recessão econômica do país nos últimos anos<sup>4</sup>. A permanência em uma situação de desemprego é quase como um passaporte para a miséria. A ausência de políticas de emprego eficientes, como por exemplo de um Seguro Desemprego adequado, não permitem que o trabalhador tenha o luxo de ficar desempregado por muito tempo. A necessidade de sustentar a si e à sua família, o leva

---

<sup>3</sup> Ver Quadros & Pochmann (1997).

ao setor secundário, num emprego precário onde certamente seus rendimentos são menores e condições de trabalho piores. Outros, se transformam em trabalhadores por conta própria, oferecendo seus serviços a custos reduzidos e gerando renda de maneira informal<sup>5</sup>.

O excesso de oferta de trabalho e o reduzido número de postos de trabalho formais levaram a uma considerável expansão das relações de trabalho informais e da precarização social<sup>6</sup>. A redução do número de trabalhadores com carteira assinada passou a ser motivo de debates na sociedade<sup>7</sup>. Por um lado, acredita-se que a informalidade construa focos de tensão e de desigualdade social, e que “o crescimento da proporção de trabalhadores informais tem gerado um aumento da precarização das relações de trabalho” (AMADEO, 1998). Por outro, acredita-se na legitimidade destas atividades. O trabalho informal evita a ociosidade e a não geração de renda por parte daqueles que não conseguiram se inserir no mercado de trabalho formal.

Observa-se, que quando o país passa por períodos de expansão do nível de atividade, a demanda por trabalho aumenta, a renda média dos trabalhadores tende a ser maior e a informalidade é comprimida fazendo com que os índices de desemprego caiam. Em momentos de retração econômica e de excesso de oferta de trabalho, os

---

<sup>4</sup> O comércio de é uma das fontes alternativas de renda onde não há a preocupação do cumprimento de leis trabalhistas, governamentais ou regras da sociedade.

<sup>5</sup> Em 1997, a pesquisa sobre *Economia Informal Urbana* realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para Brasil e Grandes Regiões registrou a magnitude do mercado informal para a economia brasileira: 8% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil era composto pelo produto advindo da informalidade, sendo que um em cada quatro brasileiros participavam deste tipo de atividade.

<sup>6</sup> Ver Barros, Camargo & Firpo (1998) e Amadeo (1995).

<sup>7</sup> A pressão exercida pela sociedade para coibir a ação dos trabalhadores autônomos evidencia o preconceito à categoria. Muitos comerciantes se sentem prejudicados com a existência de trabalhadores informais que, pelo fato de não pagarem impostos e seguridade social, podem oferecer um mesmo produto a um valor reduzido.

índices de informalidade crescem à medida que a população recorre a meios alternativos para gerar alguma renda.

O trabalho informal envolve principalmente jovens, mulheres que se retiraram do mercado de trabalho formal e não conseguiram retornar e idosos (aposentados). Pode-se dizer que este mercado envolve uma parcela expressiva de trabalhadores mais pobres, que dão mais valor à sua renda presente do que a futura. Por estar recebendo um salário próximo do mínimo, o trabalhador não tem incentivos para exigir um contrato de trabalho legal pois recebe menos formalmente do que mantendo relações de trabalho informais. Neste caso, a existência da informalidade associa-se a uma decisão do trabalhador face ao novo quadro econômico.

Para o empregador, o salário mínimo pago formalmente ao trabalhador representa quase o dobro de custos para sua empresa. De acordo com a concorrência enfrentada e com o nível de oferta de trabalho, pode não valer a pena formalizar as relações de trabalho. Diante de um quadro recessivo, muitos preferem admitir empregados informalmente de forma a contornar os custos que incorreriam caso contratassem esses trabalhadores com carteira de trabalho assinada, isto é, as empresas tentam fugir dos encargos trabalhistas determinados por lei<sup>8</sup>. Assim, o argumento da existência da informalidade está fortemente relacionado com as características da demanda por trabalho e com os altos custos de contratação.

A partir das descrições feitas sobre o setor informal, podemos perceber a importância deste segmento dentro da economia urbana brasileira. Da mesma forma, é

---

<sup>8</sup> A fuga dos encargos trabalhistas se dá especialmente em situações em que a fiscalização não é feita de forma rigorosa.

possível perceber que existem muitos problemas inseridos neste contexto, que podem ser solucionados através de políticas públicas e iniciativas privadas que levem à transformação dessas relações de trabalho gerando melhor qualidade de vida para a população como um todo.

## II – DEFINIÇÕES

### II.1- RETRATO DA ECONOMIA INFORMAL

*Durante 20 anos, o carioca Jorge Nunes foi motorista de ônibus. Mesmo trabalhando cerca de 10 horas por dia, ele nunca ganhou mais de R\$500 por mês, muito pouco para manter sua esposa e seus quatro filhos. Em 1994 ele perdeu seu trabalho e, por dois anos, Nunes tentou em vão encontrar outro. Sua idade (46 anos) não lhe permitia retornar ao mercado de trabalho. Foi nessa época, beirando o desespero, que em novembro de 1996 Nunes decidiu comprar uma “minivan” e trabalhar por conta própria transportando passageiros. Hoje, ele consegue retirar cerca de R\$1.600 por mês - “Minha vida melhorou muito depois que eu comecei a trabalhar por conta própria. Eu reformei minha casa e estou até pagando escola particular para os meus filhos. Agora sou meu próprio patrão, e conheço minhas obrigações: tratar meus clientes e meu carro bem”- declarou o ex motorista de ônibus.*

*Jornal do Brasil, 1997.*

Hoje, existem milhares de pessoas como o Sr. Jorge Nunes, espalhados por todo o Brasil. No entanto, nem todos têm o mesmo final feliz. São vários homens e mulheres que não foram capazes de se engajar no mercado de trabalho formal, seja porque recebiam tão pouco formalmente, que preferiram entrar na informalidade, ou por falta de qualificação e oportunidade.

A denominação *Setor Informal* foi criada por Keith Hart em um estudo sobre Ghana<sup>9</sup>, num programa que visava a criação de empregos, e não o rápido crescimento do produto, como base para o pleno desenvolvimento econômico dos países. Desde já, Hart havia notado o dinamismo e diversidade das atividades informais.

O conceito de *Setor Informal* teve como marco o relatório sobre Emprego e Renda em Kenya da Organização Internacional do Trabalho (OIT), o qual pretendia descrever as atividades geradoras de baixa renda que envolvessem trabalhadores mais pobres no meio urbano. O intuito era traçar um diagnóstico sobre a situação de pobreza e desigualdade a fim de fundamentar políticas de emprego e renda específicas. Pelo fato de detalhar com maior precisão quais condições caracterizariam as atividades e os trabalhadores informais, este relatório serviu como padrão para muitos outros estudos, tais como os realizados pelo Programa Regional de Emprego para América Latina e Caribe (PREALC) e pelo Banco Mundial.

As atividades denominadas hoje “informais” eram comuns no século XIX e início do século XX, quando a maior parte das indústrias e empresas provedoras de serviços eram de pequena escala e a regulação da economia era limitada. Durante o processo de

---

<sup>9</sup> Apud Sethuraman (1976) utilizou paralelamente a Hart esta terminologia, porém num meio mais restrito. Por isso não se lhe atribuiu a primazia da definição.

industrialização, a substituição de importações foi adotada para promover o rápido crescimento econômico na maioria dos países atrasados, mas acabou gerando efeitos negativos sobre o emprego e a distribuição de renda. Como constituía um processo muito rápido e intensivo em capital, não havia oferta de emprego suficiente para a totalidade da população economicamente ativa.

O aparecimento da informalidade pode ser associado, dentre outros fatores, à migração acelerada do meio rural para o urbano que levou uma quantidade muito grande de trabalhadores sem emprego para as cidades.

Na América Latina, a condição permanente de excesso de oferta de trabalho e a tradição histórica de utilização do trabalho de forma ilimitada criaram reações por parte da sociedade. A criação de postos de trabalho formais era dificultada pela insuficiência de investimentos e pelos altos custos das tecnologias capital-intensivas que eliminavam o acesso de pequenas empresas<sup>10</sup>. Apesar do racionamento de postos de trabalhos no setor formal decorrente da incapacidade da indústria moderna de absorver uma grande quantidade de trabalhadores, isto não se expressou no desemprego, e sim no desenvolvimento de atividades de pequena escala.

Atualmente, a maioria dos países, especialmente subdesenvolvidos ou em desenvolvimento, tem uma parcela significativa de sua população inserida no mercado de trabalho informal. O principal aspecto relacionado ao crescimento deste mercado

---

<sup>10</sup> As economias subdesenvolvidas são caracterizadas pela escassez de capital e pelo fato do trabalho ser mais eficientemente aplicado nos pequenos estabelecimentos do que nos grandes, já que é mais trabalho-intensivo nos primeiros.

paralelo é o quadro de evolução econômica do país. Em lugares onde a taxa de crescimento da população economicamente ativa superou a taxa de crescimento econômico, não foi possível realizar uma integração do mercado de trabalho formal, obrigando os excluídos do sistema econômico a procurarem um meio alternativo de geração de renda, de forma a garantir sua própria sobrevivência<sup>11</sup>.

A economia informal pode representar fenômenos distintos tais como comércio de rua, ambulantes, terceirização, sonegação fiscal<sup>12</sup>, trabalho temporário ou ilegal<sup>13</sup>, etc. De acordo com Cacciamali (2000), atividades informais “são atividades, trabalhos e rendas realizadas desconsiderando regras expressas em lei ou em procedimentos usuais”, onde algumas podem ser aceitas pela sociedade e outras não. Seu critério básico é a particular organização da produção e a divisão de trabalho.

A economia informal pode ser encontrada em todos os países, sejam eles de economia capitalista ou socialista. Suas causas e conseqüências são múltiplas e variam de acordo com as circunstâncias conjunturais, estruturais, sociais, psicológicas e econômicas de cada país. Algumas causas externas podem ser relacionadas como: crise econômica mundial, intensificação dos níveis de desemprego, redução da jornada de trabalho, aumento do período de ensino obrigatório (maior qualificação), crescimento urbano e ineficácia do Estado contra a evasão fiscal.

---

<sup>11</sup> Essas atividades informais, muitas vezes denominadas por *mercado invisível*, são facilmente encontradas mas difíceis de serem descritas devido às poucas estatísticas oficiais e ao fato da divisão da população economicamente ativa em mercado formal ou informal, não levar em conta o fato de um mesmo trabalhador estar inserido em ambas atividades.

<sup>12</sup> Tipo de atividade não justificável do ponto de vista ético e social por burlar o que é legítimo. A sonegação pode ocorrer em empresas legalizadas quando estas não declaram sua receita integralmente ou quando utilizam parte de seus recursos informalmente.

<sup>13</sup> A produção ilícita de bens e serviços tais como tráfico de drogas, estelionato e prostituição não serão consideradas neste trabalho.

Estudos realizados pelo PREALC indicaram uma grande heterogeneidade estrutural. O setor informal, por ser bastante segmentado, se tornou um grande atrativo àqueles que não foram absorvidos pelo mercado formal. Assim, existe uma atomização da oferta, ou seja, há muitos produtores ofertando bens semelhantes. Apesar de ser ampla, a atividade informal apresenta baixa produtividade e é desenvolvida por pessoas que muitas vezes gostariam de estar legalizadas, mas que pelas dificuldades impostas por nosso sistema legal acabam se deslocando para o ramo da economia que surgiu pelas brechas da sociedade. Muitos proprietários do capital são também proprietários da força de trabalho, fazendo com que o salário nem sempre seja o meio de remuneração mais usual no setor. O preço é determinado pelo mercado através da oferta e demanda, levando o produtor a não receber ganhos extraordinários.

Assim, aqueles envolvidos em tal setor lucram mais dobrando as leis do que seguindo-a. Além disso, baixa probabilidade de um empregador ser pego contratando informalmente favorece o burlo às leis tributárias e trabalhistas.

Para os trabalhadores que recebem em média um salário mínimo, o custo de permanecer formalmente numa determinada atividade pode superar os benefícios gerados por esta, o que ocorre devido ao fato do trabalhador ter preferência por ganhos imediatos ao invés de ganhos futuros. Além disso, o fraco sistema de proteção social ao trabalhador desempregado, não permite que este fique por muito tempo sem exercer algum tipo de atividade que o remunere.

Geralmente a economia informal engloba trabalhadores que participam da produção sem registro na carteira de trabalho e, onde as relações capital-trabalho não se

encontram bem estabelecidas, tanto na organização quanto no cumprimento das regras legais e está associada a um conjunto de indivíduos que detêm baixos níveis de escolaridade e renda, e são obrigados a encarar estes serviços para que possam sobreviver.

Ao contrário dos trabalhadores formais, a maioria dos assalariados sem registro são contratados à margem da regulamentação do mercado de trabalho, onde não são definidos alguns aspectos básicos, como a definição de função, horas trabalhadas, remuneração, férias, etc.

## **II.2 - VERTENTES QUE DEFINEM A INFORMALIDADE<sup>14</sup>**

Inicializada a partir dos anos setenta, a discussão sobre informalidade tomou distintos rumos, onde cada vertente tentou explicar o fenômeno a partir de pressupostos e argumentos diferentes. Destes segmentos, alguns não foram capazes de acompanhar sua evolução, cultivando idéias arcaicas e sem valor real, enquanto outros conseguiram se adaptar à realidade, evoluindo de acordo com o fenômeno.

Em geral entende-se a informalidade como todas as atividades econômicas que gerem emprego e renda para as pessoas envolvidas, não havendo distinção entre empresas legalizadas e clandestinas, trabalhadores com e sem carteira assinada ou quem desenvolve atividades em ambos os mercados (formal e informal). Existem várias

---

<sup>14</sup>Esta seção baseou-se no capítulo 2 do livro de Maria Cristina Cacciamali Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção (1983) e no artigo de Alejandro Portes & Richard Schauffler, The Informal Economy in Latin America (1992).

definições sobre o Setor Informal, das quais podemos citar previamente duas: a primeira considera que o setor informal seja um conjunto de atividades marginalizadas (podendo ser temporárias ou não) da classe urbana pobre. Já a segunda representa características estruturais permanentes da economia moderna.

A primeira definição é dada pelo Programa Regional de Emprego para América Latina e Caribe (PREALC) sendo amplamente aceita e muito divulgada pela OIT. Esta diz respeito à ineficiência dos meios de produção tendo como característica principal a utilização de técnicas arcaicas de produção e trabalhadores não incorporados ao setor moderno<sup>15</sup>, o que identifica pequenas empresas.

O PREALC diz que o conjunto de atividades que compõe o Setor Informal “*é economicamente eficiente e exibe vantagens comparativas em relação às atividades similares desenvolvidas na área formal. Sua principal vantagem constitui as proporções socialmente adequadas de fatores utilizados no processo produtivo, já que maximiza o emprego de mão de obra sem provocar requerimentos exagerados de capital e pressões excessivas sobre a balança de pagamentos*”<sup>16</sup>.

Ainda assim, seriam considerados informais pessoas ou firmas esquecidas pelas políticas governamentais, que apresentassem a organização da produção com pouco capital, unidades produtivas pequenas, reduzido número de trabalhadores remunerados ou membros da família, uso de técnicas pouco complexas, intensivas no trabalho, com organização formal escassa ou nula e por fim, com atuação em mercados competitivos e

---

<sup>15</sup> O setor informal na América Latina foi estimado pelo PREALC em 1960, como 30,8% da População Economicamente Ativa. Este índice declinou para 30,2% em 1960 e 29,5% em 1989 (Cacciamali, 1983).

<sup>16</sup> PREALC, 1978 in Cacciamalli, 1983.

com dificuldades para a obtenção de créditos. Os limites da informalidade segundo esta definição são os estabelecimentos produtivos.

Traduzido como um refúgio para aqueles que não encontraram acesso ao mercado moderno, espera-se que o fenômeno diminua de tamanho com um rápido crescimento e diversificação da economia e se expanda em períodos de recessão ou seja, para o PREALC não existe qualquer tipo de articulação entre os mercados formal e informal. A expansão do setor informal, em termos quantitativos, pode se dar em função da incapacidade deste setor absorver o excedente de mão de obra ou da alta taxa de crescimento demográfico. Como consequência, há uma queda do nível de renda para os seus integrantes.

Ao contrário do setor formal, não existe a divisão entre proprietários do capital e do trabalho no mercado informal. Como consequência disto, o salário não é a forma mais usual de remunerar o trabalho.

Esta abordagem pode ser inexata por estar baseada em critérios quantitativos, o que impossibilita a explicação das diferenças qualitativas das atividades econômicas. Esta concepção é um dos efeitos da informalidade, e não sua causa.

A Segunda definição é uma alternativa ao conceito de subemprego e diz respeito à distinção entre os setores formal e informal pela forma de organização da produção, e não apenas à tecnologia utilizada nos processos produtivos, indo de encontro com a anterior, que se refere apenas à ineficiência dos meios de produção.

Esta vertente pressupõe que as atividades informais são modernas e criadas pelo próprio processo de desenvolvimento econômico capitalista, ou seja, a dependência econômica dos países atrasados criam desequilíbrios entre geração de empregos, crescimento demográfico e educação fazendo surgir novas atividades geradoras de renda.

Neste contexto, o setor informal possui caráter autônomo ou complementar ao restante da economia, podendo expandir-se para criar emprego e melhorar a distribuição de renda, face à própria capacidade de acumulação, à oferta de trabalho que lhe é disponível, ou juntamente com o setor formal (Cacciamali, 1983). O funcionamento precário deste setor pode ser resultado da discriminação das políticas governamentais, que se baseiam no pressuposto de que este deve desaparecer na medida em que houver crescimento econômico.

Uma terceira definição analisa o setor informal em função do processo de desenvolvimento capitalista. A informalidade é classificada como toda e qualquer atividade que gere renda não regulada<sup>17</sup> pelo Estado em circunstâncias sociais onde atividades similares são reguladas.

Suas características envolvem uma forma dinâmica de organização da produção e do trabalho específico, onde o produtor direto também é proprietário dos meios de trabalho. O trabalho assalariado não é a forma regular de organização da produção e nem é fundamental à sustentação do processo de produção. O setor informal é composto

---

<sup>17</sup> Entende-se aqui por atividades não reguladas, aquelas que evitam custos excluindo benefícios e direitos previstos nas leis e regras administrativas. Destaca-se como exemplo: licença comercial, contratos trabalhistas, seguridade social e crédito financeiro.

por trabalhadores por conta própria, unidades familiares e ajudantes ou trabalhadores ocasionais.

Reconhecido pela sua heterogeneidade, deixa de abranger apenas as atividades excluídas da economia moderna e passa a ser uma operação normal do capitalismo que não se restringe mais às economias periféricas e pode inclusive ser encontrada em países desenvolvidos. Deixa também de ser sinônimo de pobreza e de produção de mercadorias e serviços de má qualidade, passando a ser um tipo de atividade inovadora, que se moderniza com a introdução de novas tecnologias.

Os movimentos das atividades informais ficam subordinados aos das formais, recriando ou destruindo as primeiras. Sua composição e seu papel modificam-se de acordo com a evolução do país, podendo se adaptar às condições gerais da economia, tornando-se flexível e permeável. O nível de proteção governamental influencia diretamente a mensuração da informalidade a partir desta definição. Assim, a intensificação de um determinado programa de proteção do governo, pode fazer com que as agências governamentais façam análises errôneas sobre o mercado de trabalho, podendo superestimar a proteção efetiva no país<sup>18</sup>.

Existe ainda uma quarta definição, cuja perspectiva sobre o mercado informal difere radicalmente das anteriores. Popularizada por Hernando De Soto na década de 80, (De Soto, 1989) a economia informal não seria, de acordo com esta análise, um setor definido precisamente mas, envolveria todas as atividades econômicas extra-legais, incluindo o mercado de bens e serviços e a economia de subsistência. As origens do

---

<sup>18</sup> Um exemplo é o caso do Brasil, que declarou em 1970 que 27% da População Economicamente Ativa estaria coberta pelo sistema de seguridade social, e em 1980 este número seria de 87%.

fenômeno não poderiam ser encontradas apenas na dinâmica do mercado de trabalho, mas também na regulação excessiva do Estado.

Mais do que um mecanismo de sobrevivência às condições geradas pelas restrições econômicas e da insuficiente geração de cargos formais, a informalidade representa nesta definição o não rompimento das forças de mercado pela regulação mercantilista. Para De Soto, a economia informal se desenvolve tão bem, que é capaz de prover bens e serviços à sociedade mais eficientemente e a custos menores do que o setor formal. As empresas não reguladas podem se transformar no centro de muitos setores industriais e de serviços.

Ao contrário das demais definições, assumindo um nível de regulação do Estado constante, espera-se que em épocas de expansão econômica tanto o setor formal quanto o informal cresçam, assim como em períodos de recessão ambos sofram o mesmo efeito negativo. Esse resultado se baseia na hipótese de que em crises profundas, o desemprego formal aumenta e o setor informal não é capaz de suprir ganhos para todos os trabalhadores.

Consideraremos aqui, o setor informal como uma atividade assalariada desempenhada fora do arcabouço institucional legalmente estabelecido pelo Estado, o que inclui pouca estruturação do mercado de trabalho, empregados sem carteira de trabalho assinada e trabalhadores não remunerados. Ao mesmo tempo, as atividades não assalariadas desenvolvida por autônomos são consideradas informais pois não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas

atividades-fim. Assim, os trabalhadores por conta própria também pertencem a este núcleo do mercado de trabalho.

“A informalização das relações de trabalho evidencia-se pelo aumento da proporção de empregados em postos sem carteira de trabalho assinada”(Barros, Camargo e Firpo, 1998. p.1), o que burla as leis trabalhistas. Além disso, os salários do setor informal geralmente são menores do que o do formal e as condições de trabalho mais precárias.

A produção a custos mais baixos pode ser um atrativo para algumas empresas, que por força da situação econômica do país ou por estarem inseridas num ramo de alta competitividade, não são capazes de formalizar as relações trabalhistas. Os empresários evitam os encargos sociais, que são apropriados diretamente pelo trabalhador e os encargos tributários, apropriados pelo Estado<sup>19</sup>.

Dentre os modelos descritos acima, o terceiro será o mais apropriado para descrever a evolução e as relações informais no contexto brasileiro, e analisar os dados estatísticos da Pesquisa Mensal do Emprego (PME). Tradicionalmente, este setor tem sido identificado com os empregados sem carteira de trabalho assinada, os conta própria e os sem remuneração. No caso desta monografia, estaremos preocupados com a análise das características dos dois primeiros grupos.

---

<sup>19</sup> Os encargos sociais giram em torno de 55% do salário básico do trabalhador e os encargos tributários em torno de 24,5%. Fonte: Amadeo, Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade no Brasil.

De forma a facilitar o entendimento das formas de participação dos indivíduos na produção de acordo com esta definição, caracteriza-se cada uma das categorias da seguinte forma:

- **Conta Própria:** Núcleo típico do setor informal. O produtor direto é possuidor dos instrumentos ou bens para a realização do seu trabalho. Pode também possuir apenas sua força de trabalho sem participar da produção como assalariado ou contar com o auxílio de familiares ou ajudantes para o exercício da atividade sendo uma extensão de seu próprio trabalho.

- **Sem Carteira:** são trabalhadores assalariados que não estão livres da subordinação do sistema e que não exercem qualquer tipo de controle sobre os meios de produção. Exceção: funcionários públicos estatutários e militares. O fato de um trabalhador não possuir um contrato de trabalho protegido pela legislação, gera a perda de benefícios que lhe são de direito, tais como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, 13º salário e licença maternidade.

- **Sem Remuneração:** geralmente essa classe de trabalhadores engloba membros da família, que têm uma forma indireta de remuneração através dos benefícios gerados ao chefe da família. Essa mão de obra pode também ser utilizada pelos pequenos produtores na área rural.

### **III - HISTÓRIA E EVOLUÇÃO DA ECONOMIA INFORMAL NO BRASIL**

#### **III.1 – INTRODUÇÃO**

Neste capítulo será descrita a evolução da informalidade no Brasil, desde o início dos anos 80 até o final da década de 90. O estudo de dados e acontecimentos históricos destas décadas mostrarão de forma mais clara qual foi a tendência do mercado informal. Existe na literatura sobre mercado de trabalho, atores<sup>20</sup> que enfatizam a diferença entre esses dois períodos, e argumentam que a década de 80 não teve como principal problema a geração de empregos, e sim a falta de qualidade destes. Já nos anos 90, a situação é diferente tendo em vista a maior escassez de empregos. Assim, o problema principal desta década gira em torno da capacidade de geração de empregos formais.

A evolução do setor informal urbano está diretamente associada ao processo de formação das indústrias, especialmente na América Latina, onde havia uma condição permanente de excesso de oferta de trabalho, uma tradição histórica de utilização do trabalho de forma ilimitada e a dificuldade de criação de postos de trabalho formais

---

<sup>20</sup> Ver por exemplo, Cacciamali (2000)

devido ao reduzido número de investimentos e altos custos das tecnologias capital-intensivas. Este processo se deu frente à substituição de importações<sup>21</sup>, um processo dinâmico e intensivo em capital que não permitiu um equilíbrio entre oferta e demanda no mercado de trabalho formal. O efeito negativo sobre o emprego e a distribuição de renda foram notáveis principalmente porque o excedente de mão de obra não pôde ser inserido no processo produtivo, gerando um ciclo de desajustes econômicos.

A partir dos anos 30 e início dos 40, as relações capital-trabalho no setor privado da economia passaram a ser reguladas e consolidadas na forma de um código trabalhista (Consolidação da Leis do Trabalho – CLT). A partir de então, as condições de trabalho ficaram mais claras através dos contratos, onde passaram a constar padrões mínimos das relações empregado–empregador tais como a jornada de trabalho, férias anuais, décimo terceiro salário e o salário mínimo. Assim, as relações formais de trabalho passaram a ser regidas pela legislação trabalhista através da qual o empregador deveria registrar os contratos individuais de trabalho e suas modificações ao longo da relação de trabalho. Todo e qualquer trabalhador que se encontrasse empregado sem carteira de trabalho assinada seria considerado ilegal. A formalidade também garantia ao empregado outros benefícios, que foram estendidos ao longo do tempo, como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço<sup>22</sup> e o Seguro Desemprego<sup>23</sup>, concedido apenas àqueles que possuíam registro de trabalho na carteira..

---

<sup>21</sup> Este conceito foi elaborado pela Comissão Econômica Para a América Latina (CEPAL) para designar um processo interno de desenvolvimento, estimulado por desequilíbrio externo e que resulta na dinamização, crescimento e diversificação do setor industrial.

<sup>22</sup> O FGTS foi criado pelo governo federal em 1966 e é formado no Brasil por depósitos bancários mensais, no montante de 8% do salário do empregado, feitos pelos empregadores em nome dos empregados para prover indenizações trabalhistas e fundos para a compra de casa própria dentre outros motivos.

<sup>23</sup> O Seguro Desemprego foi estabelecido no Brasil em fevereiro de 1986, juntamente com o Plano Cruzado pois acreditava-se que a época seria de grande crise para o mercado de trabalho. Trata-se de uma forma de assistência financeira temporária dada aos trabalhadores que ficaram desempregados.

Até a década de 50, grande parte dos brasileiros morava em áreas rurais. A população urbana representava pouco mais de um terço do total nesta década, estatísticas que superaram dois terços na década de 80. O processo de migração do campo para as cidades gerou um aumento da participação da mão de obra industrial, no comércio e nos serviços. O fluxo migratório fez com que os centros urbanos “inchassem”, e para que este processo não se refletisse catastróficamente em desemprego global, os indivíduos passaram a utilizar suas habilidades e muita criatividade para garantir a própria sobrevivência.

Quando analisamos os dados da atividade econômica no período entre 1950 a 1980, observamos uma “impressionante capacidade de geração de empregos pela economia brasileira”(Saboia, 1988). A indústria de transformação, por exemplo, mais que triplicou seu montante de trabalhadores em trinta anos. No entanto as novas relações de trabalho eram em sua maioria informais.

As duas últimas década foram marcadas por mudanças significativas no plano econômico brasileiro. Após um acelerado processo de industrialização e urbanização, o Produto Interno Bruto (PIB) caiu de 8,8% nos anos 70 para apenas 2,3% na década de 80 e para tão somente 1,9% na década de 90<sup>24</sup>.

A comparação entre os anos de 1981 e 1998 nos mostra movimentos que provocaram profundas alterações na composição da ocupação total dos trabalhadores. A participação do trabalhadores com carteira assinada sofreu um forte declínio enquanto as contratações atípicas, como a de trabalhadores sem registro em carteira e de

---

<sup>24</sup> Cardoso & Fernandes, 1997.

trabalhadores autônomos ou por conta própria cresceu. O setor terciário passou a concentrar uma grande parte da população economicamente ativa, especialmente no comércio e em serviços pessoais. A multiplicidade de formas de contratação do trabalho e o aumento do peso da categoria dos trabalhadores por conta própria e não remunerados no total da ocupação, caracterizaram o fenômeno crescente da informalização das relações de trabalho no Brasil.

### **III.2 - A INFORMALIDADE NA DÉCADA DE 80**

A década de 80 foi considerada “a década perdida” no Brasil. As políticas de ajuste da dívida externa e as tentativas de combate à inflação associadas à falta de credibilidade do governo e às incertezas no país criaram um clima de desconfiança. Esta década foi assombrada pela forte recessão econômica nos seus primeiros três anos, pela instabilidade social e pelo convívio obrigatório com elevadas taxas inflacionárias, que impactavam negativamente no nível de rendimentos do trabalho.

Como descrito anteriormente, a capacidade de geração de empregos foi surpreendente, atingindo uma taxa média de crescimento de 3,3% ao ano entre 1979 e 1986 (Saboia, 1988) e a taxa de desemprego se manteve relativamente baixa, variando de 4,3% em 1981 a 2,4% em 1986. A tabela 1, mostra esses números e como a taxa de participação da população ocupada e população economicamente ativa mantiveram-se praticamente estáveis durante a recessão. A partir de tal análise conclui-se que o crescimento do emprego só poderia ser explicado pela inserção destes trabalhadores no setor informal.

**Tabela 1**

Taxas de Desemprego e Participação – Brasil

	(%)						
<b>Posição na Ocupação</b>	<b>1979</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>
Taxa de Formalidade	45,2	46,3	41,6	39,6	39,6	39,5	40,0
Taxa de Desemprego	2,8	4,3	3,9	4,9	4,3	3,4	2,4
Taxa de part. da Pop. Ocupada	52,3	51,1	52,7	52,2	52,3	54,2	54,4
Taxa de Part. da PEA	53,8	53,4	54,9	54,8	54,8	56,1	55,8

Fonte: PNAD *in Saboia, 1988.*

Na tabela 2 verificamos que o peso relativo dos trabalhadores com registro em carteira no total da ocupação, sofreu uma drástica redução durante as crises recessivas do início dos anos 80. Entre 1979 e 1983 a queda foi de 3 pontos percentuais, e apesar da pequena expansão a partir de 1984, esta classe não foi capaz de se recuperar por completo até 1986.

**Tabela 2**

Distribuição da População Ocupada segundo a Posição na Ocupação – Brasil

	(%)						
<b>Posição na Ocupação</b>	<b>1979</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>
Empregados c/ carteira	37,3	37,3	36,1	34,3	35,0	36,5	38,2
Empregados s/ carteira	25,0	26,9	27,0	30,7	28,8	28,1	27,9
Conta própria	21,8	22,7	23,3	22,2	23,3	22,8	22,9
Não remunerados	12,1	9,9	10,3	9,7	9,6	9,4	7,6
Empregadores	3,8	3,2	3,3	3,1	3,3	3,2	3,4
<b>Total</b>	<b>100</b>						

Fonte: PNAD *in Saboia, 1988.*

A evidência empírica aponta claramente para o crescimento do setor informal até 1983 (5,7%), quando ao longo da crise as relações trabalhistas se tornaram mais

precárias. A participação de trabalhadores com carteira assinada na ocupação total caiu em três pontos percentuais e durante todo o período de 1979 a 1986 a informalidade cresceu 2,9%. Apenas as relações de trabalho dos conta própria se mantiveram-se estáveis, em torno de 22% do total de ocupados.

A partir de 1984 houve uma remada do crescimento econômico e, o emprego com carteira assinada também se recuperou. De 1986 a 1989 o número de trabalhadores formais esteve num patamar superior ao de 1981.

Impulsionado pela crise do setor industrial e pelo quadro de estagnação econômica no Brasil, o setor terciário começou a desempenhar um papel de gerador de empregos, especialmente nos ramos da administração pública, das instituições financeiras e do comércio. Na década de 70, 35,3% do emprego concentrava-se no setor terciário, índice que teve um salto para 42,8% nos anos 80. De acordo com a tabela 3, é possível observarmos a evolução do setor terciário de 1950 a 1980.

### **Tabela 3**

Distribuição da População Economicamente Ativa entre os Setores Primário, Secundário e Terciário – Brasil

	(%)			
<b>Setores</b>	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Primário	60,5	55,4	46,1	30,9
Secundário	14,3	13,3	18,6	26,3
Terciário	25,2	31,3	35,3	42,8
<b>Total</b>	<b>17.117.362</b>	<b>22.750.028</b>	<b>29.557.224</b>	<b>43.235.712</b>

Fonte: Anuário Estatístico do Brasil – 1986, IBGE. *In Saboia, 1988.*

O montante da População Economicamente Ativa que compunha o setor primário durante a década de 50 era de 60,5%. Este número foi reduzido a taxas crescentes ao longo do tempo e representou apenas 30,9% da PEA na década de 80. Já o setor terciário caminhou no sentido inverso, e cresceu 6,1% dos anos 50 para os anos 60, 4% de 60 para 70 e 7,5% da década de 70 para a década de 80.

A tabela 4 nos mostra que o setor industrial sofreu uma forte transformação de 1979 a 1983. O produto industrial caiu 10% no primeiro ano da década de 80 acompanhado pela queda na demanda por bens duráveis e em 1983 o setor passou por sua maior crise histórica tendo o nível de empregos reduzido em 7,5% (Cacciamali, 2000). Concomitantemente, a participação do emprego agrícola continuou em declínio, indicando o processo de urbanização do Brasil<sup>25</sup>.

**Tabela 4**

Porcentagem dos Empregados com Carteira Assinada por Ramo de Atividade - Brasil

	(%)				
<b>Ramo de Atividade</b>	<b>1979</b>	<b>1981</b>	<b>1983</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>
Agricultura	13,5	13,3	10,7	17,3	17,7
Indústria de Transformação	87,3	85,4	84,2	83,1	82,0
Indústria de Construção	67,9	55,0	33,3	55,9	58,5
Outras Ativ. Industriais	86,0	84,6	78,1	81,5	82,9
Comércio	75,5	73,6	73,2	71,5	72,3
Prestação de Serviços	39,9	37,1	34,4	32,6	35,0
Serviços Auxiliares	79,3	78,4	76,9	76,3	74,0
Transporte. e Comunicações	84,5	84,4	84,1	82,9	83,5
Atividades Sociais	64,8	63,7	59,0	61,4	60,3
Administração Pública	47,8	52,1	43,5	51,5	52,8
Outras Atividades	92,9	91,7	91,8	90,2	90,2
<b>Total</b>	<b>59,9</b>	<b>58,1</b>	<b>52,8</b>	<b>56,5</b>	<b>57,8</b>

Fonte: PNAD *in* *Saboia*, 1988.

<sup>25</sup> Abreu, 1990.

“De 1986 a 1989, houve uma recuperação das atividades ligadas ao núcleo estruturado do mercado de trabalho, que foram fortemente puxadas pelo incremento das ocupações públicas e militares (20,3% no período e 5,1% a.a.), e uma queda da participação do núcleo pouco estruturado, que se explica por uma diminuição mais que proporcional no ritmo de expansão das ocupações sem carteira (0,4% a.a.) do que das por conta própria (0,9% a. a.) ou das não remuneradas (3% a.a.) ... O emprego do núcleo estruturado havia crescido 11,8% entre 1986 e 1989 (ou 2,9% a. a.) e o emprego sem carteira assinada cresceu 1,5%”. (Cardoso & Fernandes, 1997).

Alguns aspectos são muito importantes na análise da transformação do mercado de trabalho brasileiro nesta época, onde podemos destacar dentro do quadro de recessão, uma tendência crescente da participação feminina nas atividades da economia, a necessidade do ingresso de membros secundários da família para a complementação da renda, o processo de “terciarização” do emprego e a queda do emprego na indústria.

No início dos anos oitenta verificou-se uma elevação de quase 6% do total da população trabalhando menos de 40 horas semanais, o que estava diretamente associado às dificuldades econômicas. A busca de um emprego para a complementação da renda obrigou membros secundários das unidades familiares a se integrarem no mercado de trabalho, mesmo que em tempo parcial. Assim, filhos e esposas também passaram a contribuir financeiramente para a manutenção do lar. Intensificado pelos movimento feminista de luta por direitos iguais, a participação das mulheres no mercado de trabalho (que já vinha sofrendo uma tendência ascendente), passou de 31,7% do total de trabalhadores em 1979 para 33,7% em 1986.

A inserção das mulheres no mercado informal afeita, de forma alternativa, uma maior contribuição na renda familiar dadas suas características pessoais e suas

obrigações familiares. Os compromissos domésticos não eram afetados a ponto de causar uma total desestruturação devido a flexibilidade da carga horária disponibilizada na informalidade.

A informalidade no Brasil começou a se expandir como uma forma de reduzir o impacto econômico da escassez de postos de trabalhos formais causado pelas demissões em massa das indústrias. Paralelamente, a procura por uma fonte de renda alternativa gerou uma significativa perda de qualidade dos empregos criados na década de 80 quando comparados com as décadas anteriores. O crescimento do emprego só foi possível através do assalariamento não registrado, típico da economia informal, e das ocupações por conta própria.

Assim, é possível concluir que durante a década de 80, a precária situação econômica do país não permitiu que o mercado de trabalho se desenvolvesse de forma plena através da geração de postos de trabalho formais de qualidade, o que teve reflexo direto sobre a situação social.

Isso fazia gerar o aumento dos vínculos precários de emprego por parte dos excluídos do setor formal da economia elevando a necessidade de se optar pela informalidade para a obtenção de remuneração. A manutenção dos níveis de ocupação frente ao crescimento da população em idade ativa só foi possível diante de uma redução drástica dos níveis médios de produtividade e da precarização das remunerações e relações de trabalho, o que acabou por gerar uma intensificação das desigualdades distributivas de renda. Aqueles que conseguiram se manter em cargos formais no mercado de trabalho, tornaram-se uma classe economicamente privilegiada, mas mesmo as categorias mais privilegiadas tiveram seus rendimentos reais médios reduzidos.

### III.3 - A INFORMALIDADE NA DÉCADA DE 90

Nos últimos dez anos, o mercado de trabalho brasileiro passou por profundas modificações, especialmente devido ao processo de abertura comercial, privatizações de empresas estatais do setor produtivo e pela estabilização dos preços. Embora a taxa de desemprego aberto tenha se mantido abaixo dos padrões internacionais, não há dúvidas quanto ao aumento da informalidade e da criação de postos precários de trabalho. A década de 90 marcou o início do problema da introdução de novas tecnologias e da geração de empregos.

Os anos 90 iniciaram-se com a retração na taxa de crescimento do produto devido ao programa econômico que objetivava a estabilização de preços e a transformação da economia brasileira elevando seu grau de competitividade.

Entre 1990 e 1992 os trabalhadores formais tiveram seu peso relativo no total da ocupação reduzido e a queda no nível de atividade provocada pela abertura comercial, gerou a redução no emprego formal total na ordem de 14%. Esta redução de empregos formais não pôde ser compensada através de empregos públicos e o desemprego aberto chegou a atingir 4,7 milhões de brasileiros (6,7% da população ativa) no início da década de 90<sup>26</sup>.competitividade.

O esforço da indústria em resposta ao processo de liberalização obrigou uma reestruturação organizacional e produtiva, de modo que o quadro funcional teve que

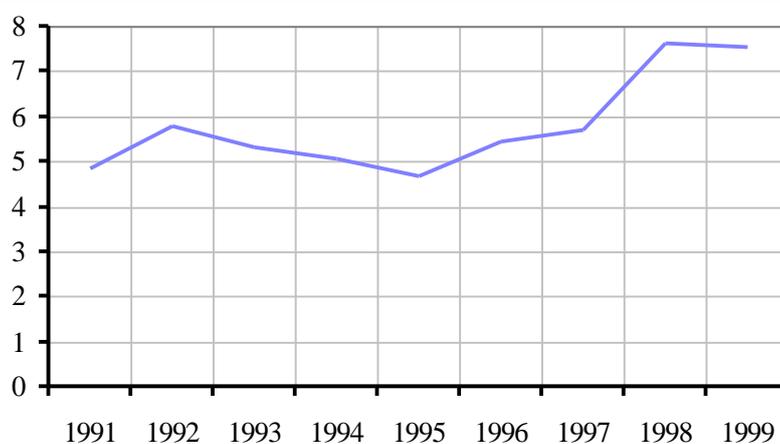
---

<sup>26</sup> Baltar & Dedecca, 1997.

sofrer cortes. O mercado informal cresceu rapidamente devido à uma combinação do declínio salarial no setor formal e das massivas demissões. Com as constantes demissões, especialmente nas áreas metropolitanas como Rio de Janeiro e São Paulo, onde os setores de peso como industrial e de serviços sofreram maiores transformações, não se poderia esperar que o setor informal empregasse o largo número de dispensados das grandes companhias. O resultado disso foi a elevação no nível de desemprego, havendo uma tendência característica pró-cíclica das atividades informais se tornarem parte integrante das formais, ambas compartilhando uma mesma economia. O comportamento do desemprego aberto nas Regiões Metropolitanas pode ser observado no gráfico 1.

A população urbana passou a criar novas oportunidades de trabalho como o serviço doméstico remunerado, trabalho por conta própria e pequenos negócios sem estrutura organizacional. Este intenso aumento nos anos 90 reverteu a tendência declinante da participação do serviço doméstico na ocupação urbana.

**Gráfico 1**  
Taxa de Desemprego Aberto Metropolitano - Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

A tabela 5 nos mostra como a redução do número de trabalhadores com carteira assinada foi compensada pelo aumento de trabalhadores sem carteira e por conta própria. Em 1991 os empregados com carteira assinada representavam 53,7% do total da população ocupada no Brasil. Em 1999, este número havia caído aproximadamente 9 pontos percentuais, passando para 44,5% do total de ocupados. Já os empregados sem carteira tiveram um aumento na participação total de 5,6%, e os trabalhadores por conta própria um aumento de 3,4%.

**Tabela 5**

Distribuição da População Ocupada segundo a Posição na Ocupação – Brasil

	(%)								
<b>Posição na Ocupação</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Empregados c/ carteira	53,7	51,5	50,8	49,3	48,5	46,7	46,4	45,9	44,5
Empregados s/ carteira	20,8	22,2	23,0	23,7	24,1	24,8	24,8	25,4	26,4
Conta Própria	20,1	20,9	20,9	21,7	22,0	22,8	23,3	23,2	23,5
Empregadores	4,4	4,3	4,3	4,2	4,5	4,6	4,5	4,5	4,6
Não remunerados	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
<b>Total</b>	<b>100</b>								

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME

O deslocamento de trabalhadores formais para o trabalho por conta própria fez com que, em 1992 durante o baixo nível de atividade econômica, o poder de compra dos rendimentos desta classe aumentasse.

A economia voltou a crescer em 1993, e no ano seguinte os altos índices inflacionários deram trégua diante do Plano Real. Mesmo sendo capaz de recompor o

nível de atividade ocorrido durante a recessão, num cenário de abertura do comércio, reestruturação produtiva e os planos de estabilização de preços, o emprego com carteira não aumentou sua participação no emprego total. Houve pouca geração de empregos formais e pouca redução do nível de desemprego.

A composição do mercado de trabalho evoluiu com base na mudança de ocupações e na expansão do setor terciário, especialmente de micro e pequenas empresas. O setor industrial, historicamente um grande empregador, teve sua capacidade de absorção de mão de obra reduzida devido ao processo de abertura comercial<sup>27</sup>. As taxas de desemprego se ampliaram, e o emprego sofreu mudanças tanto na posição de ocupação dos trabalhadores quanto na importância dos setores, destacando-se a redução do emprego industrial (8% entre 1989 e 1998)<sup>28</sup> e o crescimento do setor terciário.

Os maiores beneficiários da retomada da economia, estabilização dos preços e aumento dos preços relativos dos serviços foram os trabalhadores por conta própria (crescimento de 6 pontos percentuais).

De 1991 a 1996 o setor industrial teve uma queda de 25% do seu nível de emprego. Ao longo de 1995 e no início de 1996 houve um aumento considerável no nível de desemprego (3%), o que poderia ser considerado o início de uma crise na capacidade de absorver a oferta de mão-de-obra. Este período coincide com o período de adoção de medidas macroeconômicas para a contenção do crescimento econômico

---

<sup>27</sup> O processo de abertura comercial dos anos 90 sugere que o aumento da competitividade no cenário internacional só é possível através de ajustes que gerem ganhos de produtividade.

<sup>28</sup> Cacciamali, 2000.

em função da preocupação das autoridades econômicas com um cenário internacional adverso. Já no primeiro semestre de 1996, quando tais medidas foram relaxadas, houve um declínio da taxa de desemprego. Entre 1996 e 1998 o ritmo de queda do emprego formal estabilizou-se em torno do patamar de 32%.

No contexto de estabilização e crescimento do período de 1995/98, quando se esperava a retomada do emprego assalariado com carteira e diminuição do emprego sem carteira e autônomo, o que se viu foi um relativo deslocamento dessa tendência em relação ao ciclo econômico. Neste período o emprego formal se expandiu 1,5% (ou 0,4% a.a.), com a taxa média de crescimento real do PIB no patamar de 3%<sup>29</sup>, e o emprego sem carteira cresceu 3,6%.

Ao contrário do ocorrido na década de 80, a recuperação econômica ocorrido em meados dos anos 90 não foi capaz de trazer de volta o mesmo percentual de empregos com carteira que existia antes do início da crise. Algumas hipóteses podem ser levantadas para explicar o deslocamento do mercado de trabalho desde 1992, dentre elas, a perda de sensibilidade ao comportamento cíclico da economia relacionada ao processo de abertura comercial e ao “constrangimento” da ordem macroeconômica que dominou o ambiente doméstico durante praticamente toda a década de 90.

A abertura comercial reduziu o impacto da determinação do emprego motivada pela demanda por mão de obra. Em épocas de recessão e na ausência ou ineficácia de amplas políticas públicas de garantia de renda e proteção social aos trabalhadores, a dinâmica de geração de postos de trabalho é transferida para os fatores que operam pelo

---

<sup>29</sup> Cardoso & Fenandes

lado da oferta excedente de força de trabalho, as quais agem basicamente sobre o setor terciário da economia (comércio e serviços pessoais) e tomam a forma de assalariados sem carteira, autônomos e trabalhadores não remunerados.

Por outro lado, o fenômeno da elevação das taxas de desemprego aberto e sua permanência em patamares por longos períodos, sinaliza uma certa estagnação da demanda agregada, o que poderia estar impedindo possíveis mudanças na composição do emprego por posição na ocupação, caso o ambiente econômico fosse de um crescimento em bases mais sólidas e níveis mais elevados que os atuais.

Após três anos de estagnação (1996 a 1999), o mercado de trabalho passou a mostrar sinais de um novo período de crescimento da demanda por trabalho em meados de 1999, como resposta à retomada do dinamismo da atividade econômica. O nível de crescimento do nível de ocupação das seis maiores regiões metropolitanas não se refletiu nas taxas de desemprego em razão da também elevada expansão da PEA. Assim, embora declinando de forma lenta, a taxa de desemprego de 7,1% registrada em agosto de 2000 é meio ponto percentual menor do que a taxa registrada no mesmo mês de 1999. Esta trajetória de expansão é comparável apenas ao período imediatamente após o lançamento do Real, e representa quase 1 milhão de novos postos de trabalho que contribuem para a recuperação de boa parte das oportunidades que foram perdidas entre 1996 e meados de 1999.

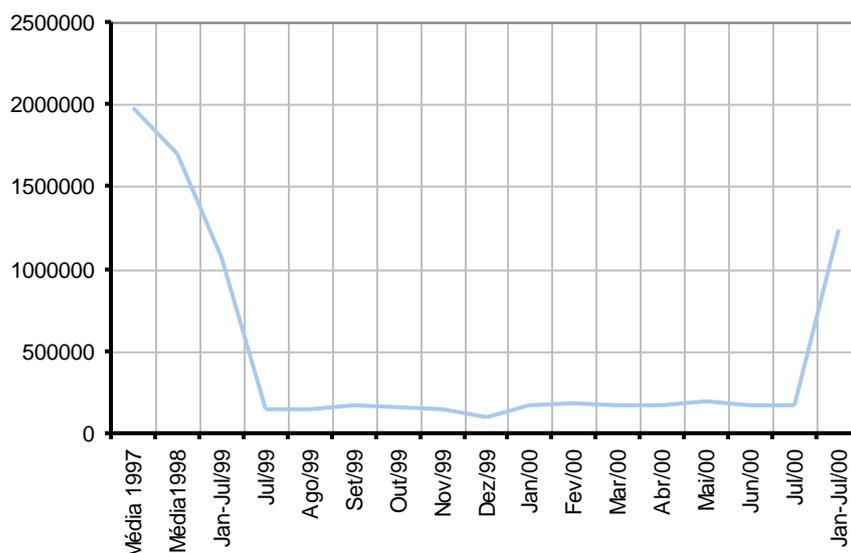
Um aspecto positivo na evolução da ocupação tem sido o desempenho do emprego observado no setor industrial, que, ao contrário do padrão que lhe foi característico ao longo da década de 90, passou a crescer. A partir do gráfico 2 podemos observar o

crescimento deste setor a partir de meados do ano de 1999. Enquanto de 1991 a 1999 foram perdidos pela indústria de transformação cerca de 750 mil postos de trabalho (quase 21% do volume de emprego existente no início da década), entre agosto de 1999 e agosto de 2000 foram gerados em torno de 153 mil postos a mais (taxa de crescimento de 5,96%)<sup>30</sup>.

Apesar da recuperação do nível de ocupação, o mercado de trabalho metropolitano continua a mostrar elevadas taxas de desemprego, embora decrescentes. As variações da taxa de desemprego dependem não apenas do que acontece com o nível de ocupação, mas também de como se comporta a oferta de trabalho, que é expressa por meio dos valores assumidos pela PEA.

## Gráfico 2

### Admissões no Setor Industrial - Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

<sup>30</sup> Análise do mercado de trabalho, IPEA, setembro de 2000.

Segundo a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) de agosto de 2000, dos 930 mil postos gerados nos últimos 12 meses, aproximadamente 570 mil (mais de 61%) foram em ocupações sem carteira de trabalho assinada, o que significa uma taxa de crescimento de 13,4% sobre os níveis de agosto de 1999. De certa forma, também houve um aumento expressivo nos postos formais de trabalho. A taxa de variação entre agosto de 1999 e agosto de 2000 é de 2,4%, maior do que o crescimento da População em Idade Ativa (PIA).

## **IV - CARACTERÍSTICAS E COMPOSIÇÃO DA INFORMALIDADE**

### **IV.1 - PERFIL DOS TRABALHADORES INFORMAIS NAS REGIÕES METROPOLITANAS DO RIO DE JANEIRO E SÃO PAULO DURANTE A DÉCADA DE 90.**

Ao longo desta década, a participação dos empregados sem carteira assinada no país cresceu aproximadamente 5,6 pontos percentuais e a dos trabalhadores por conta própria 3,4, o que evidencia o aumento da informalidade em todo o Brasil metropolitano. No entanto, existe uma diferença significativa entre cada região, sobre a importância de cada um dos grupos de trabalhadores no total da ocupação.

Através de informações da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) do IBGE, será possível montar um perfil dos trabalhadores informais nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo durante a década de 90.

Através da tabela 6 podemos observar que em 1991, a participação dos trabalhadores sem carteira no Rio de Janeiro era de 23,4% da ocupação total, enquanto os conta própria representavam 22%. Ao longo da década de 90 estes números

começaram a se aproximar. O número de trabalhadores sem carteira assinada cresceu 13 pontos percentuais enquanto o de trabalhadores por conta própria cresceu 25 pontos percentuais. Assim, a partir de 1998 os conta própria passaram a ter uma maior participação na ocupação total do que os sem carteira, representando 27,4% na ocupação total contra 26,4% dos sem carteira.

Em São Paulo, a situação é diferente. Durante toda a década de 90 os empregados sem carteira de trabalho assinada tiveram maior participação na ocupação total do que os conta própria. Além disso, o crescimento da participação dos sem carteira foi maior do que os conta própria. Em 1991 a diferença de participação era de apenas 1,7 pontos percentuais. Já em 1999, este número cresceu para 6,1 pontos percentuais.

**Tabela 6**

Participação dos Trabalhadores na Ocupação Total – RJ e SP

	Rio de Janeiro		São Paulo	
	Sem carteira	Conta própria	Sem carteira	Conta própria
<b>1991</b>	23,4	22,0	19,1	17,4
<b>1992</b>	25,3	22,6	20,4	18,3
<b>1993</b>	26,1	22,8	21,5	17,8
<b>1994</b>	26,6	23,4	22,0	18,8
<b>1995</b>	26,4	23,7	22,9	19,0
<b>1996</b>	26,7	24,1	24,0	20,3
<b>1997</b>	26,1	24,9	24,4	21,1
<b>1998</b>	26,0	26,2	25,3	20,5
<b>1999</b>	26,4	27,4	26,7	20,6
<b>Δ 99–91</b>	3,0	5,4	7,6	3,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

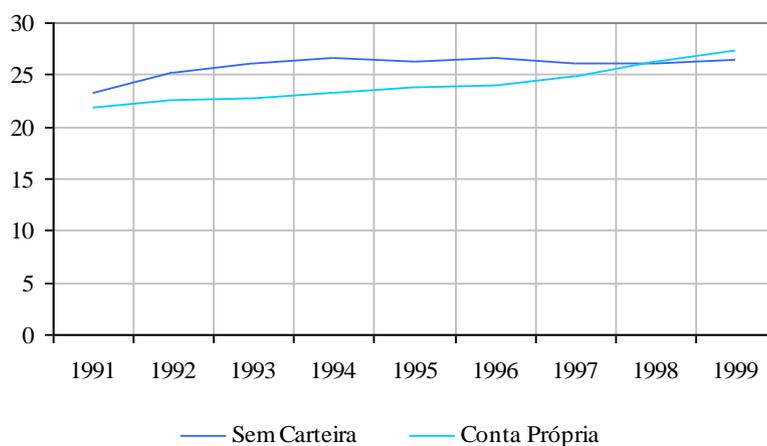
As diferenças entre Rio de Janeiro e São Paulo podem ser explicadas pela importância dos diversos setores em cada uma dessas regiões. Apesar de nas duas

regiões metropolitanas o setor industrial ter perdido importância, a queda foi maior no Rio de Janeiro do que em São Paulo (29,1% contra 24,8%)<sup>31</sup>.

O gráfico 3 nos mostra o crescimento da participação dos conta própria na ocupação total no Rio de Janeiro. A participação dos empregados sem carteira dentro da indústria caiu 4 pontos percentuais, enquanto a participação dos conta própria aumentou 8,8 pontos percentuais. Este crescimento se intensificou especialmente a partir de 1996. Para os setores de serviço, a participação dos trabalhadores por conta própria aumentou de 31,6% para 34,7% enquanto a de empregados sem carteira caiu de 21,3% para 20,8% ao longo da década de 90. Já no setor de comércio, tanto os empregados sem carteira assinada quanto os trabalhadores por conta própria tiveram sua participação aumentada, os primeiros em 1,2 pontos percentuais e os segundos 2,7 pontos percentuais (Anexo do capítulo IV, tabela A1)

### Gráfico 3

#### Participação dos Trabalhadores Sem Carteira e Conta Própria na Ocupação Total– RJ



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

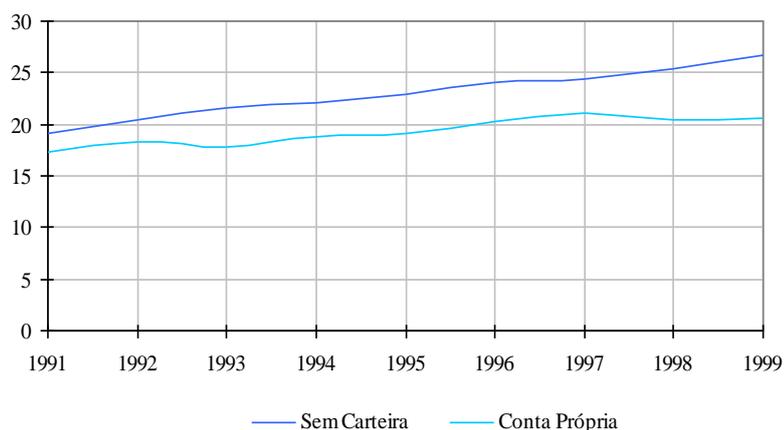
<sup>31</sup> Fonte: PME

No Rio de Janeiro, o setor industrial contribui menos para a economia do que outros setores, como por exemplo o de serviços. Mesmo assim, o aumento significativo de trabalhadores por conta própria no primeiro pode ser descrito como um fator que influenciou o crescimento deste grupo na participação total.

O gráfico 4 nos mostra a predominância da participação dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada diante dos conta própria na ocupação total de São Paulo. Nesta região o setor industrial tinha em 1991 10,7% do total de ocupados de trabalhadores sem carteira e 2,9% de trabalhadores por conta própria. Até 1999, os conta própria haviam crescido 4,4 pontos percentuais chegando a 7,3% do total enquanto a participação dos trabalhadores sem carteira aumentou 8,3 pontos percentuais atingindo 19% do total de trabalhadores neste setor (Anexo do capítulo IV, tabela A.2).

Assim, os dois setores mais representativos de São Paulo durante a década de 90 foram importantes agentes na absorção dos trabalhadores por conta própria e empregados sem carteira.

O setor de serviços, que no início da década de 90 era quase tão importante para São Paulo quanto o setor industrial e cresceu 8,4 pontos percentuais de 1991 até 1999. Juntamente com seu crescimento, a participação dos empregados sem carteira assinada também cresceu (de 21,7% para 26,7%) enquanto a participação dos trabalhadores por conta própria caiu (de 27,9% para 24,9%).

**Gráfico 4****Participação dos Trabalhadores Sem Carteira e Conta Própria na Ocupação Total– SP**

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

No início da década de 90, tanto os trabalhadores sem carteira assinada quanto os conta própria eram mais representativos no Rio de Janeiro do que em São Paulo. Mas, ao longo do tempo, a participação de trabalhadores sem carteira em São Paulo foi crescendo, até que em 1999 superou a do Rio de Janeiro, que passou a ter uma maior participação dos conta própria.

Quando comparamos os rendimentos dos trabalhadores informais com os rendimentos dos empregados com carteira de trabalho assinada nas duas regiões (tabela 7), observamos alguns aspectos interessantes. Em 1991, os trabalhadores sem carteira assinada do Rio de Janeiro recebiam 15,9% menos do que os trabalhadores com carteira assinada e os conta própria, 38,5% a menos. Até 1999 o diferencial de rendimento dos primeiros havia caído 9,7 pontos percentuais e dos segundos 18,1 pontos percentuais, ou seja, tanto os empregados sem carteira assinada quanto os trabalhadores por conta própria tiveram seus rendimentos se aproximando dos rendimentos dos empregados com carteira assinada.

**Tabela 7**

Diferencial dos Rendimentos dos Trabalhadores – Rio de Janeiro e São Paulo

%	Com e Sem Carteira Assinada		Com Carteira e Conta Própria	
	RJ	SP	RJ	SP
<b>1991</b>	15,9	35,1	38,5	19,0
<b>1992</b>	31,0	64,5	48,9	41,8
<b>1993</b>	25,8	59,2	59,8	33,3
<b>1994</b>	18,7	50,1	42,5	15,8
<b>1995</b>	12,8	35,7	15,3	-2,8
<b>1996</b>	13,0	40,5	16,5	-0,6
<b>1997</b>	15,5	37,7	17,0	2,7
<b>1998</b>	16,3	37,8	21,5	7,0
<b>1999</b>	6,2	37,1	20,4	13,3
<b>Δ 99-91</b>	-9,7	2,0	-18,1	-5,7

Fonte: PME.

Concluimos assim, que no Rio de Janeiro, enquanto a participação dos conta própria aumentou durante a década de 90, o diferencial dos seus rendimentos comparados aos trabalhadores com carteira caiu. Da mesma forma, a queda da participação dos trabalhadores sem carteira também se refletiu num aumento dos seus rendimentos quando comparados aos dos trabalhadores com carteira assinada. Esse fenômeno de redução dos diferenciais de rendimentos entre os trabalhadores formais e informais pode estar sendo influenciado pela queda dos rendimentos dos empregados com carteira assinada.

Em São Paulo, os diferenciais eram de 35,1% a menos para os trabalhadores sem carteira assinada e 19% a menos para os conta própria. Em 1995, os trabalhadores por conta própria receberam em média 2,8% a mais do que os trabalhadores com carteira assinada. No entanto esse número logo se reverteu e, em 1999 os conta própria receberam 13,3% a menos que os trabalhadores com carteira assinada.

O aumento da participação daqueles que não possuíam carteira de trabalho assinada no mercado de trabalho formal nesta região foi ainda maior e fez com que o

diferencial dos trabalhadores sem e com carteira assinada aumentasse cerca de 2%. Já os trabalhadores por conta própria tiveram seus rendimentos aumentados quando comparados aos trabalhadores com carteira de trabalho assinada em 5,7 pontos percentuais.

Alguns aspectos como as características pessoais dos trabalhadores, o setor ao qual pertencem e seus rendimentos, são muito importantes para a construção de um perfil dos trabalhadores informais nas Regiões Metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo, e serão descritos nas próximas seções. Pelo fato dos trabalhadores informais nestas duas regiões possuírem características pessoais muito próximas, decidiu-se por agregar os dados. No entanto, a composição por setor e seus rendimentos são significativamente diferentes entre as regiões, sendo então analisados separadamente.

## **IV.2 – CARACTERÍSTICAS PESSOAIS**

### **IV.2.1 – GÊNERO**

O primeiro aspecto a ser analisado é a composição dos empregados sem carteira assinada e dos trabalhadores por conta própria de acordo com o gênero. A tabela 8 nos mostra como foi a evolução da composição destes trabalhadores no decorrer década de 90. De 1991 a 1999, a participação das mulheres na classe dos trabalhadores sem carteira assinada cresceu 2,5 pontos percentuais, tendo um leve declínio apenas no ano de 1992. O inverso ocorreu para os homens na mesma proporção.

**Tabela 8**

Composição do Emprego Sem Carteira e do Trabalho por Conta Própria por Gênero – RJ e SP

%	Sem Carteira		Conta Própria	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
<b>1991</b>	55,3	44,7	62,9	37,1
<b>1992</b>	55,9	44,1	63,4	36,6
<b>1993</b>	55,0	45,0	61,9	38,1
<b>1994</b>	55,8	44,2	62,2	37,8
<b>1995</b>	54,6	45,4	63,1	36,9
<b>1996</b>	54,2	45,8	63,1	36,9
<b>1997</b>	54,3	45,7	63,6	36,4
<b>1998</b>	53,5	46,5	65,2	34,8
<b>1999</b>	52,8	47,2	65,1	34,9
<b>Δ 99-91</b>	-2,5	2,5	2,2	-2,2

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Pelo fato de não existir nenhum vínculo empregatício, as mulheres têm um maior incentivo de se engajar no mercado de trabalho a fim de complementar sua renda. Acredita-se que o aumento da participação feminina esteja relacionado à flexibilidade de horário dos empregados sem carteira de trabalho assinada pois, a atividade profissional e os afazeres domésticos se tornam compatíveis. Muitas das atividades informais são exercidas dentro da própria comunidade em que a mulher vive. Desta forma, o acesso ao trabalho é facilitado e as dificuldades de se manter os filhos durante o período de trabalho são reduzidas.

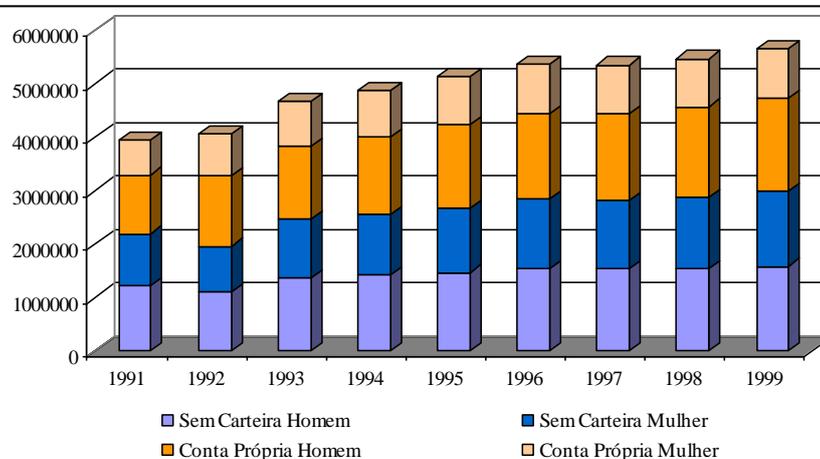
O trabalho feminino pode muitas vezes ser evitado devido aos custos de contratação que o empregador incorre como por exemplo, o custo da licença maternidade. Desta forma, o acesso a postos formais de trabalho são limitados fazendo com que o trabalho feminino recorra à informalidade.

Já na classe dos conta própria, verifica-se o contrário, isto é, um declínio da participação feminina com um aumento apenas no ano de 1993, e uma tendência ascendente da participação masculina de 2,2 pontos percentuais de 1991 até 1999. Geralmente, os trabalhadores por conta própria não possuem o privilégio de flexibilizar seu horário de trabalho, pois seus rendimentos estão diretamente relacionados ao tempo dedicado à atividade. Sendo assim, é possível aceitar a hipótese de que a participação da mulher é menor nesta classe de trabalhadores devido às suas obrigações domésticas e familiares, que não permitem uma plena dedicação ao trabalho.

No gráfico 5 podemos observar o crescimento da classe dos trabalhadores por conta própria e sem carteira assinada, de acordo com o gênero. No início dos anos 90, pouco menos de 4 milhões de trabalhadores não possuíam carteira assinada ou trabalhavam por conta própria. Em 1999, este número já alcançava mais de 5,5 milhões de trabalhadores.

### Gráfico 5

Evolução do Total de Trabalhadores por Conta Própria e Sem Carteira por Gênero – RJ e SP



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

## IV.2.2 – FAIXA ETÁRIA

O senso comum consagra uma visão de que a economia informal está composta, na sua maioria, por idosos e aposentados. Analisando os dados de distribuição dos trabalhadores por faixa etária isso não é verificado, no entanto, a informalidade pode ter um peso crucial para os idosos.

A explicação para isto está na taxa de participação<sup>32</sup> dos grupos de idades diferentes. Como pode ser visto na tabela 9, no Brasil, os idosos tiveram uma representação que girou em torno de apenas 11% e 12% ao longo da década de 90, o que é um resultado do menor número de pessoas nesta faixa etária que permanecem economicamente ativas na economia.

**Tabela 9**  
Taxa de Participação por Faixa Etária – Regiões Metropolitanas do Brasil

	15-17	18-24	25-29	30-39	40-49	50-59	60-64	≥65
<b>1991</b>	35,8	68,6	74,8	74,6	71,7	52,8	32,3	12,0
<b>1992</b>	32,7	66,8	73,5	73,9	70,6	51,7	31,4	11,4
<b>1993</b>	30,0	66,0	73,4	74,1	70,3	51,2	30,4	10,9
<b>1994</b>	29,0	65,1	74,3	75,2	71,6	51,5	29,1	10,8
<b>1995</b>	28,7	65,2	74,8	75,3	72,4	52,2	29,7	11,2
<b>1996</b>	28,0	65,9	75,3	76,2	72,8	52,8	30,8	11,7
<b>1997</b>	24,4	64,3	75,4	76,0	72,1	52,1	30,6	11,5
<b>1998</b>	23,6	64,4	75,8	76,1	71,5	51,4	29,8	11,6
<b>1999</b>	20,4	62,1	75,4	76,0	70,9	51,6	28,9	11,0
<b>Δ 99-91</b>	-15,8	-6,5	0,6	1,4	-0,8	-1,2	-3,4	-1,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

<sup>32</sup> Taxa de participação é a relação entre população economicamente ativa e a população em idade ativa (PEA/PIA), isto é., a proporção de pessoas em idade ativa que está trabalhando ou procurando trabalho.

A participação de pessoas entre 30 e 39 anos esteve por volta de 76% do total de trabalhadores durante a década de 90. Da mesma forma, essa maior taxa de participação se deve ao maior número de pessoas na economia nesta faixa de idade.

Os gráficos 6 e 7 nos mostram a composição da ocupação informal por faixa etária dos trabalhadores sem carteira assinada e conta própria ao longo da década de 90.

Tanto para os empregados sem carteira quanto para os conta própria, a faixa etária mais representativa no mercado de trabalho informal foi a de trabalhadores entre 30 e 39 anos que, em 1991, eram aproximadamente 25% do total de empregados sem carteira assinada e 31% dos trabalhadores por conta própria. Em 1999 estes números foram para 34% e 24,5% respectivamente. Para os trabalhadores por conta própria, a partir de meados de 1997, o grupo de trabalhadores entre 40 e 49 anos de idade passou a ser mais representativo.

Essa composição pode ser explicada pelo racionamento e pela discriminação dos postos de trabalho formais. Trabalhadores que estão acima dos 30 anos de idade, no auge de seu ciclo de vida produtiva, podem ser considerados muito velhos e obsoletos para ocupar uma determinada posição dentro de uma firma, deixando então estes postos para trabalhadores mais jovens e qualificados (que acabaram de ingressar no mercado de trabalho). A opção pela inserção destes trabalhadores nestas formas de trabalho, é o reflexo da tendência de diminuição dos empregos formais.

A segunda faixa etária difere para os empregados sem carteira e para os conta própria. No primeiro grupo, trabalhadores entre 18 e 24 anos acompanham bem de perto os trabalhadores que compõe a primeira faixa. No entanto, é interessante notar que a

participação significativa desta faixa etária no grupo de trabalhadores sem carteira de trabalho se dá devido à exigência de experiência do mercado formal. Nem sempre os jovens que ingressam no mercado de trabalho são qualificados o suficiente para receber um posto de trabalho formal. Assim, é comum que experiência seja obtida também informalmente.

Já no grupo dos conta própria, são os trabalhadores entre 40 e 49 anos que estão em segundo lugar, tomando a primeira colocação em meados de 1997. Esses dados nos levam a crer que o trabalhador ser conta própria exige mais experiência no mercado, exigência que não ocorre para os sem carteira.

Para os trabalhadores sem carteira, o grupo de 25 a 29 anos se encontra em quarto lugar. Essa faixa etária é a que possui maior probabilidade de obtenção de emprego no mercado formal de trabalho. Os grupos de 15 a 17 anos, 50 a 59, 60 a 64, e mais de 65 possuem menor peso no total da economia informal. Isso ocorre pois, em termos de número de trabalhadores, existem menos pessoas nestas faixas. Além disso, o grupo de 15 a 17 anos, geralmente está em idade escolar, e os demais grupos já se aposentaram, e por isso ocorre uma escassez de postos de trabalho no mercado de trabalho formal.

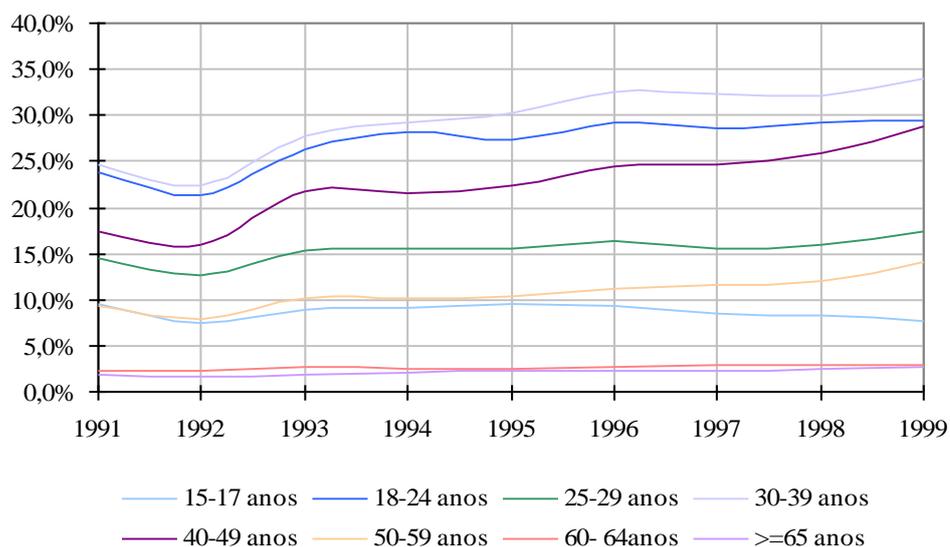
A participação de jovens de 15 a 17 anos vem se reduzindo desde 1995 em parte devido ao maior incentivo para conclusão dos estudos. Após seu término, esses jovens passam a se encontrar numa posição em que não mais aceitam qualquer tipo de emprego. Ocorre uma perda de atração do segmento informal para os jovens, dado seu nível educacional.

Para as pessoas com uma idade mais avançada existe uma maior dificuldade de reabsorção do setor formal, o que vem se estendendo às pessoas com mais de 30 anos de idade.

No grupo dos conta própria podemos verificar uma tendência de composição por faixas mais experientes, isto é, 30 a 39, 40 a 49 e 50 a 59. São pessoas que obtiveram experiência ao longo da vida, e por algum motivo se retiraram do mercado formal de trabalho e passaram a ganhar seu sustento através de atividades por conta própria. Os grupos dos mais idosos e dos muito jovens ficam bem abaixo.

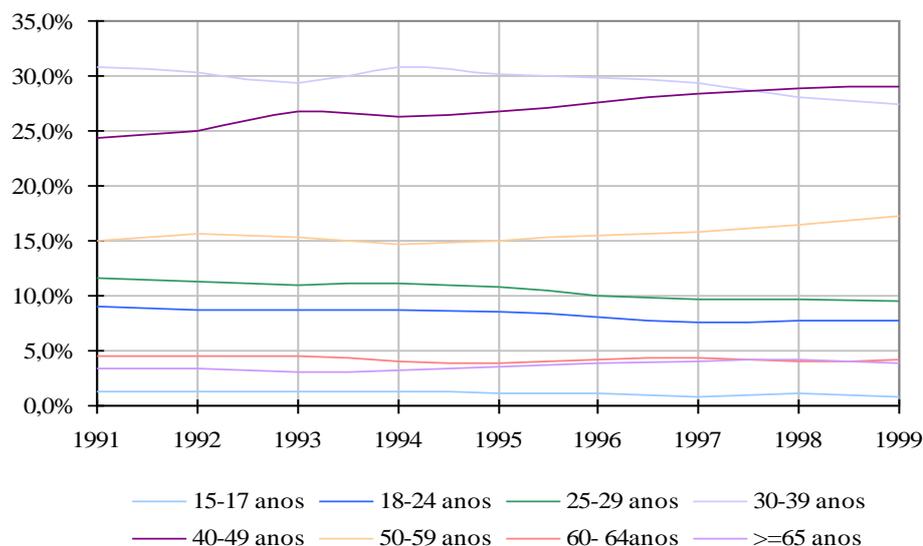
### Gráfico 6

#### Composição dos Empregados Sem Carteira por Faixa Etária—RJ e SP



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Gráfico 7**  
Composição dos Empregados Conta Própria por Faixa Etária – RJ e SP



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

#### IV.2.3 – ESCOLARIDADE

A composição educacional dos ocupados no mercado de trabalho informal é de certa forma surpreendente. O mito de que só participariam do mercado de trabalho informal aqueles que tivessem baixos níveis escolares, é desfeito a partir dos dados estatísticos dos anos 90. De acordo com a tabela 10 é possível observar uma tendência crescente da participação de pessoas com ensinos médio e superior<sup>33</sup> tanto no grupo de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada quanto no de trabalhadores por conta própria.

<sup>33</sup> Ensinos médio e superior completos ou não.

As oportunidades de trabalho formal para aqueles que se encontram na faixa de zero anos de estudo até quatro anos se reduziram ao longo da década de 90. Esse grupo passou a compor uma parcela minoritária do total de informais, o que está associado à maior escolarização da força de trabalho. Tanto os empregados sem carteira quanto os trabalhadores por conta própria aumentaram sua escolaridade nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo.

No início da década de 90, a faixa que predominava no grupo dos trabalhadores sem carteira era a de 0 a 4 anos de estudo, representando 36,3% do total de trabalhadores sem carteira. No final da década esta participação caiu para 22,2% do total de ocupados e o grupo de trabalhadores com 9 a 11 anos de estudo, isto é, pessoas que pelo menos iniciaram o ensino médio, se tornou maioria entre aqueles sem carteira assinada, representando 29,7%.

Já para os conta própria, apesar da participação daqueles que possuem de zero a 4 anos de estudo ter sido reduzida 15,8 pontos percentuais no montante total, este grupo ainda era o de maior significância em 1999, representando 37,3% dos trabalhadores. Com isso é possível observar que apesar do maior grau de exigência por experiência dos trabalhadores por conta própria (como visto na seção anterior) o mercado não parece exigir mais escolaridade para este segmento.

Seguido desta faixa educacional, vem o grupo de pessoas que cursaram o Ensino Fundamental (5 a 8 anos de estudo). A participação dos trabalhadores por conta própria no total de trabalhadores neste grupo aumentou de 23,6% para 26,9% enquanto a dos empregados sem carteira caiu 0,3 pontos percentuais.

É possível notar um aumento significativo da participação dos mais escolarizados, tanto no grupo de trabalhadores por conta própria quanto no de empregados sem carteira assinada. No final da década de 90, 29,7% dos trabalhadores sem carteira eram pessoas com 9 a 11 anos de estudo e 21,2% eram pessoas com 12 anos ou mais de estudo, isto é, um aumento de 9,7 e 4,7 pontos percentuais, respectivamente. Para os trabalhadores por conta própria, o aumento da participação de pessoas que haviam pelo menos iniciado o ensino médio, foi de 7,9 pontos percentuais e o de pessoas que pelo menos iniciaram o ensino superior foi de 4,7 pontos percentuais.

Conclui-se então, que o nível muito baixo de escolaridade tende a excluir o trabalhador tanto do mercado formal de trabalho quanto do informal e que este fenômeno também pode estar sendo explicado pelo aumento da escolaridade da PEA.

**Tabela 10**

Total de Ocupados por Posição na Ocupação e Nível de Escolaridade –RJ e SP

	Sem Carteira				Conta Própria			
	0-4 anos	5-8 anos	9-11 anos	> 12 anos	0-4 anos	5-8 anos	9-11 anos	> 12 anos
<b>1991</b>	36,3	27,2	20,0	16,5	53,1	23,6	14,0	9,2
<b>1992</b>	34,3	26,9	20,9	17,9	51,3	24,0	14,5	10,2
<b>1993</b>	32,7	27,2	22,4	17,8	48,7	24,3	16,3	10,7
<b>1994</b>	31,8	28,4	22,2	17,6	46,5	25,0	17,2	11,4
<b>1995</b>	30,8	27,9	23,4	17,9	44,2	25,7	17,6	12,4
<b>1996</b>	28,3	28,6	24,4	18,7	42,2	26,2	18,4	13,2
<b>1997</b>	26,6	27,9	26,4	19,2	39,5	27,5	20,2	12,8
<b>1998</b>	24,3	28,0	28,1	19,7	38,0	27,2	21,2	13,6
<b>1999</b>	22,2	26,9	29,7	21,2	37,3	26,9	21,9	13,9
<b>Δ 99-91</b>	-14,1	-0,3	9,7	4,7	-15,8	3,3	7,9	4,7

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

### IV.3 – SETORES

No Rio de Janeiro, o setor de serviços manteve-se o mais representativo durante toda a década de 90, envolvendo sempre em torno de 40% do total de ocupados. O segundo setor mais importante foi o comércio com aproximadamente 14% do total de ocupados.

É possível verificar a tendência de crescimento da ocupação neste setor através da tabela 11. Em 1991 ele absorvia 40,2% do total de ocupados. Destes, 42,1% possuíam carteira de trabalho assinada, 31,6% trabalhavam por conta própria, 21,3% eram trabalhadores sem carteira e 4,1% eram empregadores (gráfico8). O número de ocupados no setor cresceu 6,3 pontos percentuais até o ano de 1999. Em termos de posição na ocupação, observamos queda da participação dos trabalhadores com carteira assinada neste setor, chegando a 39,6% no último ano de análise. Enquanto isso, a participação dos trabalhadores por conta própria aumentou, passando a representar 34,7% dos trabalhadores ocupados neste setor. A participação de empregadores e trabalhadores sem carteira manteve-se praticamente constante no decorrer da década.

A maior importância da ocupação no setor de serviços está relacionada às quedas sucessivas da ocupação na indústria de transformação desde o início da década, quando era o segundo setor mais significativo, com 15,8% do total de ocupados. Em 1991, 75% dos empregados no setor industrial possuíam carteira de trabalho assinada, número que foi reduzido para 61%, em 1999. Em 1993, este setor perdeu importância dando lugar ao setor de comércio, que permaneceu praticamente estável com cerca de 15% do total de ocupados até o final da década. É possível concluir que esses empregados que

possuíam carteira assinada na indústria e perderam seus postos de trabalho, foram em grande parte absorvidos pelo setor de serviços, especialmente como trabalhadores por conta própria.

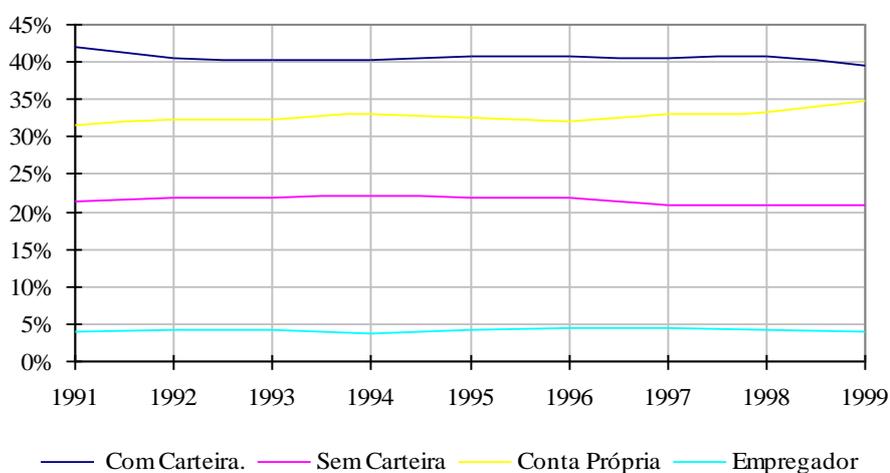
Em 1999 o setor de indústria de transformação absorvia apenas 11,2% do total de trabalhadores no Rio de Janeiro e era o terceiro setor mais importante. Acima deste vinha o comércio com 14,9% do total de ocupados e o setor de serviços, abrangendo 47% do total de ocupados.

**Tabela 11**  
Total de Ocupados por Setor – Rio de Janeiro

Setores	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	$\Delta$ 99-91
<b>Ind. Transf.</b>	15,8	14,3	14,0	13,2	13,2	12,7	12,2	11,6	11,2	-4,6
<b>Const. Civil</b>	7,7	7,9	7,6	6,7	6,5	6,8	6,5	6,6	6,5	-1,2
<b>Comércio</b>	14,2	13,7	14,5	14,9	15,0	14,4	14,7	14,9	14,9	0,7
<b>Serviços</b>	40,2	39,9	41,5	42,8	43,7	44,2	45,4	46,4	47,0	6,8
<b>Adm. Pública</b>	11,8	12,1	12,3	12,4	11,9	12,2	12,3	12,4	12,5	0,7
<b>Outros</b>	10,3	12,1	10,1	10,1	9,8	9,6	8,8	8,0	8,0	-2,3

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Gráfico 8**  
Evolução dos Ocupados por Posição no Setor de Serviços – Rio de Janeiro



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Em São Paulo a composição setorial se mostra bastante diferente, como pode ser visto através da tabela 12 e do gráfico 9. Em 1991 a participação dos trabalhadores na indústria de transformação era superada pelo setor de serviços por apenas 1,7 pontos percentuais. No primeiro, 82% dos trabalhadores possuíam carteira de trabalho assinada, 11% eram empregados sem carteira, 4% empregadores e apenas 3% trabalhadores por conta própria (gráfico 10). Já no segundo setor, apenas 44% possuíam carteira assinada, 22% eram trabalhadores sem carteira, 28% conta própria e 6% empregadores.

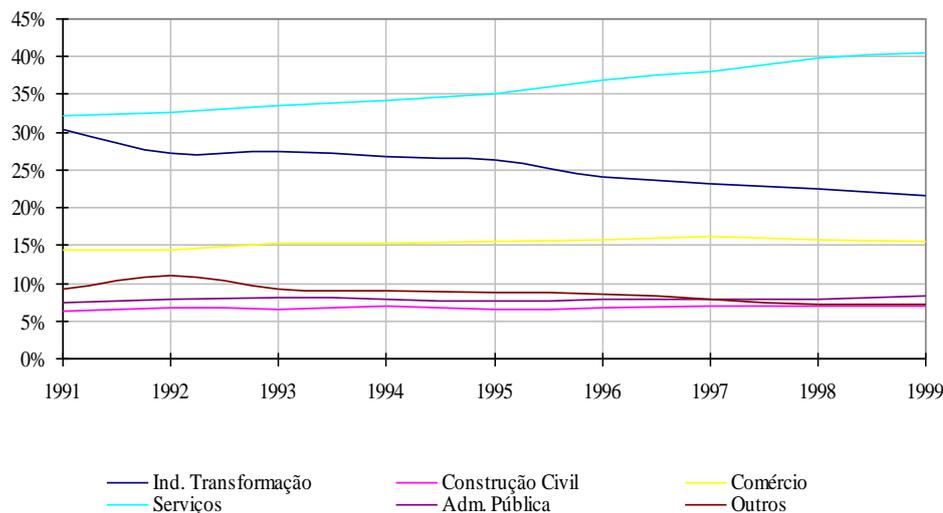
Ao longo da década a participação dos trabalhadores ocupados no setor de serviços cresceu aceleradamente, chegando a 40,5% do total, enquanto que a do setor industrial despencou para apenas 21,5%. É interessante notarmos que em 1999 a indústria passou a ser composta por 68% de trabalhadores com carteira assinada, isto é, uma queda de 14 pontos percentuais em relação à 1991. As participações dos trabalhadores sem carteira e dos conta próprias cresceram de 10,7% e 2,9% para 19% e 7,3% respectivamente. No setor de serviços, a participação dos trabalhadores com carteira assinada caiu de 44% para 41%, a dos conta própria de 28% para 25% e a participação dos trabalhadores sem carteira aumentou de 22% para 27%.

**Tabela 12**  
Total de Ocupados por Setor – São Paulo

Setores	(%)									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Δ 99-91
<b>Ind. Transf.</b>	30,4	27,3	27,4	26,7	26,4	24,1	23,2	22,4	21,5	-8,9
<b>Const. Civil</b>	6,3	6,7	6,4	7,0	6,6	6,8	6,9	7,0	6,9	0,6
<b>Comércio</b>	14,4	14,5	15,2	15,2	15,5	15,8	16,2	15,7	15,5	1,1
<b>Serviços</b>	32,1	32,6	33,6	34,3	35,2	36,9	37,9	39,9	40,5	8,4
<b>Adm. Pública</b>	7,4	7,9	8,1	7,8	7,6	7,8	8,0	7,9	8,3	0,9
<b>Outros</b>	9,3	11,0	9,3	9,0	8,7	8,5	7,8	7,1	7,2	-2,1

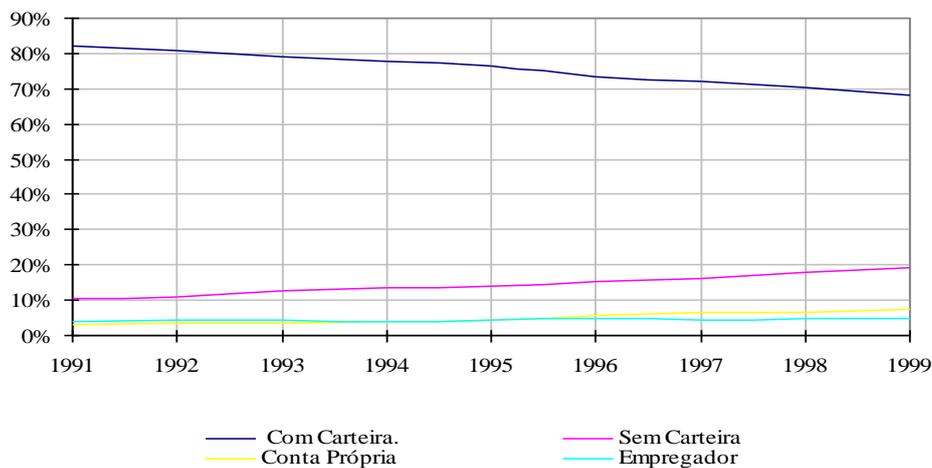
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Gráfico 9**  
Evolução dos Ocupados por Setor – São Paulo



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Gráfico 10**  
Evolução dos Ocupados por Posição no Setor de Indústria de Transformação – SP



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Assim como no Rio de Janeiro, parece estar ocorrendo uma transição dos trabalhadores que possuíam carteira no setor industrial para o setor de serviços, no entanto, na forma de empregados sem carteira de trabalho assinada. Isto relaciona-se com o fenômeno de terciarização e de reestruturação produtiva. As indústrias passaram a se concentrar mais nas suas atividades fins e repassaram para outras firmas (ligadas ao

setor serviços) as atividades meios, como limpeza, etc. Assim trabalhadores que eram contratados formalmente na indústria passam a ser empregados no setor serviços, com piores condições de trabalho, normalmente sem carteira de trabalho assinada.

A maior diferença entre essas duas regiões está na composição setorial por posição na ocupação. As duas sofreram a mesma tendência ao longo da década de 90, quando o setor de indústria de transformação perdeu importância na ocupação total dos trabalhadores, destacando-se que na Região Metropolitana de São Paulo, a retração industrial foi bem mais forte. No Rio de Janeiro, o crescimento do setor de serviços foi acompanhado pelo aumento de trabalhadores por conta própria, enquanto em São Paulo houve uma queda da participação destes e um aumento da participação dos trabalhadores sem carteira.

#### **IV.4 – RENDIMENTOS**

A próxima análise será feita em torno dos rendimentos dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada e conta própria de acordo com suas características, tais como gênero, idade e nível de escolaridade.

Geralmente, observa-se no mercado de trabalho diferenças de rendimentos devido a características que não influenciam a produtividade do trabalhador, como por exemplo a raça, gênero e religião. Assim, pessoas que possuem a mesma produtividade num determinado posto de trabalho mas recebem salários diferentes certamente sofrem algum tipo de discriminação.

Outra forma de se explicar os diferenciais de rendimentos seria analisar a questão da qualidade da força de trabalho e dos postos de trabalho. No mercado competitivo, o salário se iguala à produtividade marginal do trabalho. Assim, quanto mais produtivo for o trabalhador, maior será sua remuneração. Quanto aos postos de trabalho fica clara a distinção da qualidade entre primários<sup>34</sup> e os secundários<sup>35</sup>, o que influencia diretamente a remuneração do trabalhador.

Historicamente, tanto no setor formal quanto no informal, os rendimentos dos homens sempre se mostraram superiores aos das mulheres, dadas suas características pessoais. O salário maior dos homens pode refletir um tipo de discriminação que pode ocorrer por parte do empregador ou do trabalhador, sendo uma forma de compensar a desutilidade gerada no grupo de homens em ter que trabalhar com mulheres. Além disso, existe a possibilidade da maior parte das mulheres estarem alocadas em piores ocupações (como por exemplo empregadas sem carteira).

A tabela 13 nos mostra o quanto, em média, os homens recebiam a mais que as mulheres na década de 90 sendo eles trabalhadores sem carteira ou conta própria.

No Rio de Janeiro, os homens sem carteira de trabalho assinada recebiam 55,6% a mais do que as mulheres sem carteira assinada em 1991 e os homens que trabalhavam por conta própria recebiam 73,3% a mais do que as mulheres. No entanto, esse diferencial de rendimentos entre homens e mulheres vem caindo, especialmente para os

---

<sup>34</sup> Postos primários de trabalho podem ser considerados trabalhos formais. Eles apresentam salários altos, boas condições de trabalho, estabilidade e treinamento específico. Geralmente o trabalhador que se encontra neste setor apresenta maior produtividade.

<sup>35</sup> Os postos secundários de trabalho envolvem salários baixos, piores condições de trabalho, escassez de treinamento específico e uma tendência a uma taxa de rotatividade maior.

trabalhadores por conta própria.

No final da década de 90, o Rio de Janeiro apresentou uma queda na diferença dos rendimentos, sendo que os homens que trabalhavam por conta própria passaram a receber 52,1% a mais que as mulheres, isto é, uma queda de 21,2 pontos percentuais no diferencial de rendimentos. Os empregados sem carteira também tiveram seu diferencial de rendimentos reduzidos apesar de ter ocorrido numa proporção menor (queda de 13,3 pontos percentuais).

Em São Paulo o diferencial de rendimentos entre homens e mulheres sem carteira de trabalho assinada aumentou 2,3 pontos percentuais. De forma inversa, ocorreu uma queda deste diferencial para os trabalhadores por conta própria

Tanto no Rio de Janeiro quanto em São Paulo, o diferencial de rendimentos entre homens e mulheres é significativamente maior para os trabalhadores por conta própria, o que se deve às características inerentes às mulheres já citadas neste capítulo.

**Tabela 13**  
Diferencial de Rendimentos dos Homens e Mulheres – RJ e SP

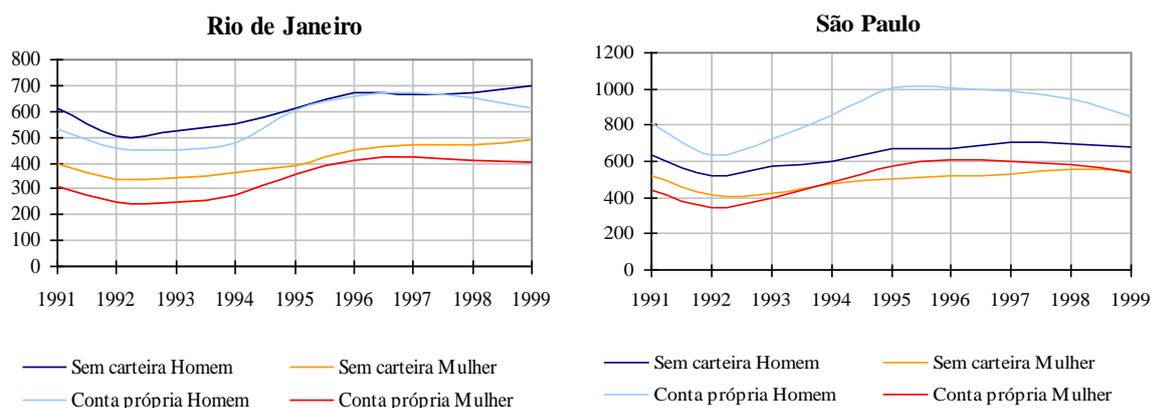
	Sem Carteira		Conta Própria	
	RJ	SP	RJ	SP
<b>1991</b>	55,6	22,6	73,3	83,3
<b>1992</b>	51,5	24,6	84,5	84,4
<b>1993</b>	53,5	34,3	82,1	81,1
<b>1994</b>	52,3	26,4	73,2	76,4
<b>1995</b>	55,9	33,1	70,7	75,0
<b>1996</b>	47,9	29,2	62,3	66,2
<b>1997</b>	42,4	33,3	57,7	63,6
<b>1998</b>	43,4	26,6	60,5	61,5
<b>1999</b>	42,3	24,9	52,1	56,5
<b>Δ 99-91</b>	-13,3	2,3	-21,2	-26,8

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Quando comparamos os rendimentos entre as duas regiões metropolitanas, verificamos uma maior remuneração em São Paulo para ambos os gêneros, sejam eles trabalhadores sem carteira de trabalho assinada ou conta própria. O gráfico 11 mostra essa comparação.

### Gráfico 11

Renda Média (R\$) por Posição na Ocupação e Gênero – Rio de Janeiro x São Paulo



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Em 1991, o menor rendimento era das mulheres que trabalhavam por conta própria, sendo que em São Paulo este grupo tinha em média uma remuneração 45% superior à do Rio de Janeiro. No final da década essa diferença foi um pouco reduzida e o salário das mulheres de São Paulo que trabalhavam por conta própria foi 35% superior ao das mulheres do Rio de Janeiro.

Quanto àquelas que trabalhavam sem carteira de trabalho assinada, também houve uma tendência de homogeneização dos rendimentos entre as duas regiões. Em 1991, as mulheres que trabalhavam sem carteira em São Paulo recebiam 31% a mais que as

mulheres nas mesmas condições no Rio de Janeiro. Este número foi 20 pontos percentuais menor em 1999.

A partir de 1994, as mulheres de São Paulo que trabalhavam por conta própria tiveram seus rendimentos maiores do que as que trabalhavam sem carteira. No entanto, os salários se equipararam no final da década.

O maior rendimento em 1991 foi o dos homens que trabalhavam por conta própria em São Paulo. Esses trabalhadores receberam mais do que os sem carteira durante toda a década de 90. Seus rendimentos giravam em torno de R\$815,00 em 1991 enquanto no Rio de Janeiro o salário era cerca de R\$530,00 (54% menor). Em 1999 essa diferença entre as duas regiões caiu para 39%.

No Rio de Janeiro, o maior rendimento foi o dos homens sem carteira assinada, que recebiam 4% a menos que os trabalhadores sem carteira de São Paulo. No final da década a situação se reverteu, e os trabalhadores sem carteira do sexo masculino do Rio de Janeiro passaram a receber 3% a mais que os de São Paulo.

De 1991 a 1992 verificou-se uma queda salarial em ambas as regiões, para todas as classes de trabalhadores em análise. Desde meados da década de 80, os rendimentos vinham sofrendo uma tendência de queda devido à alta inflação que reduzia o salário real. Em 1990, com o Plano Collor I esses rendimentos caíram ainda mais com o confisco dos ativos financeiros, tendência que só começou a se reverter em 1992.

Em 1994, com a implementação do Plano Real verificou-se um aumento da renda da maior parte dos trabalhadores do Rio de Janeiro e de São Paulo. No Rio de Janeiro,

esta tendência ascendente da renda verificou-se nos dois anos subsequentes. A partir de 1997 a renda dos trabalhadores por conta própria começou a cair e a dos empregados sem carteira a aumentar.

Em São Paulo o aumento da renda durou apenas até 1995, quando os trabalhadores por conta própria começaram a sentir a redução da renda. Para os empregados sem carteira esta queda ocorreu até 1996 quando houve uma leve recuperação da renda deste grupo.

Outro aspecto importante que distingue os rendimentos é a faixa etária. No mercado formal, existe um ciclo para os ganhos. Quando o jovem ingressa no mercado de trabalho, sua falta de experiência lhe fornece baixos rendimentos. Ao longo do tempo, conforme vai ganhando experiência, seu salário vai aumentando, até um ponto em que o ápice é atingido (por volta dos 50 anos). Daí em diante, a produtividade do trabalhador vai caindo e, junto com ela seus rendimentos. Quando sai do mercado de trabalho, o idoso garante uma remuneração mínima através da aposentadoria, porém menor que a média do que foi ganho ao longo de sua vida.

Através das tabelas 14 e 15 podemos analisar como os rendimentos se comportam de acordo com a faixa etária dos trabalhadores no Rio de Janeiro e em São Paulo respectivamente.

Ao longo dos anos 90, os rendimentos dos trabalhadores de São Paulo se mostram superiores aos do Rio de Janeiro para todas as faixas de idade, tanto para trabalhadores por conta própria quanto para os sem carteira. São poucas as exceções, das quais podemos citar os trabalhadores sem carteira assinada entre 60 e 64 anos de idade do Rio

de Janeiro que, em 1991 recebiam 19% a mais que os de São Paulo e os trabalhadores por conta própria de 15 a 17 anos que em 1999 recebiam 3% a mais no Rio de Janeiro que em São Paulo.

No Rio de Janeiro a classe dos trabalhadores sem carteira recebeu mais do que os conta própria durante os anos 90, independentemente da faixa etária. Havia uma tendência de aumento dos rendimentos dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada quanto mais velho fosse esse trabalhador. No entanto, ao longo da década de 90 a remuneração dos trabalhadores sem carteira assinada nas faixas de 50 a 59 e 60 a 64 anos de idade, sofreu uma queda de 12% e 26% respectivamente. Para os conta própria, os rendimentos geralmente aumentam até a faixa de 40 a 49 anos, e a partir dos 50 a renda sofre um declínio. Nos anos 90, os trabalhadores por conta própria de todas as faixas etárias tiveram seus rendimentos aumentados.

Em São Paulo, a maioria dos trabalhadores sem carteira tiveram seus rendimentos reduzidos na década de 90, exceto as faixas de 30 a 39 anos de idade, 50 a 59 e 60 a 64 anos, sendo que na última o aumento foi o mais significativo (36%). Já os conta própria, tiveram a renda aumentada em quase todas as faixas de idade, exceto os trabalhadores nas faixas de 15 a 29 anos de idade. Ao mesmo tempo, observa-se que o rendimento dos trabalhadores por conta própria de 30 a 39 anos aumentou 8 pontos percentuais, enquanto o dos trabalhadores entre 40 e 49, 50 a 59, 60 a 64 anos de idade e o dos com 65 anos ou mais aumentou 12, 14, 29 e 51 pontos percentuais respectivamente.

**Tabela 14**

Renda Média por Posição na Ocupação e Faixa Etária –Rio de Janeiro

<b>Sem Carteira</b>									
	<b>15-17</b>	<b>18-24</b>	<b>25-29</b>	<b>30-39</b>	<b>40-49</b>	<b>50-59</b>	<b>60- 64</b>	<b>≥65</b>	<b>TOTAL</b>
1991	157,93	258,52	483,70	600,16	737,53	831,84	845,64	501,78	519,12
1992	134,86	220,91	396,47	520,93	607,50	618,81	552,41	466,12	433,51
1993	137,91	236,60	419,37	493,20	652,44	591,24	543,68	527,25	445,62
1994	135,36	243,04	406,76	538,52	699,65	624,87	554,79	553,68	469,62
1995	156,93	272,45	462,63	622,90	708,04	645,60	590,80	485,71	511,29
1996	171,26	311,29	518,60	662,71	786,44	769,07	671,42	500,76	575,27
1997	176,93	310,00	529,80	684,20	774,84	712,71	614,11	637,56	580,82
1998	172,77	323,77	521,13	672,43	730,48	718,12	675,14	792,94	578,92
1999	159,89	321,81	544,26	683,78	767,93	736,09	626,32	844,69	600,26
$\Delta$ %	1,2%	24,5%	12,5%	13,9%	4,1%	-11,5%	-25,9%	68,3%	15,6%

<b>Conta Própria</b>									
	<b>15-17</b>	<b>18-24</b>	<b>25-29</b>	<b>30-39</b>	<b>40-49</b>	<b>50-59</b>	<b>60- 64</b>	<b>≥65</b>	<b>TOTAL</b>
1991	168,15	315,22	429,02	467,20	489,45	444,95	391,89	376,37	438,61
1992	162,49	239,72	363,82	393,89	409,93	400,27	407,66	339,26	375,29
1993	176,35	253,51	363,90	391,39	394,55	375,47	356,44	358,85	367,56
1994	151,91	293,86	366,81	417,46	416,16	432,24	376,60	363,22	393,49
1995	189,27	334,24	507,03	504,01	559,24	564,65	522,84	481,48	506,20
1996	204,00	363,59	527,58	574,83	638,88	588,91	532,32	584,84	562,84
1997	196,89	388,78	527,73	577,82	631,52	607,88	613,56	652,90	577,72
1998	192,65	352,10	490,15	566,46	609,89	612,43	574,29	559,18	557,29
1999	193,54	327,73	473,87	536,45	592,48	576,51	553,35	546,33	533,12
$\Delta$ %	15,1%	4,0%	10,5%	14,8%	21,0%	29,6%	41,2%	45,2%	21,5%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Tabela 15**

Renda Média por Posição na Ocupação e Faixa Etária –São Paulo

<b>Sem carteira</b>									
	<b>15-17</b>	<b>18-24</b>	<b>25-29</b>	<b>30-39</b>	<b>40-49</b>	<b>50-59</b>	<b>60- 64</b>	<b>≥65</b>	<b>TOTAL</b>
1991	193,42	345,34	570,93	686,69	836,19	854,61	686,64	699,33	579,28
1992	155,45	296,37	464,24	578,44	648,29	606,67	577,52	653,62	470,48
1993	186,37	310,49	483,16	605,08	706,04	688,01	666,52	487,10	501,74
1994	171,57	301,33	536,74	656,44	887,40	711,02	624,75	657,44	544,64
1995	197,14	343,13	561,92	721,68	902,89	831,77	745,62	643,34	594,04
1996	204,89	354,36	562,42	725,91	820,45	824,75	932,68	751,61	597,56
1997	195,03	364,25	610,35	736,18	861,98	879,39	952,13	677,16	624,82
1998	194,08	367,60	575,19	761,56	853,22	915,26	989,62	693,68	629,59
1999	185,10	338,33	566,37	724,88	822,87	883,05	934,08	660,40	613,23
$\Delta$ %	-4,3%	-2,0%	-0,8%	5,6%	-1,6%	3,3%	36,0%	-5,6%	5,9%

<b>Conta Própria</b>									
	<b>15-17</b>	<b>18-24</b>	<b>25-29</b>	<b>30-39</b>	<b>40-49</b>	<b>50-59</b>	<b>60- 64</b>	<b>≥65</b>	<b>TOTAL</b>
1991	291,91	502,50	653,32	706,01	709,23	710,10	645,17	515,56	670,24
1992	261,73	390,98	502,22	539,14	601,01	531,62	454,80	508,39	529,77
1993	228,96	435,84	597,83	657,76	638,22	563,29	685,61	473,40	605,14
1994	237,48	485,50	662,21	737,47	814,87	710,37	654,76	762,41	717,06
1995	265,00	557,63	775,49	857,56	948,15	863,94	814,94	780,17	842,00
1996	261,96	611,07	788,50	848,45	948,02	925,84	883,53	831,26	859,65
1997	222,98	521,34	718,12	830,10	968,22	903,32	860,61	857,62	845,40
1998	252,55	523,47	702,29	823,62	863,32	895,04	944,06	905,51	813,78
1999	188,39	421,78	637,15	763,25	794,40	807,60	835,38	778,70	742,20
$\Delta$ %	-35,5%	-16,1%	-2,5%	8,1%	12,0%	13,7%	29,5%	51,0%	10,7%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

Finalmente, analisaremos a diferença dos rendimentos de acordo com o nível de instrução. A teoria do capital humano<sup>36</sup> nos diz que quanto maior for a escolaridade de um trabalhador, maiores serão seus rendimentos já que suas próprias exigências serão maiores, dadas suas habilidades. Assim, o trabalhador não estará disposto a assumir qualquer posto de trabalho. Seu salário de reserva<sup>37</sup> será maior, e ele só aceitará um trabalho que lhe permita compensar seus custos (sejam eles financeiros ou pecuniários).

A teoria pode ser comprovada através da análise dos dados contidos nas tabelas 16 e 17. Em 1991, os trabalhadores sem carteira no Rio de Janeiro com mais de 12 anos de estudo recebiam quase cinco vezes mais do que os trabalhadores sem carteira que tinham de zero a quatro anos de estudo. Em São Paulo essa diferença era um pouco menor, com rendimentos aproximadamente três vezes maiores. O mesmo ocorre para os trabalhadores por conta própria de ambas as regiões.

No decorrer da década de 90, a tendência dos rendimentos foi bem distinta entre São Paulo e Rio de Janeiro. Verificou-se no Rio de Janeiro um aumento dos rendimentos dos trabalhadores sem carteira assinada para aqueles que possuíam se zero a quatro anos de estudo e para os aqueles com o ensino fundamental (completo ou não). Já em São Paulo, essas duas faixas além dos que possuíam o ensino médio (completo ou não) tiveram seus rendimentos reduzidos entre 1991 e 1999. Os únicos trabalhadores sem carteira que elevaram sua renda na década de 90 foram aqueles que tinham mais de 12 anos de estudo.

---

<sup>36</sup> Esta teoria relaciona a capacidade produtiva da força de trabalho com a educação. O capital humano pode ser específico, isto é, nem todas as firmas podem utilizar uma determinada habilidade do trabalhador ou geral, onde as qualidades do trabalhador podem ser aproveitadas em qualquer setor da economia

<sup>37</sup> Nível mínimo de salário ao qual o trabalhador estará disposto a oferecer seu trabalho.

Desta forma, podemos pensar que no Rio de Janeiro houve uma queda de qualidade dos postos de trabalho para os que não possuíam carteira de trabalho assinada. Aqueles com ensino médio ou superior se viram diante de uma situação em que ou aceitariam um posto de trabalho cujas exigências eram inferiores às suas qualificações, e os rendimentos menores ou ficariam desempregados. Para os conta própria, houve um aumento de rendimentos independente do nível de instrução.

Para São Paulo, os dados mostram uma maior exigência do mercado de trabalho. Os rendimentos só foram aumentados (tanto para os empregados sem carteira quanto para os trabalhadores por conta própria) nos grupos que possuíam mais de 12 anos de estudo, isto é, o ensino superior. Para as demais faixas de instrução os rendimentos foram reduzidos.

É interessante notar que os rendimentos dos trabalhadores de São Paulo são geralmente superiores aos rendimentos dos trabalhadores do Rio de Janeiro. Existem vários motivos que podem explicar essa diferença, desde a composição setorial destas regiões até características comportamentais dos trabalhadores. Podemos citar como exemplo o funcionamento do mercado, que em São Paulo se mostra bem mais eficiente e organizado do que no Rio de Janeiro. Na segunda região o trabalho se torna ruim por ser muito flexível<sup>38</sup>, isto é, um trabalhador que tenha perdido seu emprego no Rio de Janeiro, não espera encontrar outro do mesmo nível para retornar ao mercado de

---

<sup>38</sup> O fato do trabalho ser flexível reduz a taxa de desemprego mas, quando uma região tem o trabalho excessivamente flexível, isto se torna um aspecto ruim para o mercado de trabalho pois ocorre um aumento da rotatividade reduzindo os incentivos para investimento em capital humano devido aos altos custos de contratação, treinamento, demissão, etc.

trabalho. Seu lado empreendedor o faz buscar fontes alternativas de renda (que geralmente são informais) o que reduz a qualidade dos postos de trabalho. Já em São Paulo, um trabalhador que tenha perdido seu emprego prefere ficar desempregado por um período maior mas garantir um emprego com qualidade semelhante (mesmo que sem carteira de trabalho assinada) do que simplesmente aceitar um posto de trabalho com qualidade inferior.

**Tabela 16**

Renda Média Real por Posição na Ocupação e Nível de Instrução – Rio de Janeiro  
Deflacionada pelo INPC base janeiro do ano 2000.

<b>Sem Carteira</b>					
	<b>0-4 anos</b>	<b>5-8 anos</b>	<b>9-11 anos</b>	<b>&gt; 12 anos</b>	<b>TOTAL</b>
1991	243,49	298,73	578,42	1441,88	519,12
1992	208,67	257,57	474,75	1105,11	433,51
1993	217,51	266,05	471,35	1111,71	445,62
1994	214,02	270,72	507,17	1191,86	469,62
1995	249,69	307,25	549,16	1229,95	511,29
1996	296,43	336,00	584,60	1329,29	575,27
1997	296,08	339,69	577,23	1347,66	580,82
1998	289,80	323,89	560,74	1329,82	578,92
1999	288,02	322,49	559,28	1344,47	600,26
$\Delta\%$	18,3%	8,0%	-3,3%	-6,8%	15,6%
<b>Conta Própria</b>					
	<b>0-4 anos</b>	<b>5-8 anos</b>	<b>9-11 anos</b>	<b>&gt; 12 anos</b>	<b>TOTAL</b>
1991	303,28	389,50	544,88	1308,62	438,61
1992	263,67	312,26	467,10	1127,59	375,29
1993	254,46	310,93	459,78	1113,38	367,56
1994	286,24	392,34	535,32	1199,45	417,80
1995	332,12	415,96	627,70	1585,06	506,20
1996	372,16	467,64	670,80	1549,43	562,84
1997	385,63	455,07	668,60	1575,20	577,72
1998	380,93	427,68	626,24	1496,44	557,29
1999	353,47	409,68	582,98	1471,08	533,12
$\Delta\%$	16,6%	5,2%	7,0%	12,4%	21,5%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

**Tabela 17**

Renda Média Real por Posição na Ocupação e Nível de Instrução – São Paulo  
Deflacionada pelo INPC base janeiro do ano 2000.

<b>Sem Carteira</b>					
	<b>0-4 anos</b>	<b>5-8 anos</b>	<b>9-11 anos</b>	<b>&gt; 12 anos</b>	<b>TOTAL</b>
1991	346,69	393,79	657,81	1342,26	579,28
1992	283,55	314,82	506,84	1068,84	470,48
1993	292,64	339,74	563,17	1203,13	501,74
1994	291,53	334,19	606,77	1445,64	544,64
1995	346,50	383,16	639,89	1437,79	594,04
1996	361,80	385,97	601,50	1381,01	597,56
1997	363,25	403,47	611,70	1425,02	624,82
1998	363,21	380,23	602,34	1450,44	629,59
1999	343,64	363,68	551,47	1399,33	613,23
$\Delta\%$	-0,9%	-7,6%	-16,2%	4,3%	5,9%
<b>Conta Própria</b>					
	<b>0-4 anos</b>	<b>5-8 anos</b>	<b>9-11 anos</b>	<b>&gt; 12 anos</b>	<b>TOTAL</b>
1991	486,31	609,54	884,89	1658,65	670,24
1992	384,89	463,80	687,53	1392,43	529,77
1993	408,91	521,08	808,67	1642,52	605,14
1994	534,34	625,29	1053,17	1837,04	761,64
1995	554,57	692,32	1010,28	2123,48	842,00
1996	535,23	666,41	975,47	2172,30	859,65
1997	521,14	643,97	969,95	2149,55	845,40
1998	477,21	609,01	902,49	2201,94	813,78
1999	430,57	535,21	808,78	1970,29	742,20
$\Delta\%$	-11,5%	-12,2%	-8,6%	18,8%	10,7%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME.

## ANEXO CAPÍTULO IV

**Tabela A.1**

Participação dos Trabalhadores por Setor – Rio de Janeiro

**Indústria de Transformação**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	75,0%	14,7%	5,5%	5%	15,8%
1992	72,1%	16,1%	6,4%	5,1%	14,3%
1993	70,5%	16,5%	7,3%	5,3%	14,0%
1994	69,6%	18,0%	6,9%	5,0%	13,2%
1995	67,5%	18,1%	8,0%	5,9%	13,2%
1996	64,0%	18,6%	10,5%	6,4%	12,7%
1997	63,3%	17,8%	12,0%	6,3%	12,2%
1998	62,4%	17,8%	13,8%	5,5%	11,6%
1999	61,4%	18,7%	14,3%	5,0%	11,2%
$\Delta$ 91-99	-13,6	4,0	8,8	0,4	-4,6

**Comércio**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	47,8%	13,5%	28,9%	8,3%	14,2%
1992	46,7%	14,3%	29,9%	7,7%	13,7%
1993	46,6%	15,5%	29,0%	7,9%	14,5%
1994	44,9%	14,7%	30,5%	8,4%	14,9%
1995	44,9%	14,3%	30,9%	9,0%	15,0%
1996	45,3%	16,0%	29,4%	8,0%	14,4%
1997	47,0%	16,4%	27,5%	7,9%	14,7%
1998	45,0%	15,4%	30,6%	7,7%	14,9%
1999	44,4%	14,7%	31,6%	7,9%	14,9%
$\Delta$ 91-99	-3,4	1,1	2,7	-0,5	0,6

**Serviços**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	42,1%	21,3%	31,6%	4,1%	40,2%
1992	40,6%	21,9%	32,2%	4,3%	39,9%
1993	40,4%	21,9%	32,4%	4,3%	41,5%
1994	40,2%	22,1%	33,1%	3,8%	42,8%
1995	40,7%	21,8%	32,6%	4,2%	43,7%
1996	40,7%	21,8%	32,1%	4,5%	44,2%
1997	40,6%	20,9%	33,1%	4,5%	45,4%
1998	40,8%	20,8%	33,4%	4,2%	46,4%
1999	39,6%	20,8%	34,7%	4,1%	47,0%
$\Delta$ 91-99	-2,6	-0,5	3,2	0,0	6,8

**Tabela A.2**

Participação dos Trabalhadores por Setor – São Paulo

**Indústria de Transformação**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	81,9%	10,7%	2,9%	4,1%	30,4%
1992	80,6%	11,1%	3,7%	4,2%	27,3%
1993	79,2%	12,8%	3,4%	4,2%	27,4%
1994	77,8%	13,8%	4,1%	3,9%	26,7%
1995	76,6%	13,9%	4,4%	4,6%	26,4%
1996	73,4%	15,5%	5,6%	4,8%	24,1%
1997	72,2%	16,3%	6,4%	4,5%	23,2%
1998	70,3%	17,7%	6,6%	4,8%	22,4%
1999	68,1%	19,0%	7,3%	5,0%	21,5%
$\Delta$ 91-99	-13,8	8,3	4,4	0,9	-8,9

**Comércio**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	45,4%	15,0%	26,8%	9,6%	14,4%
1992	45,1%	15,6%	26,6%	9,0%	14,5%
1993	44,9%	17,8%	25,0%	9,3%	15,2%
1994	42,2%	17,6%	27,7%	9,1%	15,2%
1995	41,7%	18,0%	28,0%	9,1%	15,5%
1996	40,4%	18,2%	28,3%	9,6%	15,8%
1997	40,5%	17,9%	29,2%	9,2%	16,2%
1998	41,1%	18,6%	28,8%	8,6%	15,7%
1999	40,8%	20,3%	27,8%	8,6%	15,5%
$\Delta$ 91-99	-4,6	5,3	1,0	-1,0	1,1

**Serviços**

	<b>Emp c/cart.</b>	<b>Emp. s/ cart.</b>	<b>Conta Prop.</b>	<b>Empregador</b>	<b>Total</b>
1991	43,6%	21,7%	27,9%	5,5%	32,1%
1992	42,7%	22,8%	28,1%	5,1%	32,6%
1993	42,9%	23,2%	27,4%	5,2%	33,6%
1994	43,1%	23,1%	27,3%	5,2%	34,3%
1995	42,5%	24,2%	26,5%	5,4%	35,2%
1996	41,5%	25,1%	27,0%	5,1%	36,9%
1997	42,1%	24,9%	26,8%	4,9%	37,9%
1998	42,1%	26,0%	25,1%	5,6%	39,9%
1999	41,4%	26,7%	24,9%	5,7%	40,5%
$\Delta$ 91-99	-2,2	5,0	-3,0	0,2	8,4

## V – CONCLUSÃO

Quando uma economia é incapaz de manter e gerar empregos de qualidade, a informalidade se torna uma estratégia para garantir a sobrevivência. Ao mesmo tempo, ela compromete a segurança social do trabalhador e contribui para a deterioração das contas públicas.

As baixas taxas de crescimento do PIB brasileiro reduziram os postos de trabalho formais e têm sido incapazes de gerar empregos para os milhões de pessoas que ingressam no mercado anualmente. Ao mesmo tempo, a industrialização dos grandes centros ainda se torna um atrativo para as pessoas das áreas rurais, que migram de uma região para outra promovendo um excesso na oferta de mão-de-obra, o que não pode ser completamente absorvido pelo setor formal.

As regiões metropolitanas analisadas, apesar de se distinguirem em muitos aspectos, puderam revelar a tendência do crescimento do trabalho informal. Tanto no Rio de Janeiro quanto em São Paulo houve um crescimento da participação dos trabalhadores por conta própria e empregados sem carteira na ocupação total.

O maior responsável por este crescimento foi o setor industrial, que durante as últimas décadas veio reduzindo o trabalho empregado formalmente e aumentando a produtividade. Os setores que mais absorveram este excedente de mão de obra foram o comércio e o setor de serviços, setores estes que se caracterizam por manter relações de trabalho informais.

A composição por gênero do mercado de trabalho informal revelou uma maior preferência das mulheres em se empregarem sem carteira de trabalho assinada do que se tornarem trabalhadores por conta própria. Para os homens, vale o inverso já que seus rendimentos são comparativamente superiores aos das mulheres.

A faixa etária que predomina no setor informal é também a mais concentrada em pessoas que estão em idade ativa. Os trabalhadores entre 30 e 39 anos são os mais freqüentes nas atividades informais apesar de não se poder desconsiderar a importância deste setor para os idosos e para os jovens que ingressam no mercado de trabalho.

O surpreendente resultado da análise do nível educacional nos mostrou a tendência crescente de participação de pessoas com um bom nível escolar nas atividades informais. Pode-se intuir que está ocorrendo um maior investimento do próprio trabalhador em educação para elevar suas oportunidades de emprego no mercado formal de trabalho. No entanto a escassez de postos primários empurra esses trabalhadores para atividades informais.

Ao longo deste trabalho verificamos como a informalidade se comportou nas duas principais regiões metropolitanas do Brasil no decorrer da última década. Vimos quais as principais características dos trabalhadores que compõe esse setor, e como seus

rendimentos evoluíram. Com tudo isso, ainda ficou uma pergunta: A informalidade é prejudicial à economia como um todo?

Assim como os demais setores, a informalidade possui aspectos positivos e negativos, que devem ser relacionados com o intuito de adequar programas governamentais que solucionem seus problemas.

Destaca-se entre os aspectos positivos, a possibilidade de ocupação dos desempregados, imigrantes, jovens e aposentados, proporcionando-lhes satisfações econômicas e não econômicas úteis do ponto de vista psicológico e social. Além disso, o setor informal contribui para o equilíbrio social, sobretudo em épocas de crise, já que cria empregos e ocupações que não poderiam ser oferecidos pela economia formal.

Dentre os aspectos negativos levamos em consideração principalmente os riscos de punições previstas na lei, a ausência de proteção legal direta ou indireta, as conseqüências negativas para a saúde quando o trabalho é exercido acima das possibilidades físicas individuais, o prejuízo para os Poderes Públicos pelo não pagamento de obrigações sociais (legalizações trabalhistas) e a desorganização da estrutura do emprego e dos fundamentos do direito ao trabalho em função da instabilidade e precariedade dos trabalhos clandestinos.

Uma das possíveis soluções para reduzir as atividades informais, seria formalizar parte do mercado de trabalho mediante esforços adicionais de fiscalização. Para isso, seria necessário criar condições para que os trabalhadores ocupassem empregos de boa qualidade, isto é, melhorar a educação, a legislação e o crescimento do país.

Outra forma seria baixar o custo da lei sobre as empresas. “A chamada ‘legalidade integral’ exige que, para empregar com proteções sociais, as empresas têm de cumprir um rosário de mais de 20 regras inegociáveis. Uma puxa a outra. É impossível obedecer a uma sem obedecer as demais. Por isso contrata-se pouco formalmente”(Pastore, 2000).

O peso da legalização sobre transações é bastante alto nos países menos desenvolvidos o que leva ao burlo do fisco. Nos países ricos esse custo é bem reduzido e consegue-se, por falta de entraves burocráticos, mais firmas legais no mercado, aumentando a arrecadação dos governos.

Os encargos sobre a folha de pagamento também contribuem em muito para a informalidade pois por serem obrigatórios não podem ser negociados em períodos de dificuldade econômica. No Brasil existe uma cunha fiscal de aproximadamente 27,5% e outros encargos que correspondem a salários indiretos (13º salário, FGTS, férias e aviso prévio dentre outros). A cunha fiscal encarece a remuneração dos trabalhadores estimulando a troca da mão-de-obra por máquinas ou a informalidade e reduzindo o montante a ser arrecadado pelo Estado.

O mais importante é reduzir o custo da legalização e fazer com que as pessoas tenham um estímulo maior. As facilidades começariam a surgir com a redução das despesas de contratação, com microcréditos, seguros contra infortúnios e etc.

Outras formas seriam dar apoio ao setor informal, visando atingir grupos específicos que se caracterizam por serem os mais desfavorecidos em termos do nível de renda e precariedade de trabalho; mudar o padrão de desenvolvimento capitalista

existente procurando um crescimento mais lento e gradual que o corrente, em pequena escala, que reduza a dependência de recursos e técnicas estrangeiras, a fim de que a distribuição de renda seja mais equitativa; gerar um plano que incentive a criação de novos cargos no mercado industrial e de serviços (públicos ou privados); incentivar programas de qualificação e reciclagem de pessoal quando as condições econômicas se deterioram ou o desemprego fica fora de controle.

## VI - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ◆ ABREU, Marcelo de Paiva. **A Ordem do Progresso - Cem anos de Política Econômica Republicana 1889-1989**. Ed. Campus, 1990.
- ◆ AMADEO, Edward J. **Encargos Trabalhistas, Emprego e Informalidade no Brasil**. Policy Paper n ° 16. Rio de Janeiro: ILDEFES,1995.
- ◆ BALTAR, Paulo Eduardo de Andrade, DEDECCA, Claudio Salvadori. **O Mercado de Trabalho Informal no Brasil: O Aumento da Informalidade nos Anos 90**. IPEA: Brasília, 1997.
- ◆ BARROS, Ricardo Paes de, CAMARGO, José Márcio, FIRPO. **Uma Avaliação da Evolução Recente do Diferencial de Rendimentos Formal / Informal**. Notas Sobre o Mercado de Trabalho n ° 6. Rio de Janeiro: Ministério do Trabalho, 1998.
- ◆ \_\_\_\_\_, MELLO, Ricardo, PERO, Valéria. **Infomal labor Contracts: A Solution or a Problem? Série Seminários**. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.
- ◆ CACCIAMALI, Maria Cristina. **Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção**. São Paulo: Ed. IPE/USP, 1983.

- ◆ \_\_\_\_\_. **Globalização e Processo de Informalidade.** Texto para Discussão n.01/2000. São Paulo: USP, 2000.
- ◆ CARDOSO, José Celso, FERNANDES, Suiane. **A Informalidade Revisitada: Evolução nos Últimos 20 Anos e mais uma Hipótese para Pesquisa.** IPEA: Brasília, 1997.
- ◆ CASTIGLIA, Miguel, MARTÍNEZ, Daniel, MEZZERA, Jaime. **Sector Informal Urbano: Una Aproximación a su Aporte al Producto:** Oficina Internacional del Trabajo. Chile, 1995.
- ◆ IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Economia Informal Urbana - Brasil e Grandes Regiões.** Rio de Janeiro: volume 1, 1997.
- ◆ FERNANDES, Reynaldo. **Mercado de Trabalho Não-Regulamentado: Participação Relativa e Diferenciais de Salários.** Série Seminários sobre Estudos Sociais e do Trabalho. Rio de Janeiro: IPEA, 1995.
- ◆ OLIMPIA, Vera, ROLIM, Leonardo. **Ações do Governo Federal para Reduzir a Informalidade no Mercado de Trabalho.** Opinião dos Atores: IPEA, 2000.
- ◆ PASTORE, José. **Como reduzir a Informalidade?** Opinião dos Atores: IPEA, 2000.
- ◆ PERO, Valéria. **O Papel dos Segmentos Informais na Geração de Trabalho e Renda no Rio de Janeiro; 1981-95.** Salvador: Anais da ANPEC, 1997.

- ◆ PORTES, Alejandro, SCHAUFFLER, Richard. **The Informal Economy in Latin America**. Baltimore, Johns Hopkins University, 1992.
- ◆ PREALC. **Setor Informal: Funcionamento y Politicas**. Santiago, 1978.
- ◆ QUADROS, W., POCHMANN, M. **Transformações Recentes no Padrão de Emprego Regular Urbano**; Curitiba: Revista Paranaense de Desenvolvimento, nº90. IPARDES, 1997.
- ◆ RAMOS, Lauro. **Emprego no Brasil nos Anos 90**. Texto para Discussão. Rio de Janeiro: IPEA, 1997.
- ◆ SABOIA, João. **Dualismo ou Integração do Mercado de Trabalho? A experiência Recente da Economia Brasileira**. Texto para Discussão n. 173. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1988.
- ◆ SILVA, Jorge Luiz Teles. **A Face Informal dos Serviços: O Caso do Comércio Ambulante no Rio de Janeiro**. Dissertação de Mestrado da Universidade Federal Fluminense. Niterói, 1999.
  
- ◆ INTERNET
- ◆ [www.jhu.edu](http://www.jhu.edu)
- ◆ [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)
- ◆ [www.tribunadonorte.com.br](http://www.tribunadonorte.com.br)
- ◆ [www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)
- ◆ [www.brazzil.com](http://www.brazzil.com)