

A PROBLEMÁTICA DO DIMENSIONAMENTO DA INFORMALIDADE NA ECONOMIA BRASILEIRA

Mauro Oddo Nogueira

Técnico de planejamento e pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

O crescimento do protagonismo das empresas de pequeno porte nos debates acerca do desenvolvimento econômico, principalmente nos países periféricos, coloca também em evidência a questão da informalidade, uma vez que estes dois espaços econômicos são profundamente imbricados. É preciso, ainda, atentar-se para a importância do setor informal como significativo ofertante de ocupações e de oportunidades de rendimentos. Todavia, abordar a questão da informalidade é uma tarefa sempre complexa e delicada, uma vez que, por sua própria natureza, não há registros formais do informal, e até mesmo sobre a própria definição do que é *atividade econômica informal* não repousa consenso.

Para definir o que deve ser entendido como informalidade é necessário, primeiramente, enfatizar as interpretações distintas em relação ao que constitui atividade econômica informal e trabalho informal. Em 1993, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) categorizou a informalidade a partir de duas dimensões: o não registro oficial do empreendimento e/ou o seu porte (menos de cinco empregados). É pertinente destacar que os parâmetros estabelecidos pela OIT têm sido os mais frequentemente adotados pela literatura, e o principal foco de estudos sobre este universo é a economia do trabalho. Poucos estudos abordam a informalidade tendo como objeto as atividades econômicas *per se* e suas estruturas produtivas.

Com base na ideia de “trabalho precário”, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a OIT consideram como informais as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas.

Outro critério considera como informais aquelas atividades que são desenvolvidas no âmbito da extralegalidade, executadas por empresas sem registro formal ou por empresas formais não incluídas nos seus registros oficiais. Segundo essa ótica, são consideradas

informais as atividades que se desenvolvem à margem do Direito; sendo assim, informalidade não é ilícita por natureza, diferenciando o que é “informal” do que é “criminoso”.

Alguns esforços vêm sendo feitos no sentido de tentar, de alguma forma, dimensionar a economia informal e caracterizá-la. Contudo, não há convergência de resultados. Por exemplo, segundo uma pesquisa do IBGE, os empreendimentos informais ocupavam, em 2003, 16,5% dos trabalhadores do país. Já Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012) afirmavam que, naquele ano, os trabalhadores sem vínculo formal representavam 22,6% da força de trabalho e os autônomos, 36,8%; para 2007, os valores seriam 21,8% e 34,2%, respectivamente.

Ainda em uma comparação entre esses dois estudos, a produtividade do trabalho do setor informal estaria, de acordo com os dados fornecidos pelo IBGE, entre R\$ 15,7 mil e R\$ 3,8 mil; já os autores faziam uma estimativa apenas para os trabalhadores por conta própria, sendo esta igual a R\$ 3,3 mil para aquele ano. Quanto à participação da economia informal no produto interno bruto (PIB), os valores para o ano de 2007 vão de 19,4% para o Etco (2009), passam por 21,4% para Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012) e atingem 36,6% para Schneider, Buehn e Montenegro (2010).

Todavia, independentemente do método utilizado, constata-se que o grau de informalidade registrado no Brasil não é equiparado àqueles países cuja economia apresenta um nível de diversificação similar ao brasileiro, nem aos países com PIBs *per capita* semelhantes.

A despeito da falta de convergência de resultados, os dados, de uma maneira geral, também evidenciam que a informalidade se concentra naquelas atividades que, por sua própria natureza, tendem a ter baixos níveis de produtividade.

É preciso destacar que a renda média do trabalho autônomo é inferior à renda média da economia como um todo, e o desempenho dos trabalhadores autônomos

situa-se em um patamar significativamente inferior ao da economia como um todo, explicitando a baixa dinâmica de suas atividades. Entretanto, a parcela da riqueza produzida e apropriada pelo trabalhador autônomo pode ser suficientemente superior àquela apropriada por um trabalhador empregado, compensando assim as perdas de proteção social decorrentes do trabalho precário.

No estudo, foi possível observar que, ao longo da última década, houve uma redução na participação das atividades informais no conjunto da economia nacional, com impacto positivo na produtividade sistêmica. Porém, a taxa de redução da informalidade ainda não consegue dar conta da magnitude do problema, o que se reflete em um crescimento das atividades dessa natureza em números absolutos.

O trabalho sugere ainda que uma efetiva superação da informalidade acarretaria um expressivo crescimento da produtividade sistêmica.

Entretanto, os principais resultados indicam que a formalização do negócio gera benefícios somente para as empresas com maior produtividade, apontando para o fato de que o aumento da fiscalização dentro da atual institucionalidade, apesar de promover uma elevação nos níveis de formalização, não resulta em um aumento da produtividade nem da eficiência alocativa.

O trabalho propõe, ainda, um outro conceito: a semiformalidade. Esta seria composta por agentes que pertencem ao universo formal, mas que executam parte de suas operações no âmbito da informalidade, não incluindo uma parcela de suas operações em seus registros contábeis e/ou empregando trabalhadores sem contrato formal de trabalho. Existem também empresas que remuneram seus trabalhadores em valores efetivos superiores aos apresentados em seus registros contábeis e nos contratos de trabalho.

Esse conceito pode ser exemplificado de várias maneiras. Uma delas é a situação observada nas grandes cidades brasileiras na qual muitos comerciantes formalmente estabelecidos empregam vendedores ambulantes (os camelôs), comumente informais, para venderem suas próprias mercadorias, posicionando-os em frente às suas lojas. Esta prática tem como objetivo principal ocupar uma posição de mercado que, se não fosse ocupada por ele mesmo, seria por um outro qualquer, além – evidentemente – da evasão fiscal.

Após a criação do microempreendedor individual (MEI), houve uma redução dos custos e nos procedimentos de registro de trabalhadores autônomos e microempreendedores junto ao governo federal. Todavia, observa-se que essa redução foi insuficiente para estimular a formalização de empresas e a criação de novas firmas.

Cabe mencionar a existência de inúmeras barreiras impostas pelo arranjo federativo brasileiro para a universalização da aplicação dos princípios que regem a Lei Geral e o Estatuto do MEI, resultando no que conhecemos como “formalidade pela metade”, isto é, o empreendimento é formal em uma esfera da Federação e informal nas demais – outra manifestação da semiformalidade. Como exemplo, temos o caso de um microempresário que pode possuir o registro como MEI, sendo, portanto, formal do ponto de vista federal, enquanto não possui nem licença da Vigilância Sanitária, nem alvará de funcionamento, mantendo-se na informalidade do ponto de vista estadual e municipal.

O estudo deixa claro que na economia brasileira o mundo formal e o informal não são dois espaços paralelos, eles se imbricam e complementam na semiformalidade.

Dessa forma, as atuais políticas públicas voltadas para a redução da informalidade podem ser entendidas como condições necessárias, mas não suficientes, para a superação.

REFERÊNCIAS

HALLAK NETO, João; NAMIR, Katia; KOZOVITS, Luciene. Setor e emprego informal no Brasil: análise dos resultados da nova série do Sistema de Contas Nacionais – 2000/7. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. 1, ano 44, 2012.