

ECONOMIA AGRÍCOLA, RECURSOS NATURAIS, MEIO AMBIENTE E TEORIA ECONÔMICA

O EMPRESÁRIO DO
SETOR INFORMAL: UMA
ABORDAGEM A PARTIR
DA REGIÃO
METROPOLITANA DE
SALVADOR

José Carrera-Fernandez

*PhD pela University of Chicago; Docente do
CME-UFBA.*

Wilson F. Menezes

*Doutor pela Université de Paris I (França);
Docente do CME-UFBA.*

RESUMO :

Aborda um segmento importante do mercado informal e estabelece para o trabalhador típico desse segmento um comportamento semelhante ao empresário do setor formal. Com o objetivo de testar a hipótese de que o rendimento do típico empresário informal é superior ao rendimento do trabalhador regulamentado, faz um corte sem viés na distribuição de rendimentos desses dois agrupamentos de trabalhadores; em seguida, constrói um referencial metodológico rigoroso e aplica um modelo econométrico apropriado. Os resultados empíricos mostram que existe, de fato, uma remuneração adicional para o empresariado informal, em relação ao trabalhador formal, tomando-se por base os mesmos atributos pessoais. E que o referido segmento do mercado informal deve ser visto como uma atividade dinâmica e, portanto, não deve continuar a ser tratado como um mercado marginal ao mercado de trabalho formal. Permite obter uma fotografia do empresariado não regulamentado, relativamente ao trabalhador formal no mesmo segmento de renda, e conclui que o típico empresário informal utiliza relativamente melhor a sua escolaridade, depende relativamente menos da sua experiência e idade e se beneficia relativamente menos do seu esforço que o típico trabalhador formal.

PALAVRAS - CHAVE :

Mercado de Trabalho; Mercado Informal; Empresário Informal; Rendimento do Trabalho; Lucro; Região Metropolitana de Salvador (BA).

1- INTRODUÇÃO

.....

A literatura econômica existente sobre a estrutura ocupacional do setor informal é bastante heterogênea e, até certo ponto, conflitante. Muitos autores acreditam que os indivíduos se encontram no mercado informal por não disporem dos requisitos necessários ao mercado formal. Eles acabam ficando nessa situação por absoluta falta de alternativas, na medida em que são originários de zonas rurais e não dispõem de qualificação e informação suficientes para disputar melhores colocações no mercado de trabalho urbano. Assim, esses indivíduos passam a procurar formas de subsistência em atividades específicas que vão preencher e caracterizar o setor informal¹. Outros autores acreditam que os trabalhadores informais entram e saem desse mercado conforme as altas e baixas conjunturais da atividade econômica como um todo. Essa vinculação da informalidade ao movimento conjuntural da atividade econômica acaba por caracterizar a informalidade como fenômeno passageiro que surge quando as condições de funcionamento do mercado de trabalho fazem com que o desemprego aberto perdure por muito tempo, a taxas relativamente elevadas².

O fato é que, muitas evidências empíricas sugerem que o trabalhador do mercado informal de trabalho possui características distintas de comportamento que o diferenciam do trabalhador do mercado formal, estabelecendo, por conseguinte, uma estrutura diferenciada de rendimentos, amplamente favorável ao trabalhador formal, mesmo quando este possui atributos pessoais semelhantes. A despeito de reconhecer a grande complexidade contida no binômio ocupação-desemprego, que dificilmente o crescimento econômico e a medida do desemprego aberto³ podem dar conta, este trabalho defende a tese de que um segmento importante dos indivíduos nesse mercado prefere ficar no setor informal exatamente porque aí eles encontram, para os seus atributos pessoais, as melhores oportunidades de trabalho e renda.

¹ Essa é a linha de argumentação dos trabalhos baseados no estudo seminal da OIT (1972).

² Essa idéia é combatida por JAHODA, LASARFELD e ZEISEL (1971), apud DEDECCA (1996).

³ A esse respeito, ver DEDECCA (1996).

Em trabalho anterior MENEZES & CARRERA-FERNANDEZ (1998b) detectaram que 10,8% dos trabalhadores informais do setor terciário da RMS detinham um rendimento superior a cinco salários mínimos. Veio então a idéia de localizar essas pessoas e classificá-las, pelos mesmos critérios, procurando com isso averiguar a existência ou não de diferenças, relativamente ao contingente total de trabalhadores informais do setor terciário. De posse de uma resposta positiva a essa questão, uma nova hipótese foi levantada também na forma de questão: teriam os informais desse grupo de renda (acima de cinco salários mínimos) capacidade de melhor utilizar seus atributos pessoais vis-à-vis os empregados assalariados nesse mesmo segmento de renda?

Outras interrogações ainda foram consideradas: 1) Seria esse fenômeno específico do setor terciário ou estaria acontecendo para a informalidade como um todo? 2) Na hipótese desse fenômeno ser verdadeiro, como estabelecer um corte dentro da informalidade, de forma a permitir uma comparação com os trabalhadores formais, submetidos às mesmas condições? 3) Seria possível considerar o nível de renda dos trabalhadores formais como uma espécie de medida do custo de oportunidade dos informais, de maneira que a diferença entre esses rendimentos pudesse constituir um prêmio de eficiência baseado no uso diferenciado dos atributos pessoais?

Estas questões balizaram o presente trabalho e suas respectivas respostas serão encontradas ao longo de todo o texto. Assim, pretende-se mostrar que existe um segmento importante da informalidade, muito maior do que se imaginava, em que o diferencial de rendimento é amplamente favorável ao trabalhador informal. Esse segmento é composto de trabalhadores típicos, doravante denominados de empresários do setor informal. Quando comparado ao segmento do típico trabalhador regulamentado, nas mesmas condições de renda e com os mesmos atributos pessoais, afixa uma remuneração adicional. Esse diferencial de remuneração é entendido como uma recompensa pela sua capacidade empresarial, de modo que o empresário informal opta por continuar nessa atividade por encontrar nela a melhor alternativa de trabalho e rendimento para seus atributos pessoais. O problema que se apresenta é o de encontrar uma forma de estabelecer critérios de diferenciação entre esses dois agrupamentos de trabalhadores, e, assim, comparar, nas mesmas bases, seus rendimentos.

Este artigo está dividido em cinco seções, além da introdução. Busca-se, na segunda seção, uma de-

finição mais satisfatória para o setor informal, através de um levantamento dos diferentes enfoques existentes na literatura sobre o tema. Apresentam-se alguns aspectos importantes ou fatos estilizados relativos à informalidade. Na terceira seção, com base nas informações da PED⁴, mostram-se algumas evidências estatísticas do empresariado informal *vis-à-vis* o trabalhador do mercado formal da RMS, através do estabelecimento de um filtro de renda apropriado, que estabelece uma base ou referencial de comparação dos trabalhadores nos respectivos segmentos superiores de renda dos mercados formal e informal. Com base nessas evidências, pode-se indicar que o trabalhador típico do setor informal utiliza, de forma diferenciada, seus atributos pessoais, fato que diferencia seu ganho em relação ao trabalhador no mesmo segmento do mercado formal. Na quarta seção, contrói-se um referencial metodológico próprio que permite comparar os rendimentos dos empresários informais com os ganhos dos trabalhadores nesse mesmo segmento de renda do setor formal, submetidos aos mesmos atributos pessoais. A quinta seção contém o modelo econométrico utilizado, que ratifica as evidências empíricas apresentadas na terceira seção e comprova, portanto, a existência de uma remuneração adicional auferida pelo empresariado informal. Essa renda adicional configura-se como prêmio de risco, entendido como uma recompensa pela sua capacidade empresarial. Finalmente, a última seção contém algumas conclusões e recomendações.

2 - SETOR INFORMAL: EM BUSCA DE UM CONCEITO

.....

O entendimento do conceito de informalidade pode ser recuperado pelo menos por quatro enfoques distintos⁵. O primeiro, baseado nos trabalhos da Organização Internacional do Trabalho (OIT), descreve o setor informal com base em características téc-

⁴ A Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) da RMS segue orientação metodológica do Seade-Dieese. Esta pesquisa foi realizada na RMS entre setembro de 1987 e outubro de 1989, em convênio com SETRAB, SINE e UFBA; desde julho de 1996, ela vem sendo realizada em convênio com a Sei, Setras e UFBA. Esta pesquisa é atualmente desenvolvida em mais cinco regiões metropolitanas do País (Belo Horizonte, Brasília, Porto Alegre, São Paulo e Recife), além de ter sido realizada em Curitiba.

⁵ CARTAYA (1987).

nicas das unidades produtivas, mas considera que as atividades desse setor são geradoras de produto e emprego. Este enfoque mostra ainda que o setor informal é composto de atividades intensivas em trabalho e usuário de tecnologia simples, de forma que a produtividade do trabalho é muito baixa, mesmo porque o detentor dos meios de produção, não raramente, é o único trabalhador.

O segundo, numa descendência direta dos estudos marxistas, considera as atividades informais como formadas por uma necessidade funcional do sistema capitalista, o qual usa do expediente da informalidade para obter uma redução nos custos de produção associados à mão-de-obra e, assim, alcançar uma elevação dos lucros. Nessa visão, o capitalismo subordina trabalhadores informais às necessidades do processo de acumulação de capital. Esse tipo de atrelamento gera uma relação de dependência entre o setor informal para com o sistema formal capitalista, negando a possibilidade de existir uma informalidade com desenvolvimento independente.

O terceiro, com formulações mais heterogêneas no campo metodológico, estabelece que o setor informal seria constituído de relações de trabalho atípicas, tais como “mercado negro”, “mercado não regulamentado”, “mercado ilícito”, “economia submersa”, entre outras, para escapar das responsabilidades institucionais da economia formal. Nesse contexto, o papel das microempresas é muito importante, sobretudo no que concerne à subcontratação de mão-de-obra à margem dos requisitos legais. Estas microempresas vêm, cada vez mais, realizando muitas atividades antes operadas no interior das grandes empresas e/ou se encarregando de etapas do processo produtivo como um todo, tais como: processamento de insumos, comercialização e distribuição de produtos. Para esta vertente, a informalidade não pode ser vista como sinônimo de atraso tecnológico, ficando realçado seu papel de explorador de mão-de-obra desregulamentada, já que as necessidades forçam as pessoas a aceitarem condições mais desfavoráveis de trabalho.

Finalmente, o pensamento liberal entende o setor informal como uma manifestação do espírito empresarial, o qual se encontra abafado por excessiva regulamentação da atividade econômica. A informalidade é então vista como composta de atividades não declaradas, mas nem por isso ilícitas, de forma que, expondo o mercado de trabalho ao livre jogo da oferta e da demanda e eliminando as possíveis restrições existentes, a formalidade das relações

tende a ser implantada de maneira relativamente rápida.

Apesar das ambigüidades conceituais e diferenciações de enfoques analíticos, até os anos 70, compreendeu-se que a informalidade era gerada por pressões oriundas da oferta de trabalho. Isso se verificava em virtude dos grandes processos de urbanização e de expansão demográfica, sem que o setor industrial, induzido pela substituição de importações, conseguisse criar suficientes postos de trabalho⁶. Assim, ao invés de proporcionar a formação de um excedente relativo de força de trabalho⁷, aparece a informalidade como forma de organização da produção e das relações de trabalho para aqueles que ficaram de fora do processo industrial. Esta forma difere naturalmente do assalariamento estável e protegido pela legislação trabalhista, a despeito de permitir a sobrevivência de numeroso contingente de força de trabalho. Trata-se, portanto, de atividades decorrentes do fraco desempenho da economia, incapaz de empregar um excedente de força de trabalho que, naturalmente, teria aparecido não fosse a possibilidade de inserção dessas pessoas no mercado informal de trabalho. A informalidade aparece, assim, como forma alternativa de sobrevivência para essas pessoas, mas que o desenvolvimento econômico, através de mecanismos de incorporação, deve-se encarregar de eliminar.

Já no final dos anos 70, esta definição foi considerada insatisfatória, na medida em que permitia interpretações duais e estanques para o mercado de trabalho. Passou-se, então, a entender a informalidade como um contínuo de ocupações e atividades, as quais se interpenetram no espaço econômico eminentemente capitalista. Nesse momento, constatou-se que a informalidade detinha uma dinâmica própria, não significando uma simples drenagem de recursos do setor formal da economia. Assim, esse setor deixou de ser visto como uma atividade passageira e subordinada ao sistema formal, havendo, portan-

to, o reconhecimento de sua perenidade e de seu inter-relacionamento, numa via de mão dupla em relação ao sistema formal.

O fenômeno da informalidade nas relações de trabalho tem acontecido tanto nas economias industrialmente mais avançadas⁸, como nas mais atrasadas, independentemente da situação de equilíbrio ou não do mercado de trabalho. Nas primeiras, onde a informalidade vem sendo formada de pessoas que, por razões tais como avanço tecnológico e organizacional, fruto de processos de reestruturação produtiva e organizacional, acabam por se sentirem obrigadas a procurar formas alternativas de sobrevivência. Assim, as economias ocidentais sempre aceitaram e produziram estruturas informais, as quais convivem com suas estruturas específicas. Mais recentemente, a gestação de informalidade nessas sociedades tem-se verificado mais freqüentemente, com a ampliação do uso de relações assalariadas não regulamentadas, temporárias e sazonais, que passam a ser exploradas pelas próprias empresas estabelecidas no mercado formal, mas que se utilizam de expedientes informais de relações de trabalho. (FREYSSINET, 1993.) Isso tem acontecido em decorrência das necessidades de flexibilização, as quais, ao estimular nas empresas o uso de mão-de-obra não permanente, aumentam as diferenças entre condições de trabalho estável e empregos precários. (MICHEL, 1993), sobretudo no interior de pequenas e médias empresas do setor terciário.

Mas, nas sociedades economicamente mais atrasadas, o grosso da informalidade ainda é constituído de pequenos vendedores de rua, trabalhadores por conta própria e proprietários de pequenos negócios próprios que produzem e comercializam bens e serviços de maneira subordinada à dinâmica das estruturas formais, ou mesmo se utiliza dos bens e serviços produzidos por empresas formais em suas atividades. A informalidade é, portanto, composta de uma intrincada rede de relações econômicas, financeiras e creditícias que se verificam tanto internamente ao setor, como entre as atividades informais e formais. Por isso mesmo, elas montam uma estrutura extremamente complexa, no que diz respeito aos flu-

⁶ É bom lembrar que não é papel da indústria gerar postos de trabalho, ela o faz na medida de suas necessidades, tendo como pano de fundo o objetivo do lucro máximo para seus proprietários. Ademais, a indústria muito contribuiu para aumentar a ocupação brasileira e, por isso mesmo, induziu formas mais complexas de relacionamento intersetorial, tornando a rede econômica brasileira, nos anos 70, muito próxima, em termos técnicos e organizacionais, das estruturas européias.

⁷ Este argumento é defendido, por exemplo, por SOUZA (1980), enquanto CACCIAMALI (1989) apresenta objeção.

⁸ A crise do Estado de Bem-Estar estabelece severos limites para se alcançar um equilíbrio no mercado de trabalho via sistema previdenciário, que atua de maneira anticíclica, de forma que o fenômeno da informalidade, antes contido nas economias periféricas, tem surgido permanentemente nos países centrais, passando a fazer parte integrante do sistema ocupacional desses países.

xos produtivos, distribuição, comercialização e consumo, permitindo transferências de renda que pas- sam da formalidade à informalidade e vice-versa.

São muitas as razões que levam as pessoas à informalidade. Uma das principais surge do descompasso existente entre as exigências do mercado de trabalho formal e as condições de qualificação, disciplina e hábitos de parte substancial da mão-de-obra. Não se pode negar que a impossibilidade de encontrar um emprego formal e/ou a perspectiva de baixos salários deixem de condicionar a formação de relações econômicas informais. Mas ainda que a entrada na informalidade possa ser voluntária ou involuntária, muitas vezes as pessoas escolhem permanecer na informalidade como forma de vida e não como momento de espera de oportunidades no mercado formal. Com esta decisão, as referidas pessoas esperam naturalmente alcançar melhores possibilidades de renda, fato que efetivamente ocorre em número mais elevado do que normalmente se imagina.

A tese defendida neste trabalho é de que não se podem conceber as ocupações do setor informal como apenas resultante da exteriorização de desequilíbrios do mercado de trabalho. Desequilíbrios que resultariam da existência de um excedente de oferta de mão-de-obra, seja em decorrência de expulsão de força de trabalho do campo sem condição de absorção nas cidades, seja como resultado de política salarial que, ao fixar patamares de salários superiores aos estabelecidos pelo mercado, acabaria por induzir a formação de desemprego. Por via de consequência, haveria estímulo a que esses indivíduos viessem a procurar formas alternativas de sobrevivência no chamado setor informal.

É verdade que, uma super oferta de mão-de-obra e/ou algum desemprego gerado por uma política de salário mínimo podem induzir a procura de formas alternativas de sobrevivência. Mas isso não é tudo. As atividades informais têm crescido quando a atividade econômica se acelera e vice-versa, de forma que o fenômeno da informalidade vem-se apresentando de forma bastante diferenciada, em relação ao passado. Assim, uma atenção diferenciada se faz necessária, mesmo porque os processos produtivos reorganizados e reestruturados têm demandado, cada vez menos, mão-de-obra, ao tempo em que têm exigido uma elevação da qualidade da mão-de-obra que permanece empregada. Esse fenômeno tem naturalmente gerado uma nova fonte de informalidade.

A estrutura ocupacional do setor informal tem-se mostrado cada vez mais complexa e heterogênea.

Assim, em um entendimento mais amplo, é natural que muitos indivíduos prefiram ficar no setor informal, exatamente porque aí encontram suas melhores oportunidades de trabalho e renda; outros tantos, por não disporem dos requisitos necessários ao mercado formal, acabam ficando nesse setor por absoluta falta de alternativas; outros ainda entram e saem da informalidade conforme as altas e baixas conjunturais do nível da atividade econômica como um todo.

Na medida em que esse fenômeno ganha certa dimensão, sem condição de reversão, não se pode, desde então, esperar que se trate de um acontecimento temporário e que tenda ao desaparecimento quando o ritmo conjuntural das atividades formais é restabelecido. Por outro lado, do ponto de vista estrutural, quem menos tem empregado são as empresas com maior lucratividade, exatamente por serem as mais avançadas em termos técnicos, de forma que, continuar a associar crescimento econômico com geração de emprego, é no mínimo problemático, sobretudo após o desenvolvimento de novas formas de organização da produção e da massificação da microeletrônica nos espaços produtivos.

Além de constituírem um *locus* de desemprego disfarçado, defende-se aqui que as atividades informais incorporam uma gama de ocupações produtoras de bens e serviços, as quais condicionam a forma de suas respectivas remunerações, ou seja, o trabalhador informal não vende sua força de trabalho mas algum tipo de bem e/ou serviço, logo seu retorno financeiro se encontra associado muito mais ao mercado de insumos e de produtos do que ao mercado de trabalho. Outro aspecto importante é que a simples posse de algum tipo de fator de produção afasta a possibilidade de um engajamento metodológico desses indivíduos na condição de assalariados. Visto dessa forma, é possível imaginar que essas pessoas tenham condições de esboçar estratégias típicas de pequenos empreendimentos, de maneira permanente e simultânea às atividades eminentemente formais e capitalistas. “Assim, a relação entre setor informal e formal dá-se, não como uma relação entre trabalho e capital, mas como uma relação entre capitais e entre grande capital (formal) e pequeno capital (informal).” (ALMEIDA & MENDONÇA, 1989.)

Entretanto, para efeito deste trabalho, considera-se que as relações entre capitais apenas se verifica no ambiente dos empresários informais, o mesmo não acontecendo para o conjunto da informalidade, devido à presença do “baixo clero” da informalidade, o qual trabalha em condições de extrema precariedade

e sem condições subjetivas e objetivas de almejar melhorias em seu padrão de vida. A informalidade representada aqui, como já foi dito, é constituída de indivíduos que participam do mercado de fatores e de produto, assumem riscos e buscam “lucratividade”, num comportamento típico de empresários, no sentido lato do termo, por isso mesmo alcançam níveis de renda relativamente mais elevados que os trabalhadores formais, submetidos às mesmas condições.

Esperando estabelecer um critério para isolar os indivíduos que compõem o segmento do setor informal analisado neste trabalho, passa-se então a apresentar alguns aspectos importantes ou fatos estilizados relativos a este setor⁹.

1. trata-se de um segmento produtivo urbano composto de atividades desenvolvidas diretamente por trabalhadores por conta própria e pequenos proprietários com seus familiares, sem, contudo, haver separação entre capital e trabalho;
2. os trabalhadores autônomos, entretanto, possuem seus instrumentos de trabalho e/ou algum tipo de conhecimento específico que lhes permitem exercer alguma atividade econômica ou prestar algum tipo de serviço;
3. informalidade não é sinônimo de atraso, muito pelo contrário, ela pode perfeitamente ocupar espaços já abertos, mas ainda não explorados pelo setor formal;
4. em oposição às imposições institucionais, que buscam assegurar a formalidade das relações de trabalho, o assalariamento não regulamentado (sem carteira de trabalho assinada) é, muitas vezes, utilizado como forma de escapar das regulamentações estabelecidas, gerando, assim, relações informais de trabalho;
5. o trabalho doméstico (assalariado ou não, com carteira ou não) deve ser considerado como pertencendo ao contingente informal da força de trabalho. Segundo CACCIAMALI (1989, 1991), a justificativa aparece pelo fato de que o trabalho doméstico não produz excedente econômico para o adquirente dessa

mão-de-obra, correspondendo a uma forma de gasto em troca de um serviço. Esse argumento não deve, entretanto, permitir qualquer avaliação negativa quanto ao caráter útil do trabalho doméstico.

Pode-se, então, considerar como pertencendo ao universo do setor informal o conjunto dos trabalhadores autônomos, os donos de negócios familiares, os trabalhadores familiares sem remuneração, bem como todas as formas de trabalho doméstico e os trabalhadores assalariados sem carteira de trabalho assinada. Com esse entendimento múltiplo, acerca de uma realidade tão complexa, passa-se então a buscar uma operacionalidade do conceito de informalidade, almejando com isso um tratamento empírico da renda desses trabalhadores.

Tendo em vista os pontos acima levantados e tomando-se por base as informações disponíveis na PED-RMS¹⁰, dois agrupamentos de trabalhadores foram selecionados no universo dos mercados formal e informal de trabalho. Como trabalhadores formais foram considerados todos aqueles que recebem na forma de salário; como trabalhadores informais identificaram-se os autônomos, os donos de negócios familiares e os trabalhadores familiares sem remuneração. Mas, para identificar os trabalhadores típicos do setor informal com base no conceito acima enunciado, não foram considerados os trabalhadores domésticos e os assalariados sem carteira de trabalho assinada. Esse corte objetivou isolar os trabalhadores que, exercendo as mais variadas atividades, utilizam fatores produtivos e se dirigem a um mercado de produto e/ou serviço, aspecto dificilmente encontrado entre os trabalhadores domésticos e entre os sem carteira de trabalho assinada¹¹. Portanto, para efeito deste trabalho e objetivando o uso da base da PED, a informalidade ficou constituída pelos indivíduos que se auto-empregam (autônomos), trabalham com sócio(s) e/ou empregam até duas pessoas.

¹⁰ Para o período de outubro de 1996 a outubro de 1997, o coeficiente de informalidade do mercado de trabalho da RMS foi calculado em 50,9%. Ver MENEZES & CARRERA-FERNANDEZ (1998a).

¹¹ Deve-se ressaltar, entretanto, que os resultados obtidos neste trabalho não seriam afetados se estas duas classes de trabalhadores fossem incluídas no agrupamento dos informais. Isso por que, pelo fato desses trabalhadores deterem rendimentos baixos, o filtro de renda introduzido necessariamente os excluiria do segmento superior.

¹² A renda média dos trabalhadores formais foi calculada em R\$ 488,49 e a dos informais em R\$ 386,68. Deve-se ressaltar que os desvios-padrões correspondentes indicam que estas rendas médias não são estatisticamente diferentes.

⁹ Esta parte do trabalho toma como referência CACCIAMALI (1989 e 1991).

Em seguida, para efeito de análise, estabeleceu-se um filtro que seleciona em cada um desses dois agrupamentos de trabalhadores aqueles que detivessem rendimentos superiores à média de seus respectivos mercados¹², formando, assim, dois segmentos representativos do mercado formal e informal. Foram considerados, para efeito de comparação, os empresários do setor informal, ou seja, trabalhadores informais com rendimentos superiores à média e os trabalhadores do setor formal nesse mesmo segmento de renda, também denominados de trabalhadores típicos do setor formal. Assim, entende-se que, em havendo diferenças comportamentais entre esses dois estratos de trabalhadores em benefício dos informais, estar-se-ia diante de um fenômeno pouco explorado pela literatura. Este trabalho, ao analisar alguns elementos importantes desses dois segmentos específicos do mercado de trabalho da RMS, espera contribuir para um melhor entendimento do que se passou a chamar de empresário informal.

3- ALGUMAS EVIDÊNCIAS ESTATÍSTICAS DO SETOR INFORMAL DA RMS

.....

A seguir, com o auxílio de informações estatísticas da PED-RMS, faz-se uma apresentação do conjunto de trabalhadores típicos dos mercados formal e informal, tal como conceitualmente considerado acima e segundo o corte de renda superior à média de seus respectivos mercados. Com isso, objetiva-se comparar os respectivos rendimentos em função de alguns atributos pessoais.

As informações contidas na TABELA 1 revelam algumas evidências, no sentido de comprovar a principal hipótese deste trabalho, qual seja, os trabalhadores informais com ganhos superiores à média de sua categoria usam seus atributos de forma mais efi-

ciente que os trabalhadores formais na mesma situação. O termo eficiência é aqui utilizado para caracterizar uma situação em que, muitas vezes, esses trabalhadores informais possuem quantitativamente menos desses atributos, em relação aos trabalhadores formais, mas, quando postos em situação equivalente, seus atributos acabam exercendo implicações mais fortes sobre suas rendas.

A primeira informação que se pode extrair da TABELA 1 é que, enquanto apenas 25,7% dos trabalhadores formais (com renda superior à média do seu segmento) recebem até cinco salários mínimos, esse percentual é de 47,8% para os informais obedecendo às mesmas condições. Assim, dentre os trabalhadores selecionados para análise, os formais concentram-se proporcionalmente mais na faixa de renda superior a cinco salários mínimos (R\$ 600,00). Entretanto, a composição dessa renda, segundo os critérios dos atributos pessoais, aparece bastante diferenciada para os dois segmentos de trabalhadores.

Uma análise da escolaridade desses dois segmentos de trabalhadores é esclarecedora. Os dados permitiram estimar que apenas 15,4% dos trabalhadores formais da RMS possuem até o 1º grau completo, enquanto 84,6% detinham um nível de escolaridade superior ao 1º grau. Esses percentuais foram de 44,9 e 55,1% para os informais, ou seja, os trabalhadores informais, especificados no trabalho, possuem relativamente menos escolaridade que os formais. Além disso, fica muito claro um processo de melhoria da renda, quando a escolaridade se eleva para os dois segmentos de trabalhadores. O setor formal possui 28,1% dos trabalhadores que ganham entre a média de renda e cinco mínimos e que possuem escolaridade até o 1º grau, contra 57,6% para o setor informal. Assim, 71,9% dos trabalhadores formais que recebem entre a média de renda e cinco salários detêm níveis de escolaridade superior ao 1º grau, contra um

TABELA 1
 PERCENTUAL DE TRABALHADORES COM RENDA
 SUPERIOR À MÉDIA DOS SETORES FORMAL E INFORMAL, POR
 ATRIBUTOS PESSOAIS SELECIONADOS

Legenda % linha % coluna % total		SETOR FORMAL			SETOR INFORMAL		
		Entre a média e R\$ 600	Acima de R\$ 600	Total linha	Entre a média e R\$ 600	Acima de R\$ 600	Total linha
E S C O L A	Até 1o. grau	46,7	53,3		61,4	38,6	
		28,1	11,1		57,6	33,3	
		7,2	8,2	15,4	27,6	17,3	44,9
	Mais que 1o. grau	21,8	78,2		36,8	63,2	
		71,9	88,9		42,4	66,7	
		18,5	66,1	84,6	20,3	34,8	55,1
E X P E R I · N C I A	Até 1 ano	37,9	62,1		54,7	45,3	
		24,1	13,1		27,3	21,2	
		6,0	9,8	15,8	13,3	10,9	24,2
	Entre 1 e 4 anos	31,4	68,6		44,7	55,3	
		23,3	16,9		21,3	24,7	
		5,8	12,7	18,5	10,3	12,8	23,1
Entre 4 e 10 anos	23,2	76,8		48,6	51,4		
	21,3	23,4		26,8	26,6		
	5,3	17,6	22,9	13,0	13,7	26,7	
Mais de 10 anos	18,2	81,8		45,5	54,5		
	31,2	46,6		24,5	27,5		
	7,8	35,0	42,8	11,9	14,1	26,0	
I D A D E	Até 25 anos	41,1	58,9		*55,9	*44,1	
		14,6	7,2		11,8	8,6	
		3,8	5,3	9,1	5,6	4,5	10,1
	Acima de 25 anos	24,1	75,9		46,9	53,1	
		85,4	92,8		88,2	91,4	
		21,9	69,0	90,9	42,2	47,7	89,9
E S F O R · O	Até 20 h/sem.	24,8	75,2		*54,1	*45,9	
		11,1	11,6		13,3	10,3	
		2,8	8,7	11,5	6,3	5,4	11,7
	Entre 20 e 40 h/sem.	22,7	77,3		43,8	56,2	
		46,7	54,7		23,3	27,4	
		12,0	40,7	52,7	11,1	14,3	25,4
Mais de 40 h/sem.	30,2	69,8		48,3	51,7		
	42,2	33,7		63,5	62,3		
	10,8	25,0	35,8	30,4	32,5	62,9	
Total coluna		25,7	74,3	100,0	47,8	52,2	100,0

FONTE: Cálculos realizados a partir da PED-RMS. Sei, Setras, Seade, Dieese e UFBA.

(*) Insignificante estatisticamente

percentual de apenas 42,4% para os informais. Mesmo assim, a escolaridade revelou-se grande diferenciadora para os ganhos dos informais relativamente aos formais, como demonstram os testes econométricos apresentados na quinta seção.

No que diz respeito à experiência, percebe-se que 42,8% dos trabalhadores formais detêm experiência superior a dez anos, 22,9% entre 4 e 10 anos, 18,5%

entre 1 e 4 anos e apenas 15,8% deles possuem experiência de até um ano. A distribuição da experiência apresentou-se relativamente mais equilibrada, entre as faixas, para os trabalhadores informais, ou seja, proporcionalmente menos trabalhadores informais possuem experiência superior a 10 anos (26,0%), enquanto nas demais faixas eles são relativamente mais numerosos. Por outro lado, é interessante notar que, dentre os que recebem entre a média de renda e cinco

salários mínimos, 24,1% dos trabalhadores formais possuem até um ano de experiência, 23,3% têm experiência entre um e quatro anos, 21,3% entre quatro e dez anos e 31,2% acima de dez anos. Para os informais, nessa mesma condição, esses percentuais são, respectivamente, 27,3; 21,3; 26,8 e 24,5%. Pode-se ainda observar que, relativamente mais trabalhadores formais possuem experiência maior que dez anos e detêm rendimentos superiores a R\$ 600,00 (46,6% para os formais contra 27,5% para os informais). Para todas as demais faixas de experiência, no extrato de renda acima de R\$ 600,00, aparecem proporcionalmente mais informais que formais.

A distribuição por idade é bastante semelhante para os dois segmentos de trabalhadores. Aproximadamente 10% deles possuem idade de até 25 anos (jovens) e 90% têm idade superior aos 25 anos. Para os dois grupos de trabalhadores, o rendimento fica nitidamente mais elevado com o passar da idade.

Pelo atributo esforço, a distribuição dos trabalhadores dos dois segmentos aparece também bastante diferenciada. Enquanto um pouco mais da metade dos trabalhadores formais trabalham entre 20 e 40 horas semanais, 62,9% dos informais trabalham mais de 40 horas semanais. A faixa de até 20 horas semanais apresenta-se bastante similar para os dois grupos, nas duas faixas de renda. Dentre os trabalhadores formais com rendimento superior a cinco salários mínimos, 54,7% trabalham entre 20 e 40 horas semanais, contra apenas 27,4% para os trabalhadores informais. Mas, enquanto 42,2% dos trabalhadores formais, com renda inferior a cinco mínimos, trabalham mais de 40 horas semanais, esse percentual é de 63,5% para os informais. Entretanto, o percentual de trabalhadores formais que trabalham mais de 40 horas semanais com rendimento superior a cinco salários mínimos é de apenas 33,7%. Para os informais nessa mesma condição, esse percentual atinge 62,3%, quase o dobro. Assim, fica patente que há uma maior concentração relativa de trabalhadores informais dedicando mais horas semanais de trabalho e, talvez por isso mesmo, ganham mais. O atributo esforço mostra-se, portanto, como grande indicador de diferenciais de rendimento entre os dois grupos de trabalhadores analisados.

4- O REFERENCIAL METODOLÓGICO

As evidências extraídas na seção anterior indicam que o trabalhador típico do setor informal pos-

sui características distintas do trabalhador no mesmo segmento do mercado formal. Estas evidências sugerem que o trabalhador do setor informal se comporta muito mais como empreendedor do que como um simples trabalhador, de modo que um tratamento diferenciado em termos de comportamento deve ser introduzido na análise.

Evidentemente, que quando comparados aos empresários do setor formal da economia, os empresários do setor informal enfrentam maiores dificuldades no que tange à tecnologia utilizada, a qual é, em geral, ultrapassada e implementada, na maioria dos casos, de forma artesanal. A inexistência ou precariedade de registros da empresa estabelece restrições adicionais a esses empresários, principalmente devido à inacessibilidade ao crédito bancário e de fornecedores, impossibilitando financiar a produção com recursos de terceiros e tornando imperativo a capitalização com recursos próprios. Em consequência, as máquinas e equipamentos, que compõem o estoque de capital físico da empresa, são freqüentemente adquiridos de segunda mão, possivelmente por não disporem de mecanismos adequados de financiamento.

A empresa no mercado informal é, em geral, virtual ou se localiza na residência do empresário. O tamanho dessa empresa é, via-de-regra, pequeno e determinado pela limitação do espaço físico e do número de empregados. Em consequência, a escala dos empreendimentos no setor informal é também pequena. Embora o microempresário informal esteja quase sempre envolvido no processo de divisão do seu tempo nas suas múltiplas atividades, não existe na empresa do setor informal a divisão do trabalho, pois o proprietário é, na maioria dos casos, o único empregado, caracterizando-se, assim, uma forma de auto-emprego. Normalmente, é o proprietário quem planeja a produção, controla estoques, levanta os custos, contabiliza as receitas e faz o *marketing* com a sua clientela. Essas múltiplas atividades exigem do empresário no setor informal uma certa instrução e experiência, sem as quais não seria possível desempenhar satisfatoriamente suas funções. Instrução e experiência são, portanto, condicionantes essenciais na determinação da renda do seu empreendimento.

A escolaridade e a experiência dos empresários do setor informal, atributos que constituem o capital humano da empresa ou do empresário, são elementos essenciais para o sucesso do seu negócio. Quanto à escolaridade, BARROS (1996) estabelece que “O grau de instrução dos indivíduos é fundamental para determinar o seu nível de renda, mesmo entre os empresários do setor informal, que supostamente não

necessitam de escolaridade, mas apenas de prática de mercado. A escolaridade, contudo, aumenta sua visão do mundo e capacidade de compreensão, elevando a sua eficiência como empresário e capacidade de descobrir nichos de mercado.” O tempo de experiência é outro indicador importante de conhecimento do negócio, devido ao processo contínuo de *learning by doing* que se configura como acumulador de aprendizado. Neste sentido, pode-se estabelecer como hipótese que, quanto maior for o nível de capital humano do empresariado nesse setor, mais elevada será a rentabilidade do seu negócio.

Por não apresentar as duas principais barreiras à entrada, que são economias de escala e privilégios legais, a informalidade pode ser considerada como uma estrutura de mercado caracterizada pela livre entrada e saída de concorrentes. Apesar disso, o tempo de experiência pode restringir a entrada de novos competidores no mercado, o esforço de aprendizado é suficientemente pequeno ao ponto de tornar-se um obstáculo à entrada de competidores nesse mercado. No entanto, o capital financeiro, responsável pela própria operação do empreendimento, é bastante restritivo e, em muitos casos, pode limitar efetivamente a entrada de novos concorrentes nessa atividade. O mercado informal, portanto, apresenta algumas barreiras à entrada, mas, mesmo assim, a oferta de entrantes é consideravelmente elevada.

Este trabalho parte da premissa de que o empresariado, operando no setor informal da economia, comporta-se de modo análogo aos empresários do setor formal, de forma a postular para eles o mesmo comportamento otimizador na busca do máximo benefício ao mínimo custo (princípio hedonístico). Assim, esses empresários mobilizam recursos produtivos, assumem riscos e objetivam lucros, como qualquer empresário no setor formal da economia.

A associação do direito de propriedade e do controle que existe em microempresas como as que operam no mercado informal, é importante principalmente porque elimina a controvérsia galbraithiana sobre o postulado de comportamento dos agentes quanto à maximização do lucro¹³. Neste caso, o objetivo do proprietário é exatamente o mesmo da empresa, eliminando-se, assim, a possibilidade do empresariado considerar qualquer outro objetivo que não o máximo lucro. Ademais, o mercado infor-

¹³Segundo GALBRAITH, a separação da propriedade do controle da empresa cria fortes restrições para a aceitação do postulado da maximização do lucro. Isto porque, quando o controle da empresa está divorciado da propriedade, abre-se espaço para o gerenciamento da empresa incorporar outros objetivos que não o lucro.

mal exerce fortes pressões sobre a microempresa, de modo que o lucro econômico funciona como instrumento simultâneo de motivação e frustração do empresariado aí localizado.

Objetivando construir um referencial metodológico simples e um tratamento econométrico apropriado, o lucro do empresário informal, p , pode ser definido pela diferença entre a receita total e o custo de oportunidade total, i.e.

$$p = py - C \quad (1)$$

onde p é o preço do produto, que é tomado como numérico ($p=1$), e y é o nível de produção, o qual é obtido a partir da seguinte tecnologia:

$$y = F(e, k_h, l, k_f) \quad (2)$$

onde e é o nível de esforço do empresário informal; k_h é uma variável que captura a escolaridade e a experiência no negócio, bem como outros atributos pessoais, essa variável pode ser rotulada de capital humano; l é a quantidade de trabalho contratada para a produção e k_f é a quantidade de capital físico embutido no produto. O custo total, C , associado com a produção, é definido pela seguinte equação:

$$C = w_h(k_h)e + wl + rk_f \quad (3)$$

onde r é o preço ou aluguel do capital físico, w é o salário do trabalhador no mercado informal¹⁴ e $w_h(k_h)$ é o salário do mercado de trabalho formal, o qual depende do estoque de capital humano do trabalhador. O salário do setor regulamentado representa, na realidade, o custo de oportunidade do esforço do empresariado informal, visto que este seria o quanto o referido empresário poderia estar auferindo no mercado regulamentado, caso não estivesse produzindo no setor informal. Deve-se ressaltar que, ao se pressupor que $w_h(k_h)$ é o custo de oportunidade do empresário informal, isto não significa dizer que a passagem ao mercado regulamentado seja livre, mesmo porque o próprio trabalhador informal desse segmento naturalmente prefere continuar na informalidade.

$$\begin{aligned} \text{Max } p &= py - C \\ \text{s. a. } y &= F(e, k_h, l, k_f) \\ C &= w_h(k_h)e + wl + rk_f e \quad p = 1 \end{aligned} \quad (4)$$

¹⁴Embora a contratação de empregados sem carteira assinada seja mais freqüente no mercado informal, principalmente entre os trabalhadores menos qualificados e com menor escolaridade, este salário não é restrito aos trabalhadores sem contrato formal. Isto é, w é o salário praticado no setor informal.

Postula-se que o empresário no setor informal maximiza (1) sujeito às restrições (2) e (3), isto é:

É importante lembrar que, se o empresário infor-

mal estivesse contemplando trabalhar no mercado formal, o seu nível ótimo de esforço, e^* , seria obtido resolvendo-se o seguinte problema de otimização $\max \{u = u(x, e), \text{ s.a. } x = w_h(k_h)e, \text{ com } u_x > 0 \text{ e } u_e < 0\}$, onde $u = u(x, e)$ é a sua função de utilidade e x é uma mercadoria composta de bens de consumo. Isto significa que $w_h(k_h)e^*$ é o rendimento que este empresá-

$$\begin{aligned} \text{Max } Y = p + w_h(k_h)e^* = F(e, k_h, l, k_f) - w_h(k_h)\hat{e}(e) - wl - rk_f \\ e, k_h, l, k_f \end{aligned} \quad (5)$$

rio poderia estar auferido no mercado formal. Explicitando-se o custo de oportunidade do empresário informal, o problema de otimização (4) pode ser reescrito, de forma mais sugestiva, da seguinte maneira:

onde $\hat{e}(e) = e - e^*$ é o esforço residual que o empresário informal aplica ao seu negócio, que tanto pode ser maior ou menor que zero¹⁵. Deve-se ressaltar que a função objetiva do problema de otimização (5), ao invés do lucro, é o rendimento do empresário do setor informal, o qual inclui, além do lucro, o rendimento que este empresário poderia estar auferindo no mercado formal.

As condições de primeira ordem de (5) para um máximo interior são¹⁶: (i) $F_e = w_h(k_h)\hat{e}^*$, (ii) $F_{k_h} = w_h\hat{e}$, (iii) $F_l = w$ e (iv) $F_{k_f} = r$. As condições (iii) e (iv) têm as interpretações usuais, isto é, o empresário contrata trabalho e capital até o nível em que as suas produtividades marginais são iguais aos seus respectivos preços de mercado.

As duas primeiras condições, entretanto, têm uma implicação interessante para o comportamento dos empresários no setor informal. Elas revelam que o empresariado utiliza esforço e capital humano até o ponto em que as produtividades marginais desses fatores de produção são iguais aos seus respectivos preços "sombra". Alternativamente, a condição (i) indica que o empresário aloca o seu nível de esforço até quando o custo marginal de produção (custo de oportunidade do esforço dividido pela sua produtividade marginal) é igual ao preço do produto em uni-

dades de esforço residual. Por analogia, a condição (ii) revela que o empresário informal utiliza o seu capital humano até o ponto em que o custo marginal de produção (custo de oportunidade do trabalho dividido pela produtividade marginal do capital humano) é igual ao custo marginal do seu capital humano. Isto é, o empresariado no setor informal aloca o seu capital humano de modo que a contribuição desse capital à produção é igual à contribuição do capital humano ao seu custo de oportunidade, custo esse que, em última instância, torna-se uma renda (ou quase-renda) econômica, a qual é apropriada pelo empresário.

A simplicidade do problema de otimização (5) é particularmente importante para permitir que se leve a hipótese de que o empresário do setor informal auferir um rendimento superior ao rendimento que ele poderia estar obtendo caso estivesse trabalhando no mercado formal. Isto é, o empresariado desse setor, além de auferir o que ele poderia estar ganhando no setor formal da economia, $w_h(k_h)e^*$, recebe uma remuneração adicional, p , (lucro), a título de recompensa pela sua capacidade empresarial, a qual pode ser entendida como prêmio de risco, exigido por qualquer indivíduo averso ao risco ao participar de qualquer atividade incerta.

As condições de primeira ordem de (5) formam um sistema de quatro equações e quatro incógnitas,

$$Y^*(k_h, w_h, w, r) = p^*(w_h, w, r) + w_h(k_h)e^* \quad (6)$$

¹⁵ Todavia, os dados apresentados na terceira seção asseguram que $\hat{e}(e) > 0$.

¹⁶ Supõe-se que as condições de segunda ordem para um máximo são satisfeitas.

¹⁷ Para maiores detalhes, veja-se VARIAN (1978) e SILBERBERG (1978).

cuja solução são os níveis ótimos de insumos: $\hat{e} = \hat{e}^*(w_h, w, r)$, $k_h = k_h^*(w_h, w, r)$, $l = l^*(w_h, w, r)$, e $k_f = k_f^*(w_h, w, r)$. Substituindo-se essas quantidades ótimas na função objetiva, resulta a seguinte função de rendimento indireta¹⁷ do empresariado no setor informal:

Portanto, ao se tomar como hipótese que $y(k_h, w_h, w, r) - w_h e^*(k_h) > 0$, pode-se testar empiricamente se, de fato, existe para o empresariado informal uma remuneração adicional $p^*(w_h, w, r) > 0$ ¹⁸. Em caso afirmativo, estaria confi-

gurado a existência de um prêmio de risco para o empresário informal, prêmio esse entendido como uma recompensa pela sua capacidade empresarial. Neste caso, poder-se-ia concluir que o rendimento do empresário do setor informal é realmente superior ao rendimento do trabalhador no setor formal e, portanto, o mercado informal deveria ser visto como uma atividade dinâmica. Caso contrário, as evidências indicariam que este segmento do mercado informal pode continuar a ser tratado como um mercado marginal ao mercado formal de trabalho.

$$\ln y_i = a_i + b_i D + d_i \ln E_i + f_i \ln X_i + g_i \ln I_i + l_i \ln e_i + e_i \quad (7)$$

5- O MODELO ECONOMÉTRICO E AS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

.....

Com o objetivo de detectar um possível diferencial positivo de rendimento entre o empresário do setor informal e o trabalhador no setor formal e, assim, testar a hipótese estabelecida na seção anterior, o rendimento do trabalho é regressado em função dos atributos que o influenciam, utilizando-se o seguinte modelo linear nos logaritmos:

onde y_i é o rendimento, E_i é a escolaridade (em anos), X_i é o tempo de experiência (em anos), I_i é a idade, e_i é o esforço, medido pelo número de horas semanais trabalhadas, e D é uma variável *dummy* que indexa os setores, isto é, assume o valor zero para os trabalhadores do setor formal e o valor unitário para os empresários do setor informal.

Essa especificação é particularmente importante porque, ao indexar os trabalhadores em diferentes setores, possibilita testar a significância de contribuições diferenciadas presentes nos atributos, que

$$\ln y_i^I = a_i + b_i D + d_i \ln E_i + f_i \ln X_i + g_i \ln e_i + l_i \ln I_i + e_i \quad (8)$$

e

$$\ln y_i^F = a_i + d_i \ln E_i + f_i \ln X_i + g_i \ln e_i + l_i \ln I_i + e_i \quad (9)$$

condicionam a formação da renda desses dois agrupamentos de trabalhadores, bem como avaliar o diferencial de ganho entre esses dois grupos de trabalhadores para cada atributo.

Denotando-se o logaritmo do rendimento dos empresários do setor informal por $\ln y_i^I$ e por $\ln y_i^F$ o logaritmo do rendimento dos trabalhadores no mesmo segmento do mercado formal, então a equação

(7) pode ser reescrita de forma desagregada, levando-se em consideração o valor da variável *dummy* em cada agrupamento de trabalhadores, de acordo com as seguintes equações:

Tomando-se a diferença entre (8) e (9), resulta:

$$\ln y_i^I - \ln y_i^F = b_i \quad (10)$$

¹⁸ Esta é uma hipótese, em princípio, refutável, visto que existe a possibilidade de ser negada, ou seja, de que $p^*(w_h, w, r) < 0$.

Finalmente, tomando-se o antilogaritmo e subtraindo-se a unidade em ambos os lados em (10), obtém-se o diferencial de ganho entre esses dois grupos de trabalhadores em termos percentuais:

$$(Y_i^I - Y_i^F) / Y_i^F = e^{b_i} - 1 \quad (11)$$

No que concerne à influência de cada atributo individual sobre o rendimento desses dois grupamentos de trabalhadores, é utilizado o seguinte modelo:

$$\ln Y_i = a_i + b_i D + d_i \ln V_i + e_i \quad (12)$$

onde V_i representa o atributo considerado isoladamente, que pode ser qualquer um dos seguintes atributos: escolaridade, tempo de experiência, idade e esforço. Procedimento análogo ao utilizado para a equação (7) pode ser empregado para determinação do diferencial de rendimento por atributo individual.

A interpretação dos resultados é a seguinte: se a variável *dummy* na regressão geral for estatisticamente significativa e se o seu coeficiente $b_i > 0$, então isso significa que o diferencial de rendimento do empresariado do setor informal é de fato $(e^{b_i} - 1)\%$ maior que o rendimento do trabalhador do setor formal, configurando-se, assim, um prêmio de risco para o empresário informal pela sua capacidade empresarial. Para as regressões individuais, se o coeficiente da *dummy* for positivo, então há um acréscimo percentual no rendimento do empresariado do setor informal em relação ao rendimento do trabalhador regulamentado, ao se aumentar o atributo V_i . Caso contrário, isto é, se $b_i < 0$, o atributo V_i contribuiria para a formação do rendimento do empresariado do setor informal relativamente menos que a contribuição para o rendimento do empregado formal.

O QUADRO 1 contém os resultados da equação de regressão geral e das equações de regressões individuais dos ganhos dos trabalhadores do setor formal e dos empresários do setor informal com renda superior à média dos respectivos segmentos na RMS. Uma inspeção dos resultados da primeira regressão (segunda coluna do QUADRO 1) revela que a variável *dummy*, a qual indexa os setores formal e informal, é significativamente diferente de zero, o que é garantido pela estatística t de 3,7, comprovando, assim, que existem de fato diferenças substanciais entre os rendimentos dos empresários do setor informal e os trabalhadores do setor formal.

QUADRO 1 (equação de regressão geral) revela ainda que o sinal apresentado pelo coeficiente da variável *dummy* é positivo, indicando que o rendimento do empresariado informal é realmente superior ao rendimento do trabalhador no mercado formal. O diferencial de ganho entre esses dois grupos de trabalhadores é obtido através da expressão (11), o qual é de 17,35% em favor do rendimento do empresário do setor informal. Isso comprova a hipótese de que existe um prêmio de risco, a título de recompensa, pela capacidade empresarial desse trabalhador do setor informal.

O mais surpreendente é que esse diferencial de rendimento em favor do empresário informal deve-se, principalmente, à grande magnitude do efeito exercido pelo atributo escolaridade, ademais do capital físico e o fato desse empresário poder contratar, que não foram considerados explicitamente. Isso é comprovado pelos sinais dos coeficientes das variáveis *dummy* nas regressões individuais (QUADRO 1), ou seja, apenas o atributo escolaridade apresentou coeficiente da *dummy* positivo, enquanto os coe-

QUADRO 1
GANHO DOS TRABALHADORES DO SETOR FORMAL E DOS
EMPRESÁRIOS DO SETOR INFORMAL COM RENDA SUPERIOR
À MÉDIA DESSES SETORES NA RMS

Variáveis	Geral		Atributos individuais							
			Escolaridade		Experiência		Idade		Esforço	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
D	0,16	3,7	0,13	3,1	- 0,16	- 3,9	-0,27	-6,5	-0,26	-5,9
Escolaridade	1,15	28,8	1,06	26,8						
Experiência	0,15	11,0			0,22	16,9				
Idade	0,81	11,2					0,98	14,6		
Esforço	0,35	8,1							0,10	2,2
Constante	-1,50	-4,6	3,19	32,9	5,37	183,3	5,35	31,5	2,18	8,9
DW	1,82		1,84		1,70		1,70		1,67	
F	251,9		376,9		161,2		125,4		18,3	
N	7.180		7.628		7.700		7.700		7.250	
R²	15%		9%		4%		3%		1%	

ficientes das *dummies* dos demais atributos foram todos negativos. Isto significa que, além dos insumos não computados explicitamente (capital físico e trabalho contratado), a contribuição favorável do atributo escolaridade à renda do empresário informal suplanta o agregado de todas as contribuições desfavoráveis dos demais atributos. Deve-se salientar que todos os coeficientes das *dummies* nas regressões individuais foram significativamente diferentes de zero, o que é garantido pela relevância das estatísticas t em todas as regressões. Este fato comprova, mais uma vez, diferentes contribuições de todos os atributos na formação dos rendimentos para esses dois grupos de trabalhadores.

O QUADRO 1 e a expressão (11) também evidenciam que o aumento da renda do empresariado do setor informal devido à escolaridade (terceira coluna do QUADRO 1), é 13,9% superior ao incremento provocado por esse mesmo atributo sobre o rendimento do trabalhador regulamentado, revelando a importância da escolaridade para a formação da renda do segmento do mercado informal. Isso pode ser comprovado ao substituir-se o valor de $b_E = 0,13$, extraído da terceira coluna do QUADRO 1, na expressão (11), donde resulta $(Y_E^I - Y_E^F)/Y_E^F = 0,139$.

Quanto ao efeito da experiência sobre os rendimentos, o resultado parece óbvio. Isso é, o tempo de experiência aumenta a renda do empresariado informal 14,8% menos que o incremento proporcionado ao rendimento do trabalhador regulamentado. Esse resultado também pode ser comprovado através da

expressão (11), ao se utilizar o valor de $b_x = -0,16$, mostrado no QUADRO 1.

O resultado da contribuição do atributo idade sobre os rendimentos desses dois grupos de trabalhadores é, até certo ponto, surpreendente, ou seja, o atributo idade aumenta o rendimento do empresário informal 23% menos que o acréscimo de renda dos trabalhadores do mercado formal. Isso significa que o atributo idade, como componente de formação de renda do trabalhador, não é tão importante para o empresário informal quanto o é para o trabalhador do mercado formal.

Finalmente, a contribuição do esforço, obtido pelo número de horas semanais trabalhadas, sobre o rendimento desses trabalhadores, mostra um padrão interessante. Isto é, o esforço aumenta a renda do empresário informal 23,7% menos que o acréscimo proveniente no rendimento do trabalhador regulamentado. Isso significa que a contribuição do esforço para a formação da renda do empresariado não regulamentado não é tão importante quando comparada à contribuição para o típico trabalhador formal.

Os dados da PED/RMS para todos os seguimentos de renda mostram uma distribuição bimodal com relação ao esforço pelo fato de a carga horária semanal se concentrar em 20 e 40 horas. Tentando confirmar se esse fenômeno afeta a tendência da renda, regressou-se à mesma equação de renda sem a variável esforço. O resultado dessa nova regressão indicou

QUADRO 2
GANHO DOS TRABALHADORES DO SETOR FORMAL, DOS EMPRESÁRIOS DO
SETOR INFORMAL E DO POOLING DE TRABALHADORES COM RENDA
SUPERIOR À MÉDIA DESSES SETORES NA RMS

Variáveis	Trabalhadores Formais		Empresários informais		Pooling de trabalhadores	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
Escolaridade	1,37	26,5	0,84	13,1	1,11	29,0
Experiência	0,16	9,6	0,11	4,1	0,14	10,6
Idade	0,90	10,6	0,63	4,5	0,82	11,4
Esforço	0,44	7,5	0,30	4,5	0,37	8,6
Constante	-2,62	-6,5	0,17	0,3	-1,46	-4,5
SRQ	10.974,5		4.060,7		15.164,1	
DW	1,81		1,94		1,82	
F	270,7		55,1		312,6	
N	5.429		1.749		7.698	
R²	17%		11%		15%	

que os coeficientes dos atributos não foram alterados significativamente, bem como não houve qualquer mudança nos sinais. Isso implica que, para ambos os segmentos de trabalhadores com renda superior à média, a variável esforço com distribuição bimodal não traz qualquer problema para a interpretação dos resultados.

Para confirmar ou rejeitar a hipótese de que os coeficientes da equação de rendimento são simultaneamente diferentes para esses dois agrupamentos de trabalhadores, utilizou-se o teste de Chow. O aludido teste compara as estimativas dos resíduos de

cada regressão individual com os resíduos da regressão conjunta. Os resultados dessas regressões são apresentados no QUADRO 2.

Para testar a hipótese de diferentes coeficientes lineares, compararam-se os resíduos estimados para os empresários do setor informal e do pooling de trabalhadores, donde se obtém uma estatística F_1^{19} de 4.768,7, cujo valor é bem maior que o $F(1, N-k-1)$ crítico de 6,64. De forma análoga, comparando-se os

QUADRO 3
ELASTICIDADES DOS ATRIBUTOS
DA RENDA PARA O EMPRESÁRIO INFORMAL E
O TRABALHADOR FORMAL NA RMS

Elasticidade	Empresário informal	Trabalhador formal
η_{wE}	1,15	1,01
η_{wX}	0,15	0,18
η_{wI}	0,81	1,05
η_{we}	0,35	0,46

resíduos estimados dos trabalhadores do setor formal e de todo o agrupamento de trabalhadores, resulta uma estatística FF de 2.070,7, a qual é também superior ao valor crítico de $F(1, N-k-1)=6,64$. Estes resultados confirmam a rejeição da hipótese de que

os rendimentos desses dois grupos de trabalhadores sejam iguais.

O QUADRO 3 sumaria todas as contribuições dos atributos à renda desses dois agrupamentos de trabalhadores, através das elasticidades. Uma análise desse quadro revela a essencialidade da escolaridade na formação da renda do empresário não regulamentado, fato este comprovado pela elasticidade escolaridade da renda ser igual a 1,15, significativamente

¹⁹ $F_1 = (SRQ_T - SRQ_I) / [SRQ_I / (N-k-1)] \sim F(1, N-k-1)$ e analogamente para o F_F .

maior que a elasticidade correspondente para o trabalhador formal de 1,01.

Deve-se ressaltar ainda que o fato de o empresário informal poder contratar mão-de-obra não aumenta seu rendimento. Em realidade, a contratação por parte desse empresariado é fator de diminuição de sua renda. Esse fato é revelado ao se regressar o rendimento do empresário informal em função desses atributos e adicionando-se o fato de poder contratar como variável qualitativa. O QUADRO 4 contém

QUADRO 4
DETERMINANTES DO RENDIMENTO DO EMPRESÁRIO
INFORMAL COM CONTRATAÇÃO DE
MÃO-DE-OBRA NA RMS

Variável	Coef.	t	Signif.
Escolaridade	0,94	13,0	0,00
Experiência	0,11	4,1	0,00
Idade	0,63	4,5	0,00
Esforço	0,31	4,6	0,00
Contratação	-0,08	-1,1	0,26
Constante	0,21	0,4	0,72
DW	1,94		
F	44,3		
N	1.749		
R ²	11,3%		

tensidade de trabalho, jornada de trabalho, entre outros. Esses aspectos garantem a existência de diferenças entre esses empresários e os empresários formais.

Este fato pode estar, portanto, evidenciando uma organização precária dessas microempresas não regulamentadas. A referida precariedade fica incompatível com um aumento na escala dos empreendimentos, sugerindo que, com o aumento no número de trabalhadores, o microempresário informal perde o controle da sua atividade econômica, o que é traduzido em menores rendimentos. Por isso mesmo, ele prefere se auto-empregar. Nesse sentido, a microempresa informal parece estar restrita a pequenas escalas, por absoluta falta de organização e controle.

Finalmente, o fato de a contratação de trabalho não ter sido significativa para a formação da renda desse empresário ressalta a importância da contribuição do capital físico, juntamente com a escolaridade, na formação da renda do empresário informal. Ou seja, mesmo sem ter sido explicitamente considerado, o capital físico revelou-se fundamental para a

os resultados dessa regressão. O referido quadro mostra que o sinal do coeficiente da variável contratação é negativo, o que tende a reduzir a renda desse microempresário. No entanto, a estatística t garante que esse coeficiente não é estatisticamente diferente de zero, de forma que é preciso cuidado ao interpretar esse resultado. Provavelmente, o fato de se trabalhar com até mais duas pessoas não caracterize necessariamente uma relação de contratação. Outro aspecto é que uma contratação nesse ambiente de informalidade não consegue impor novos hábitos e costumes aos contratados, por exemplo, horário, in-

formação do rendimento desse empresário.

6- CONCLUSÕES **E RECOMENDAÇÕES**

.....

Os resultados empíricos obtidos neste trabalho indicam que o mercado informal não deve ser visto nem continuar a ser tratado como marginal ao mercado de trabalho formal. A importância do segmento do microempresário informal e a evidência de que os rendimentos desse empresariado são de fato superiores à renda do segmento correspondente no mercado regulamentado, garantem que este segmento deve ser visto como uma atividade dinâmica e bem diferenciada do estrato de renda inferior à média.

Os empresários informais mostraram possuir a capacidade de melhor utilizar alguns de seus atributos pessoais, de forma que, em condições semelhantes de escolaridade, experiência, idade e esforço, tendem a obter resultados mais significativos em termos de renda. Essa capacidade pode ser denominada de eficiência produtiva dos atributos pessoais, a qual é

específica das pessoas de iniciativa própria, comportando-se como verdadeiros empresários, no sentido amplo do termo.

Este trabalho permitiu também a obtenção de uma fotografia do empresariado não-regulamentado, relativamente ao trabalhador formal no mesmo segmento de renda. Isto é, o típico empresário informal utiliza relativamente mais a sua escolaridade, depende relativamente menos da sua experiência e idade e se beneficia relativamente menos do seu esforço que o típico trabalhador formal.

Políticas econômicas que visem proporcionar uma melhoria das condições de trabalho das pessoas engajadas no setor informal devem saber distinguir os diferentes segmentos da informalidade, bem como as formas de atuação do seu estrato superior, exatamente aquele ocupado pelos empresários informais.

ABSTRACT :

This paper approaches an important segment of the informal market, and establishes for a typical worker of this segment, similar behavior to a formal sector entrepreneur. Aiming to test the hypothesis that the earning of a typical informal sector entrepreneur is higher than that of a formal market worker, this paper gives an unbiased cut in the earning distribution of these two groups of workers, builds a rigorous theoretical framework, and applies a suitable econometric model. The empirical results show that there is, indeed, an additional earning to the typical informal entrepreneur, relative to the typical formal market worker, for the same personal attributes, which can be viewed as a risk

KEY WORDS :

Labor Market, Informal Market, Informal Sector Entrepreneur, Labor Earning, Profit

premium, understood as a reward for his entrepreneurial capacity. In this sense, this segment of the informal market should be viewed as a dynamic activity and, therefore, should not continue to be treated as marginal to the formal labor market. In addition, this paper draws a picture of the informal entrepreneur, relative to the formal sector worker in the same income segment, and concludes that the typical informal sector entrepreneur uses his schooling relatively better, depends relatively less on his experience and age, and benefits relatively less from his effort than a typical formal sector worker.

7- BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ALMEIDA, A. L. O, MENDONÇA, C. E. R. A pequena produção: uma visão unificada. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 19, n. especial, 1989.

AZEVÊDO, J. S. G. de. Relações entre rendimentos e qualificação: explorando os dados da PED/RMS. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 28, n. especial, 1997.

_____. MENEZES, W. F. Mudanças nos mercados de trabalho de algumas regiões metropolitanas: desemprego e informalidade. Força de Trabalho e Emprego, Salvador, v. 14, n. 1/3, 1996.

BALTAR, P. E, CACCIAMALI, M. C, DEDECCA, C. S. Mercado de Trabalho no Brasil: o aumento da informalidade nos anos 90. Campinas: Ipea/Fecamp-Unicamp, 1997. (Relatório de pesquisa).

BARROS, Alexandre Rands. O setor informal de serviços comerciais na Região Metropolitana do Anais da ANPEC, Recife, 1996.

CACCIAMALI, M. C. A economia informal 20 anos depois. Indicadores Econômicos FEE, Porto Alegre, v. 21, n. 4, 1994.

CACCIAMALI, M. C. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda". In: DISTRIBUIÇÃO de renda no Brasil. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

_____. Expansão do mercado de trabalho não regulamentado e setor informal. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 19, n. especial, 1989.

CARTAYA, Vanessa F. El confuso mundo del sector informal. Nueva Sociedad, 1987.

- DEDECCA, C. Desemprego e regulação no Brasil hoje. Campinas: [S. n], 1996.(Cadernos do Cesit 20).
- FERNANDES, Reynaldo. Contratos informais de trabalho: uma análise a partir da experiência brasileira. Anais da ANPEC, 1996.
- FREYSSINET, J. Le chômage. Paris: La Découverte, 1993.
- MENEZES, Wilson F, CARRERA-FERNANDEZ, José. Ocupação e informalidade no mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador. Conjuntura e Planejamento, Salvador, 1998a.
- MENEZES, Wilson F, CARRERA-FERNANDEZ, José. Determinantes da renda do setor terciário informal: uma análise da Região Metropolitana de Salvador. Salvador: Curso de Mestrado em Economia da UFBA. (Texto para discussão), 1998b.
- MICHEL, Anne-Marie. En Europe l'escalade de la pauvreté. Paris: Manière de Voir, 20. Le Monde Diplomatique, novembre de 1993.
- OIT. Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya. Genève: OIT, 1972.
- PINHO, D. B. Economia informal, tecnologia apropriada e associativismo. São Paulo: IPE, 1986.
- SILBERBERG, E. The structure of Economics: a mathematical analysis. New York: Mac Graw-Hill, 1978.
- SOUZA, P. R. Emprego, salários e pobreza. São Paulo: Hucitec, 1980.
- TOKMAN, V. El imperativo de actuar. El sector informal hoy. Nueva Sociedad, 1986.
- VARIAN, Hal R., Microeconomics analysis. New York: Norton, 1978.