

DIVERSIDADES NAS CONDIÇÕES DE INFORMALIDADE DO TRABALHO BRASILEIRO

Anita Kon (PUC/SP)

ANPEC - Área 6 : *Economia do Trabalho, Economia Social e Demografia*

Classificação JEL: *J82 - Labor Force Composition*

Resumo

Este artigo tem por objetivo o exame das diversidades na condição de informalidade dos trabalhadores brasileiros enfocando particularmente as diversidades na inserção produtiva ocupacional no perfil destes trabalhadores e as divergências regionais. Esta análise adota a conceituação de que os trabalhos nas empresas ou residências, sem vínculo empregatício formalizado através de registro em carteira e o trabalho por conta própria, assumem essencialmente o caráter de trabalho informal no contexto do mercado de trabalho. São examinados inicialmente alguns conceitos teóricos sobre a informalidade, no sentido de caracterizar a natureza específica destas situações no contexto do mercado de trabalho brasileiro, para em seqüência avaliar as diversidades macro-regionais destas ocupações, segundo categorias ocupacionais, em uma tipologia definida para os objetivos da pesquisa. A análise empírica foi efetuada em *cross section*, através de informações da PNAD/1999 do IBGE, considerando a distribuição ocupacional, escolaridade e rendimentos médios destes trabalhadores.

Palavras-chave

Trabalho. Informalidade. Regiões. Ocupações. Escolaridade. Rendimentos.

Abstract

This paper aims to analyse the workers distribution in informal activities of the Brazilian labor market according to the occupational and regional profile of these workers. The analysis appraises informal workers as those that work at companies or residences without legal contract and also the “own-account” or autonomous workers. There are first examined some theoretic concepts about informality, aiming to characterize the specific nature of these situations in the Brazilian labor market. Following, the paper evaluates the regional diversities among these occupations, according to occupational categories using a classification defined for the objectives of this research. The empirical analysis was based in the IBGE/1999-PNAD’s data, considering these workers occupational distribution, years in school and average earnings.

Key-words

Labor. Informal. Regions. Occupations. Earnings. School.

DIVERSIDADES NAS CONDIÇÕES DE INFORMALIDADE DO TRABALHO BRASILEIRO

Anita Kon (PUC/SP)

1. Considerações iniciais

Este artigo objetiva examinar as diversidades da distribuição dos trabalhadores nas atividades informais do mercado de trabalho brasileiro enfocando particularmente as divergências ocupacionais e regionais no perfil destes ocupados. Esta análise adota a conceituação de que os trabalhos nas empresas ou residências, sem vínculo empregatício formalizado e o trabalho por conta própria, assumem essencialmente o caráter de trabalho informal no contexto do mercado de trabalho, embora possam ser encontradas situações indefinidas de trabalhadores que se enquadrem nas categorias de trabalho formal, de acordo com as definições encontradas no âmbito teórico.

A análise das diversidades das condições ocupacionais e regionais específicas dos mercados de trabalhos informais merece especial atenção, tendo em vista a relevante e crescente participação de ocupados nestas situações de informalidade na economia brasileira, como resultado da diminuição da dinâmica de geração de empregos no mercado formal de trabalho. Basta dizer que do total de trabalhadores do Brasil, cerca de 58% estavam ocupados informalmente em 2002, dos quais 18,5% correspondiam a trabalhadores de empresas sem carteira de trabalho assinada, 5,7% se ocupavam em serviços domésticos remunerados sem carteira, 22,3% trabalhavam por conta própria, 7,4% não eram remunerados e os demais 4% eram trabalhadores para consumo próprio.

São examinados inicialmente alguns conceitos teóricos sobre a informalidade, no sentido de caracterizar a natureza específica destas situações no contexto do mercado de trabalho, para em seqüência avaliar empiricamente as diversidades regionais brasileiras segundo categorias ocupacionais, em uma tipologia explicitada na metodologia, definida para os objetivos da pesquisa. A análise empírica foi efetuada em *cross section*, através de informações da PNAD/1999 do IBGE, considerando o perfil da distribuição regional, escolaridade e rendimentos médios destes trabalhadores.

2. Definindo o mercado informal de trabalho nas atividades brasileiras

As principais linhas teóricas conceituais sobre o trabalho informal, encontradas na literatura revelam que a economia informal é uma noção cujas fronteiras sociais e econômicas em constante movimento não podem ser capturadas por uma definição estrita. Diferentes conceitos ou definições de trabalho informal são adotados nas análises econômicas, observando-se que as transformações nas definições decorrem das mudanças conjunturais e estruturais pelas quais vêm passando as economias no decorrer do tempo, no processo de (sub)desenvolvimento.

Dessa forma, algumas características encontradas nestas definições, se adaptam de modo mais adequado a economias que se encontram em fases mais atrasadas no processo de desenvolvimento, da mesma forma que a informalidade em economias mais avançadas pode assumir conotações diversas. Não é possível mais tratar a economia informal apenas como um eufemismo para a pobreza, desde que suas ocupações são formas específicas de relacionamento de produção, enquanto que a pobreza é uma conotação ligada ao processo distributivo. A dificuldade do conceito mais adequado reside na impossibilidade de adequar a mesma definição para diferentes situações como, por exemplo, “flanelinhas”, vendedores ambulantes, mecânicos, médicos e consultores de informática.

As modificações nos conceitos de informalidade, vêm se sucedendo historicamente, acompanhando as transformações nas economias mundiais, que levam a reformulações nas características das atividades informais. Especificamente no setor informal brasileiro, a heterogeneidade das características das ocupações e das formas de relação entre os agentes econômicos, permite o reconhecimento do perfil básico destas atividades não apenas através de um conceito, porém conforme descrito de forma diferenciada por várias linhas conceituais.

Dessa forma, são encontradas entre algumas das ocupações exercidas por este setor no país, características¹ de: facilidade de entrada, propriedade individual ou familiar do empreendimento, operação em pequena escala, utilização de materiais nacionais, processos produtivos intensivos em trabalho por meio de tecnologia adaptada, atuação em mercados não regulamentados e altamente competitivos e qualificações dos trabalhadores adquiridas fora do sistema escolar formal (OIT, 1972, p. 6). Além disso, é salientada ainda a condição de ilegalidade, ou seja, o fato da atividade não ser oficialmente registrada perante o governo.

Paralelamente é identificada, em grande parte das vezes, subutilização da mão-de-obra, tendo em vista a incapacidade das pessoas de encontrarem a ocupação desejada ou remuneração compatível com suas aspirações, o que é associado a baixo nível de renda, insuficiente para as necessidades básicas da família e baixa produtividade da força de trabalho. Nas atividades brasileiras, esta mão-de-obra em condições desvantajosas compõe a maior parte do setor informal alocado fora de empresas, enquanto que outra parte muito considerável engloba pequenos produtores de serviços de níveis superiores de renda e produtividade, alocados fora de empresas, bem como assalariados de empresas.

As forças que determinaram a ampliação da informalidade no Brasil se originaram mais intensamente no período correspondente ao processo de industrialização por substituição de importações, no final da década de cinquenta. Neste período, apesar da incorporação de tecnologias poupadoras de mão-de-obra, este processo contribuiu para a ampliação de oportunidades de ocupações, que surgiam como complementação às demais atividades e também como resultado do aumento médio dos rendimentos dos assalariados, que se expressavam através da elevação do maior consumo de bens e serviços (Kon, 1992).

A ampliação da participação de trabalhadores em atividades informais brasileiras naquele período de industrialização é também condizente com a abordagem de análise do PREALC/OIT² sobre informalidade, que salienta que do lado da oferta de trabalhadores o crescimento natural da força de trabalho urbana se acelerou com a vinda de trabalhadores anteriormente alocados no setor rural, seja por expulsão, ou pela busca de melhores oportunidades de emprego e renda. Como consequência, parte considerável da força de trabalho não encontrou ocupações em empresas industriais urbanas, “auto-criando” ocupações de serviços, com baixos níveis de produtividade, que não são relacionados ao processo de acumulação do capital e dependem das oportunidades que o mercado oferece para vender um bem ou serviço que gere renda. Neste caso, o setor informal é definido como uma alternativa para o desemprego aberto, sendo determinado pelo excedente de mão-de-obra e possibilitado pela facilidade de entrada, desde que era composto basicamente por ocupações que exigiam pouco capital e pequena escala de produção, pouca organização produtiva e processos tecnológicos simples, acompanhado de baixa proteção oferecida pelas políticas governamentais.

Segundo esta abordagem, a inter-relação entre o setor formal e informal define complementaridade e concorrência como características fundamentais, sendo o setor informal não completamente integrado nem completamente autônomo, porém conserva um grau significativo de relações com o resto da economia, sem perder a autonomia. Este conceito implica em que o setor teria possibilidade de assegurar trabalho para o excedente da mão-de-obra que desejasse ingressar no setor e a variável de ajuste seria a renda média das pessoas ocupadas, que flutuaria “entre um nível mínimo de subsistência e o nível em que se encontrem alternativas de trabalho” (Souza e Tokman, 1976).

Um conceito mais atualizado de informalidade é delimitado a partir de unidades econômicas orientadas para o mercado, sobressaindo-se o fato de que o detentor do negócio exerce simultaneamente as funções de patrão e empregado, de posse de instrumentos de trabalho e com ajuda de trabalho familiar ou de alguns ajudantes, não existindo separação entre as atividades de gestão e de produção (Cacciamali, 1983 e 2000). Esta definição aborda uma conotação diferenciada dos conceitos que visualizam o setor informal apenas a partir de categorias de empregados sem carteira assinada, ou empresas que operam com um número pequeno de empregados ou de trabalhadores que recebem baixos rendimentos. Crítica ainda a definição de que o setor informal é caracterizado por inerente baixa produtividade e baixa renda, não

¹ Descritas no Relatório da Missão do Quênia, como parte do Programa Mundial do Emprego da Organização Internacional do Trabalho (OIT), 1972.

² Programa Regional do Emprego para a América Latina e o Caribe.

sendo uma esfera produtiva auto-criada e independente da produção capitalista. A partir disto, este setor é definido como agregando um conjunto de formas de organização da produção e distribuição, que se estabelecem nos interstícios da produção capitalista de forma integrada e subordinada.

Esta abordagem se aproxima mais da condição atual encontrada na realidade brasileira, particularmente em um contexto micro-econômico em que é ressaltada a necessidade de transformações produtivas e organizacionais, onde impera o processo de terceirização dentro de empresas capitalistas, que conduz a novas formas de inter-relações entre os mercados formal e informal, dentro e fora das cadeias produtivas. A situação brasileira se coaduna também com este conceito, quando é verificado que fazem parte deste contexto tanto empresas de cunho capitalista quanto trabalhadores por conta própria ou pequenos produtores, com possibilidade de acumulação de capital, representando um mercado amplo para a introdução de empresas capitalistas, que se sentem atraídas pelo volume de negócios das atividades informais com possibilidade de se tornarem lucrativamente atrativas.

Porém, embora exista a tendência de empresas capitalistas assumirem a produção de parte do mercado das informais, o espaço das atividades informais continuaria subsistindo, desde que algumas atividades são muito pequenas e dispersas geograficamente e não interessam à atividade capitalista. São criados novos espaços — com a expansão capitalista informal neste setor — nas esferas da produção de serviços às empresas e pessoais, e também da comercialização, reparação e outras; nestes espaços a empresa capitalista formal tende a se articular mais com a pequena produção, via sub-contratação (Nunura, 1992). Dessa forma, a origem do setor informal não está mais na existência de excedente de mão-de-obra, porém está no próprio processo de acumulação capitalista.

Nesta abordagem, o setor informal não é visto como exercendo um papel de ajuste entre oferta e demanda no mercado de trabalho, tendo em vista o excedente de mão-de-obra no mercado formal; além do mais, a renda média não consiste em fator de ajuste para todas as categorias, mas apenas para aquelas em que há facilidade de entrada, devido a baixos requisitos de capital e de qualificação. Para algumas categorias é observada a dificuldade de entrada de outros produtores.

Um enfoque diferenciado sobre o setor informal é definido a partir das atividades que não são legalizadas, ou que não cumprem as regulamentações ou legislações fiscais, laborais, financeiras, cambiárias ou outras definidas. São as denominadas economias subterrâneas, invisíveis, paralelas ou negras. A condição de ilegalidade é então resultado da incapacidade dos ocupados assumirem gastos de registro, tributos e outros custos do trabalho. Por outro lado, a ilegalidade implica na falta de proteção ao trabalhador no que se refere a seguridade social, remuneração mínima e disponibilidade de crédito. Portanto, sob este enfoque, o setor formal é composto pelas atividades plenamente legalizadas, ou seja, a ilegalidade não constitui apenas uma das características da informalidade, mas sim a característica-chave. Como definem alguns autores (Tanzi, 1982) as causas determinantes da formação e crescimento do setor informal estão na excessiva regulação do Estado, baseada em impostos, regulamentações, proibições e corrupção burocrática.

Um conceito mais atualizado de informalidade foi estabelecido a partir da 15ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho em 1993, que considera o setor como um subconjunto de empresas familiares, ou seja, empresas de propriedade e operadas por famílias ou membros de uma família, seja de forma individual ou com a parceria de outros. De forma oposta às corporações ou quase-corporações, as empresas familiares são definidas pelo *System of National Accounts* (SNA) da ONU como unidades de produção que não são constituídas como entidades legais separadas de seus proprietários e não possuem um conjunto completo de contabilidade dos negócios, que inclui os balancetes de ativos e passivos. Dessa forma, o tipo de organização legal da unidade e o tipo de contabilidade mantida são os dois critérios básicos da definição internacional de setor informal (OIT, 1993, p. 23).

No contexto de instabilidade econômica, são renovadas as relações de trabalho não-assalariado, criando-se paralelamente formas de trabalho a domicílio e de trabalho temporário, intermediadas por firmas locadoras de mão-de-obra ou sub-contratação. Este conjunto de novas relações de trabalho criado pela estratégia de empresas oligopolistas se difunde para todo o espaço econômico, levando à reestruturação das demais firmas e gerando condições para a ampliação do trabalho por conta própria, particularmente devido à diminuição do trabalho assalariado, paralelamente à falta de políticas públicas

compensatórias. Adicionalmente surgem no setor informal oportunidades de ganhos superiores aos empregos assalariados de média e baixa qualificação. Finalmente a ampliação das atividades informais é devida ainda à dificuldade de sobrevivência de indivíduos que não logram reempregar-se ou ingressar no mercado de trabalho e podem exercer trabalhos de baixa produtividade (Cacciamali, 2000, p. 8).

Resumindo, na atualidade, a condição de informalidade das atividades brasileiras é determinada por um lado por políticas públicas que priorizam a continuidade da estabilização econômica e, por outro, pelas transformações estruturais intensificadas e mais velozes manifestadas de forma diferenciada tanto em âmbito global, internacional quanto regional, e que resultam em formas também diversas de inserção do trabalho. Definem-se no âmbito do trabalho por conta própria ou em micro empresas, mas também são encontradas no assalariamento ilegal. Os níveis de emprego e renda destes diferentes grupos de ocupados resultam de dinâmicas diversas e, portanto, seu comportamento não pode ser analisado conjuntamente (Kon, 1999).

Dessa maneira, é possível relacionar a condição de informalidade às observações de uma série de análises mais recentes, que consideram o setor informal não apenas como um conjunto de atividades de sobrevivência desempenhadas por pessoas destituídas de qualificação e que se situam às margens da sociedade. É observado para países menos desenvolvidos e também para economias industriais mais avançadas um intenso dinamismo econômico nestas atividades não reguladas, porém geradoras de renda, muitas vezes com empreendedores com nível de renda superiores a atividades formais. Fica patente uma ligação sistemática entre os setores formais e informais, e pode ser inferido que a economia informal não é uma condição individual, mas sim um processo de geração de renda caracterizado pela condição central de não ser regulada pelas instituições da sociedade, em um ambiente legal e social em que semelhantes atividades são reguladas.

Qualquer alteração nas fronteiras institucionais da regulamentação das atividades econômicas produz paralelamente um realinhamento do relacionamento formal-informal. O setor informal, portanto, é um componente integrante do conjunto das economias e não apenas um apêndice marginal destas. De forma oposta a abordagens mais tradicionais desenvolvimentistas, as observações mais recentes revelam que a tendência do setor informal é de crescer nas economias altamente institucionalizadas às expensas dos relacionamentos formalizados de trabalho. Portanto representa uma nova tendência social ao invés de constituir uma simples situação de atraso a partir de relacionamentos tradicionais de produção.

3. Considerações sobre a natureza do trabalho fora das empresas

O conceito do trabalhador por Conta Própria vem sendo delineado como oposição ao de empregado, tendo em vista que neste último caso o trabalhador é alocado em ocupações em empresas formal ou informalmente constituídas, ou seja, como trabalho assalariado. Dessa forma, o trabalho por Conta Própria ou autônomo é definido, de uma forma generalizada, como uma situação em que o trabalhador exerce a ocupação de forma independente, controla seu processo de produção, é proprietário do capital empregado na produção e recebe uma renda (e não salário). Esta renda resulta da diferença entre gastos (com a produção e com o consumo próprio) e receitas e não é determinada anteriormente, pois depende da qualidade e quantidade do trabalho oferecido e também da demanda direta do mercado no período (Pires, 1995).

As categorias específicas de trabalhadores, que apresentam estas características, incluem uma série de ocupações que podem abarcar uma gama de objetivos diferenciados que vão desde a consecução mais direta de renda para sobrevivência, até a acumulação de um excedente de capital que poderá ser reinvestido em uma escala mais ampla de produção.

O conceito generalizado de trabalhador por Conta Própria no Brasil, pode incluir algumas categorias de trabalhadores que possuem características diferenciadas quanto ao grau de autonomia sobre a decisão do processo de trabalho, quanto ao objetivo de geração e apropriação de um excedente de produção, quanto à propriedade dos meios de produção. Assim, alguns trabalhadores autônomos fornecem sua força de trabalho a empresas esporádica ou temporariamente, sem vínculo trabalhista legalizado, utilizando meios de produção que podem ou não ser de propriedade das empresas e submetendo-se ao processo de trabalho estipulado pela empresa. Este trabalhador autônomo é

diferenciado do trabalhador assalariado sem carteira que atua na empresa sem contrato legalizado de trabalho, porém não de forma temporária.

A natureza heterogênea das ocupações englobadas nas categorias de trabalhadores por conta própria, varia em relação às condições de trabalho, nível de remuneração, requisitos de qualificação ou escolaridade e mesmo nível de continuidade ou estabilidade na ocupação. Podem se classificar em uma gama de ocupações artesanais como, por exemplo, sapateiro, costureira, carpinteiros, artistas plásticos, entre outros, até ocupações mais qualificadas de profissionais liberais ou ainda ocupações que exigem elevada qualificação, porém não requerem nível universitário de escolaridade, como esportistas, técnicos em setores da química ou da física, técnicos em manutenção de aparelhos ou instrumentos, entre outros³.

Como é possível notar, algumas ocupações pedem requisitos de especialização ou experiência profissional do produtor, bem como a posse de instrumentos de produção, e destinam-se a mercados não competitivos; dessa forma, a entrada de novos produtores não é livre, como é o caso de ocupações altamente especializadas do setor de informação que utilizam informática. Uma outra série de ocupações requer baixo nível de qualificação do trabalhador, não exigem altos investimentos de capital em instrumentos de produção e, portanto há facilidade de entrada de novos produtores; neste caso, a renda média é a variável de ajuste entre o tamanho de mercado e o número de pessoas ali ocupadas.

Algumas formas de trabalhadores por conta própria que derivam sua renda de uma fonte contratante, como, por exemplo, alguns trabalhadores a domicílio, sub-contratados, franqueados ou determinadas ocupações de trabalhadores a domicílio, estão numa situação intermediária em relação à autonomia e se aproximam dos trabalhadores assalariados, mas muitas vezes não poderiam ser classificados como tipicamente autônomos, desde que podem até ter registro em Carteira de Trabalho, como é o caso de muitos trabalhadores em serviços domésticos remunerados.

Outras formas de trabalho a domicílio por conta própria, que se relacionam particularmente à terceirização de ocupações de empresas, de sub-contratação ou ainda a franquias, podem utilizar tecnologias mais avançadas, como o computador pessoal, outros instrumentos eletrônicos e ainda a comunicação via telefone (como a recente difusão do *telemarketing*); estas tecnologias criam condições deste tipo de trabalho e têm estimulado a ampliação destas ocupações e a inserção de um número maior de trabalhadores que não encontram possibilidade de um trabalho mais dependente e mais próximo do assalariamento. Neste caso, grande parte destes serviços é responsável pela elevação da participação de mulheres no mercado de trabalho e também possibilita a inclusão, crescente na atualidade, de estrangeiros ilegais em muitos países.

4. Aspectos metodológicos da pesquisa empírica

4.1 Tipologia de Ocupações

O exame mais detalhado da distribuição da população trabalhadora informal em ocupações agrupadas de forma a detectar estes padrões característicos, neste trabalho, observa a representatividade dos trabalhadores agrupados em categorias ocupacionais diferenciadas segundo critérios definidos pela autora em uma Tipologia de Ocupações (Kon, 1995:100), de modo a possibilitar a análise do perfil destes trabalhadores informais, segundo níveis de qualificação específicos.

A análise em seção transversal (*cross section*) foi efetuada, com base na agregação das informações de acordo com a Tipologia de Ocupações definida, a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD/1999 da FIBGE. Devem ser feitas algumas considerações a respeito da disponibilidade das informações, que em muitos momentos conduziram e limitaram a possibilidade de análise mais detalhada. Salienta-se primeiramente que as PNADs, não pesquisam a área rural da região Norte e portanto para o país como um todo e, para esta região, parte dos ocupados nas atividades agropecuárias não são contabilizados, sendo representados apenas os que se situam em zona urbana.

Os principais conceitos de qualificação e a Tipologia de Ocupações são apresentados em seqüência e no Quadro I.

³ Para maiores detalhes veja a Tipologia de Ocupações por conta própria em Kon (1995: Anexo)

Conceitos

Qualificados - compreendem os profissionais que executam todas as operações de uma ocupação qualificada, ou seja, aquela que demanda habilidade manual⁽⁴⁾, às vezes em alto grau, requerendo conhecimentos de processos e técnicas operacionais, capacidade de julgamento e iniciativa, em certos casos responsabilidade por produtos ou materiais de alto custo ou serviços específicos.

Semi-qualificados - correspondem a trabalhadores que exercem ocupações caracterizadas por um ou mais dos seguintes requisitos: utilização de destreza manual limitada a operações sujeitas a automatismo, cuja execução exige normalmente atenção, coordenação psicomotora e conhecimentos técnicos rudimentares, incluindo ocupações burocráticas e de escritório.

Não-qualificados - correspondem a trabalhadores de ocupações que envolvem a execução de tarefas ou operações simples, que podem ser apreendidas em pouco tempo e não requerem capacidade de julgamento nem conhecimentos técnicos rudimentares

Quadro 1 – Tipologia de Ocupações

Ocupação	Símbolo	Característica
EMPRESA		
Dirigentes	CD1 CD2	Proprietários Assalariados (gerentes, administradores, etc.)
Produção		
Qualificados 1	PQ1	Nível técnico de escolaridade
Qualificados 2	PQ2	Nível superior de escolaridade
Semi-qualificados 1	PSQ1	Menor escolaridade, sem atribuições de chefia
Semi-qualificados 2	PSQ2	Com atribuições de chefia
Não-qualificados	PNQ	
Administração		
Qualificados 1	AQ1	Nível técnico de escolaridade
Qualificados 2	AQ2	Nível superior de escolaridade
Semi-qualificados 1	ASQ1	Menor escolaridade, sem atribuições de chefia
Semi-qualificados 2	ASQ2	Com atribuições de chefia
Não-qualificados	ANQ	
CONTA PRÓPRIA	CP	
Dirigentes	CD1	Proprietários
Profissionais Liberais	PL	Com nível superior
Qualificados 1	PQ1	Nível técnico de escolaridade
Semi-qualificados 1	PSQ1	Menor escolaridade, sem atribuições de chefia
Semi-qualificados 2	PSQ2	Com atribuições de chefia
Não-qualificados	PNQ	
SERVIÇO DOMÉSTICO	SD	

Fonte: Kon (1995: 100).

4.2 Os Indicadores de Diversidades Regionais

4.2.1 Quociente de Diferenciação Regional

O Quociente de Diferenciação Regional (QDR_{ij}) utilizado como indicador selecionado para a análise dos diferenciais regionais das estruturas ocupacionais neste trabalho, é conceituado como abaixo discriminado.

⁴ Esta característica pode ser prescindível em algumas atividades.

Sendo X_i = número de pessoas ocupadas no país na categoria ocupacional i ; X = número de pessoas ocupadas no país; X_{ij} = número de pessoas ocupadas na região j na categoria ocupacional i ; X_j = número de pessoas ocupadas na região j , o quociente de diferenciação QDR_{ij} é definido como:

$$QDR_{ij} = (X_{ij}/X_j \cdot 100) / (X_i/X \cdot 100),$$

que mede o grau de diferenciação espacial da representatividade da categoria ocupacional i na região j , em relação à média nacional.

A interpretação de QDR_{ij} pode ser feita mediante as seguintes considerações: a) se QDR_{ij} < 1, a categoria ocupacional i é menos representativa na região j , se comparada à representatividade no espaço nacional global; b) se QDR_{ij} > 1, a categoria ocupacional i é mais representativa na região j se comparada à representatividade no espaço nacional global.

4.2.2 Índice de Diferenciação Regional

O Índice de Diferenciação Regional (I_{ij}) utilizado como indicador selecionado para a análise dos diferenciais regionais das estruturas ocupacionais neste trabalho, é conceituado como:

$$I_{ij} = [(CC/SC) k] ij ,$$

onde CC = ocupados com carteira; SC = ocupados sem carteira; k = Anos médios de Estudo ou Rendimentos médios; i = categoria ocupacional; j = região

5. A distribuição dos trabalhadores informais

5.1 Distribuição ocupacional dos trabalhadores sem carteira das empresas

O exame da composição ocupacional e regional dos trabalhadores das empresas que trabalham sem vínculo empregatício legalizado, conforme visualizado na Tabela 1 e Gráficos 1, revela que nas macro-regiões mais avançadas do Rio de Janeiro e de São Paulo a concentração total destes trabalhadores, respectivamente em torno de 29% e de 34%, é consideravelmente menor do que a menos desenvolvida do Nordeste (66%). Os Quocientes de Diferenciação Regional (QDR_{ij}) são consideravelmente inferiores (40% e 30%) à média nacional (1,0) nas duas primeiras regiões e superiores (39%) no Nordeste. No Centro-Oeste, embora inclua no Distrito Federal os estatutários e grande participação de empregados registrados, a concentração de empregos sem carteira também é expressiva, situando-se 13% acima da média brasileira. Nas demais regiões as diferenças se situam não significativamente afastadas do total brasileiro.

Estas características das diversidades de concentração entre as regiões mais avançadas e as menos desenvolvidas se repetem em todas as categorias ocupacionais. A área da produção direta de bens e serviços agrega a maior parcela de trabalhadores sem carteira das empresas que representam, no total do país e no ano pesquisado, pouco acima da metade dos ocupados desta categoria, enquanto que na área da administração como um todo, apenas 18% trabalhavam sem carteira assinada. Regionalmente as situações são expressivamente diversas, porém apresentam em quase todas as categorias ocupacionais, as mesmas características de maior concentração de ocupados sem carteira em regiões menos desenvolvidas.

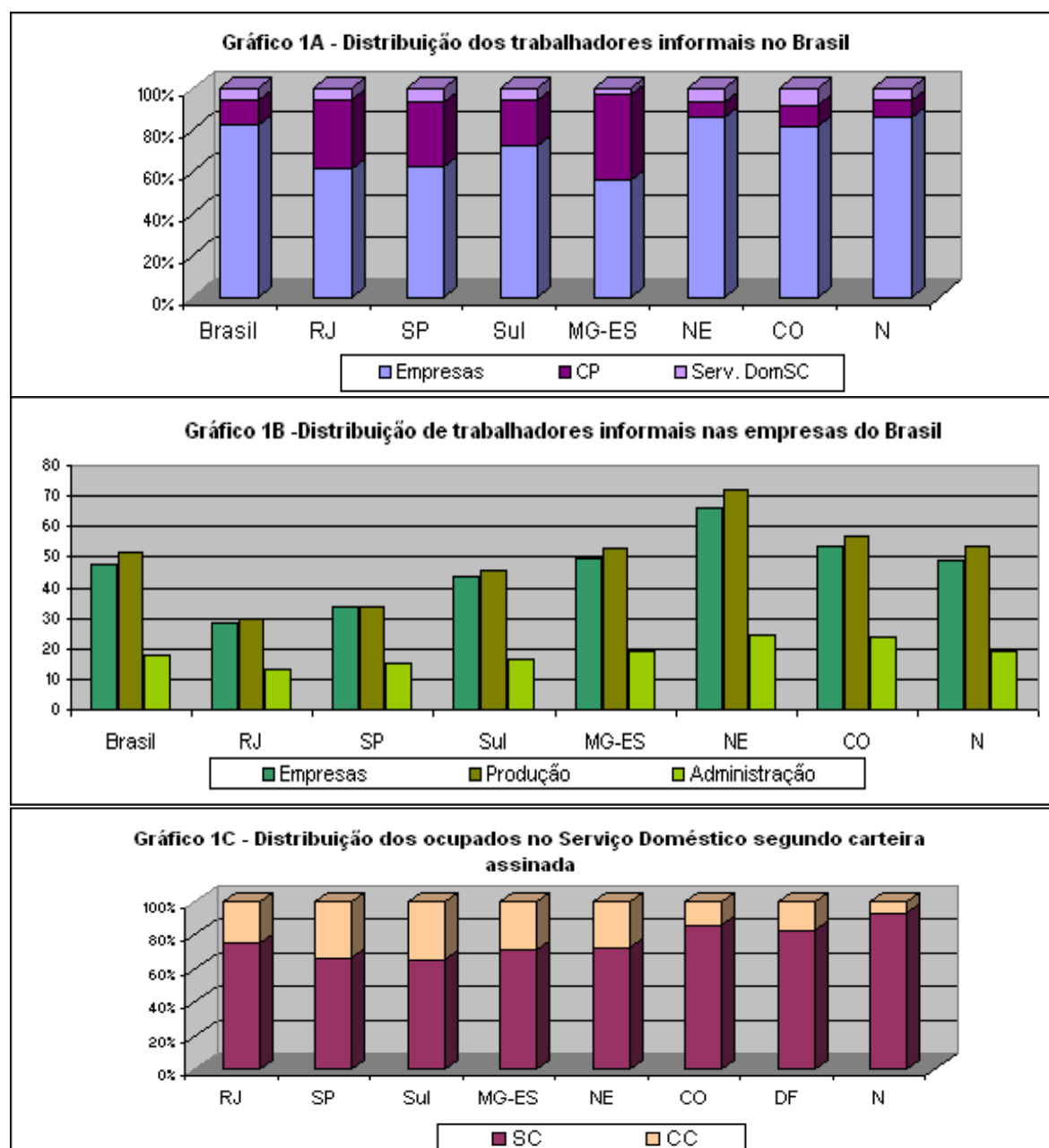
No Nordeste, embora em todas as categorias as divergências da média nacional são consideravelmente altas, algumas categorias destacam-se pela discrepância, como as categorias de qualificados de nível técnico da área burocrática e de escritório (AQ1) em que este afastamento é de 73%, os qualificados de escolaridade superior da produção (PQ2) e os não-qualificados da administração (ANQ), que se concentram em 42% acima da média.

De uma forma geral, as categorias ocupacionais que mais incluem empregados sem carteira são os semi-qualificados sem atribuições de chefia e de menor qualificação e os não-qualificados da área da produção direta de bens e serviços (PSQ1 e PNQ), que para a média do país agregam respectivamente 58% e 62% de ocupados e regionalmente também apresentam as maiores diversidades. Entre os PSQ1,

Tabela 1
Distribuição regional da população ocupada sem carteira segundo categorias ocupacionais

Brasil e Macro - Regiões 1999																	
Categoria Ocupac.	Distribuição (%)									Quociente de Diferenciação Regional*							
	Brasil	RJ	SP	Sul	MG- ES	NE	CO **	DF	N***	Brasil	RJ	SP	Sul	MG- ES	NE	CO **	N***
Empresas ****	47,5	28,7	33,5	43,9	49,9	65,8	53,7	49,0	49,0	1,00	0,60	0,70	0,92	1,05	1,39	1,13	1,03
CD2	22,7	17,6	15,5	21,2	20,2	31,0	34,7	29,7	29,7	1,00	0,75	0,70	1,03	1,03	1,33	1,38	1,16
PQ1	28,1	21,2	19,7	28,9	29,0	37,3	38,9	32,5	53,7	1,00	0,86	0,80	0,62	0,97	1,42	1,03	0,89
PQ2	17,4	15,0	13,9	10,9	16,8	24,7	18,0	15,4	32,5	1,00	0,60	0,66	0,87	1,00	1,36	1,09	1,05
PSQ1	58,3	34,7	38,7	51,0	58,4	79,3	63,7	61,4	15,4	1,00	0,84	0,74	0,90	1,07	1,33	1,30	1,22
PSQ2	24,6	20,7	18,1	22,2	26,3	32,7	32,0	30,0	61,4	1,00	0,64	0,93	0,74	0,76	1,23	0,87	0,82
PNQ	62,3	39,7	57,7	46,3	47,2	76,8	53,9	51,2	30,0	1,00	0,75	0,70	1,03	1,03	1,33	1,38	1,16
AQ1	8,0	8,1	6,6	7,0	4,3	13,9	14,3	12,2	8,0	1,00	1,01	0,82	0,87	0,53	1,73	1,78	1,52
AQ2	12,4	9,3	14,1	12,8	12,3	16,0	9,4	9,0	12,4	1,00	0,75	1,13	1,03	0,99	1,29	0,76	0,73
ASQ1	18,5	11,9	15,6	17,3	22,5	22,0	29,2	24,5	18,5	1,00	0,64	0,84	0,93	1,22	1,19	1,58	1,32
ASQ2	17,1	15,8	14,4	19,3	16,8	19,7	21,2	16,3	17,1	1,00	0,92	0,84	1,13	0,98	1,15	1,24	0,95
ANQ	23,0	17,3	18,8	19,4	19,7	32,5	24,6	20,8	23,0	1,00	0,75	0,82	0,84	0,86	1,42	1,07	0,90
SD****	75,0	66,6	65,5	71,5	72,6	86,2	83,1	93,3	75,0	1,00	1,01	0,82	0,87	0,53	1,73	1,78	1,52
CP	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1,00	2,3	1,9	1,0	0,9	0,4	1,0	0,6
PL	2,5	6,0	4,9	2,5	2,4	1,1	2,5	1,5	2,5	1,00	0,2	0,4	1,2	0,8	1,5	0,9	0,6
CD1	21,5	3,9	8,2	25,0	17,0	32,0	18,7	13,9	21,5	1,00	1,9	1,9	0,9	0,9	0,6	0,8	1,1
PQ1	1,4	2,7	2,7	1,3	1,3	0,8	1,2	1,5	1,4	1,00	1,1	1,1	1,0	1,1	0,9	1,0	1,1
PSQ1	62,3	67,7	67,4	61,7	70,4	55,4	64,8	67,8	62,3	1,00	1,4	1,7	1,1	1,0	0,6	1,2	0,9
PSQ2	4,0	5,6	6,8	4,3	3,9	2,4	4,7	3,6	4,0	1,00	1,7	1,2	0,6	0,6	1,0	1,0	1,4
PNQ	8,1	14,2	10,1	5,1	5,0	8,3	8,2	11,6	8,1	1,0	2,3	1,9	1,0	0,9	0,4	1,0	0,6

Fonte dos dados brutos: IBGE-Pnad/1999. Elaboração da Autora. * Base = categoria ocupacional. ** Inclui DF. *** Zona Urbana. **** Distribuição Sem Carteira/Total Regional da categoria



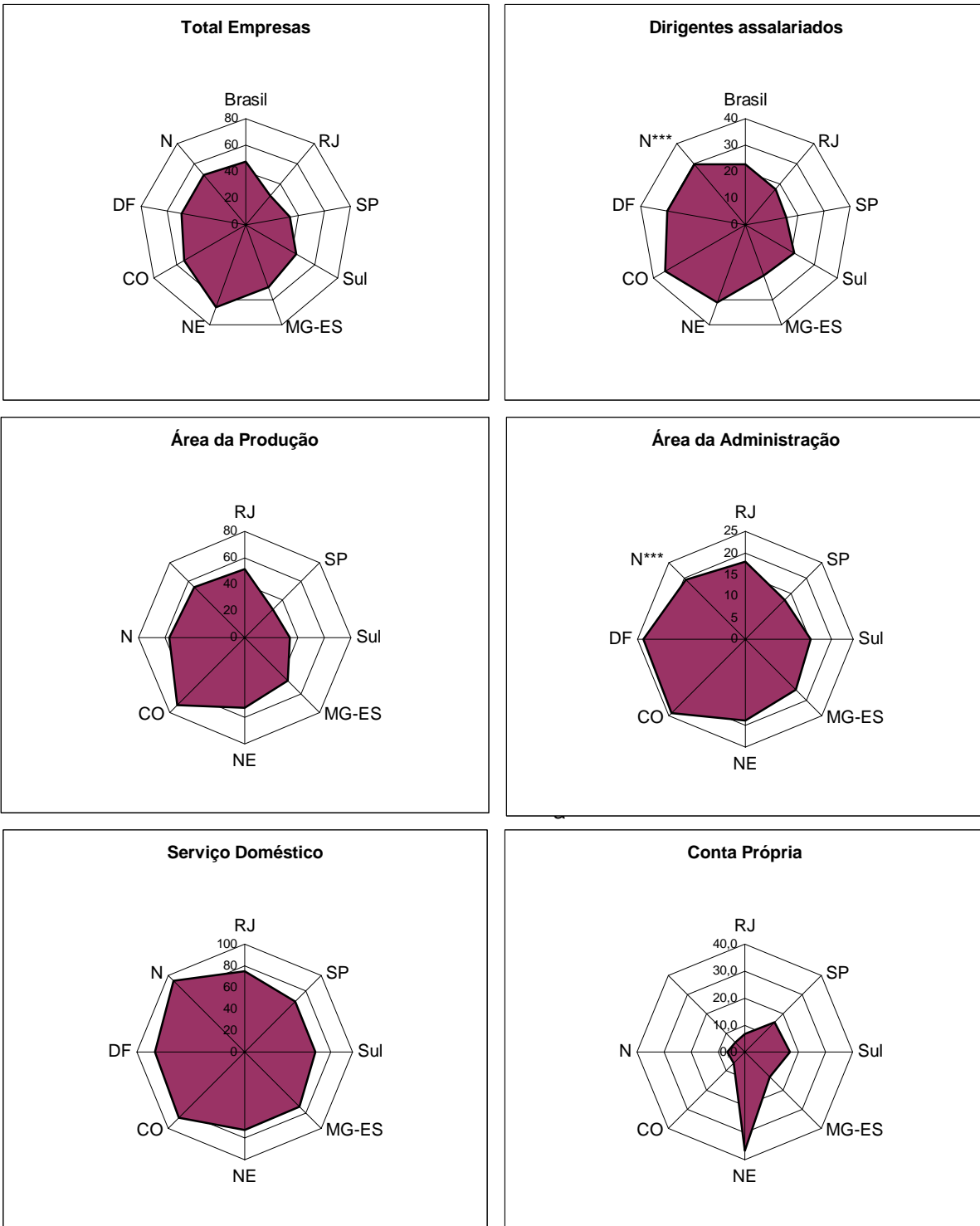
Fonte dos dados brutos: IBGE-PNAD/1999. Elaboração da autora

nas macro-regiões mais industrializadas do Rio de Janeiro, São Paulo e Sul observam-se os menores QDRs, em torno de 40% abaixo da média nas duas primeiras.

Já entre os PNQ, a região de São Paulo se aproxima mais da média, apresentando quociente apenas 7% inferior. Nas regiões de São Paulo e Sul apenas na categoria de qualificados com nível superior de escolaridade da administração (AQ2) na primeira e entre os semi-qualificados com atribuições de chefia da administração (ASQ2) na segunda, concentram um percentual superior de trabalhadores sem carteira, em torno de 13% acima da média da categoria.

Nas regiões do Nordeste e do Centro-Oeste, observa-se que não é apenas entre os ocupados de menor qualificação que se concentram os trabalhadores sem vínculo legalizado. Em alguns grupos de ocupações que exigem maior qualificação como dirigentes assalariados, e qualificados de nível técnico (e no Nordeste de nível superior), a concentração de ocupados nestas condições é significativa, tanto na área da produção quanto da administração.

Gráficos 1D - Distribuição regional do trabalho informal no Brasil



Fonte dos dados brutos: IPBE-PNAD/1999.

5.2 Distribuição dos ocupados informais fora das empresas

A tabela 1 apresenta a distribuição percentual dos ocupados por conta própria e dos trabalhadores domésticos remunerados em carteira assinada. As distribuições apresentam as condições internas a cada região separada e também a composição regional de cada categoria ocupacional. Observa-se inicialmente que a região de menor renda/*capita* do Nordeste engloba quase 37% de trabalhadores na condição de trabalho por conta própria, no entanto regiões mais avançadas como São Paulo e Sul, por apresentarem densidade populacional mais elevada também agregam percentuais expressivos de autônomos em torno de 16%.

Verifica-se que internamente a cada região, o maior grupo de trabalhadores por conta própria (acima de 62% no país) é composto por semi-qualificados de menor escolaridade, que correspondem a representatividades de 55% (no Nordeste) até 70%, (na região que engloba Minas Gerais e Espírito Santo). Ao contrário do que poderia ser esperado, no pólos, mais concentradoras de atividades industriais, a representatividade dos não-qualificados é superior, como no Rio de Janeiro (14%), São Paulo (10%) e a zona urbana do Norte (quase 12%).

Com relação ao serviços doméstico remunerado, que representavam em média em 1999, 8,7% dos trabalhadores brasileiros, observa-se 75% exercem atividades sem registro em carteira, ou seja 6,5% em relação ao total de ocupados do país. Destes quase 93% são constituídos por mulheres, representando 8,5% do total nacional.

Observando-se a distribuição em cada grupo ocupacional separadamente, é verificada a representatividade considerável de profissionais liberais em São Paulo, que agrupam 30% dos ocupados desta categoria, significando que em relação à composição da estrutura ocupacional da região resulta num QDR cerca de 90% acima da média nacional. Este alto quociente revela que a eliminação de empregos na região pólo atingiu de forma mais significativa nesta região os qualificados com nível superior, mesmo porque estas categorias de ocupados alí se concentram mais intensamente. Não deixa de ser relativamente significativa também a concentração destes como autônomos nas regiões do rio de Janeiro, Sul, e Nordeste, em torno de 16%. No Rio de Janeiro, o QDR mostra que na estrutura regional a categoria difere em acima de 130% da composição nacional.

Outra forte discrepância regional se verifica entre os autônomos que correspondem a trabalhadores que possuem e gerenciam um montante de capital fixo investido na produção própria classificados como proprietários que se aproximam do conceito de auto-empregados, que no Nordeste representam mais de metade desta categoria, com quociente 50% acima da média global e no sul agrupam 20% com QDR 20% superior, quando nas demais regiões a concentração não é significativa. Estes ocupados localizam-se em grande extensão no setor de serviços, especificamente em Serviços de Manutenção ou Reparação e em Serviços Auxiliares às Empresas. Por sua vez, grandes diferenciações são encontradas entre os qualificados com nível técnico de escolaridade, que concentram 82% de trabalhadores em atividades terciárias — mais intensamente nos serviços de manutenção e reparação, nos serviços auxiliares às empresas e nos serviços sociais — nas regiões do Rio de Janeiro e São Paulo os quocientes se situam 90% acima da média e no Nordeste e Centro-Oeste respectivamente 40% e 20% abaixo.

A categoria de semi-qualificados agrupa mais de 12% destes trabalhadores por conta própria, como tratoristas agrícolas, outros trabalhadores agrícolas, caçadores, pescadores, madeireiros, lenhadores, carvoeiros, seringueiros, ervateiros, apanhadores de produtos vegetais, mineiros, entre outros. Porém, a maior parte de trabalhadores desta categoria se dedicam a atividades do Setor Secundário, particularmente na Construção Civil (quase 29%) — como pedreiros, serventes de pedreiros, pintores, caiadores, estucadores, vidraceiros, asfaltadores, calafetes e operadores de máquinas da construção civil — e na Indústria de Transformação (mais de 16%), seja fornecendo seu trabalho para empresas (em geral de menor porte), seja produzindo produtos vendidos diretamente no mercado. Os demais se localizam no Terciário principalmente no Comércio — como vendedores, praticistas e viajantes, representantes comerciais e propagandistas — e em Serviços de Manutenção e Reparação — como mecânico de veículos, outros mecânicos, soldadores, rebitadores, ferreiros/serralheiros, funileiros, costureiras, alfaiates, modelistas, bordadeiras, cerzideiras, chapeleiros, sapateiros, marceneiros, carpinteiros, estofadores, reparadores de equipamentos elétricos, eletrônicos ou eletrodomésticos. São encontrados

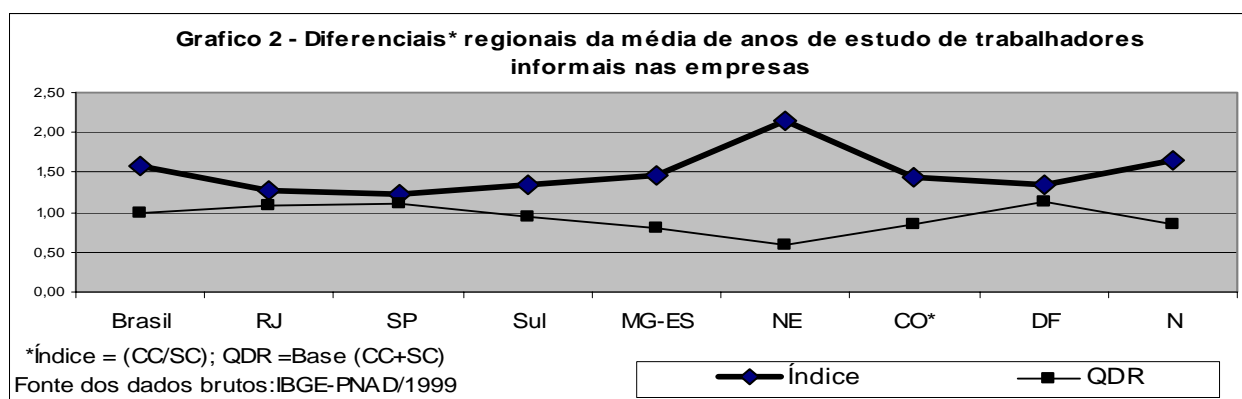
também esta categoria de autônomos nas atividades de Serviços Sociais e Auxiliares às Empresas, porém com participações pouco significativas. Entre os semi-qualificados de menor escolaridade, a distribuição regional não apresenta diferenciações regionais significativas em torno da média nacional. As maiores diversidades encontram-se entre os que têm atribuições de chefia, que nas duas regiões de maior renda/capta concentram cerca de 40% e 70% acima da média e no Nordeste 40% abaixo.

Os ocupados por conta própria não-qualificados se localizam em sua quase totalidade em atividades do Comércio, embora representatividades pouco significativas sejam observadas no setor Secundário e nas demais atividades. É no Rio de Janeiro e na zona urbana do Norte que se situam as maiores divergências positivas (respectivamente 70% e 20%) enquanto as negativas se encontram no sul e na região de Minas Gerais e Espírito Santo (40%).

Esta composição de autônomos e de trabalhadores em serviços domésticos remunerados sem carteira assinada está relacionada não apenas ao nível de qualificação e escolaridade, como também aos reflexos da situação conjuntural de estagnação econômica que atinge no Brasil com maior intensidade trabalhadores de menor nível de escolaridade.

6. Escolaridade Média

A análise dos índices de desigualdade da escolaridade média entre os trabalhadores das empresas que apresentam vínculo empregatício legalizado e os sem-carteira, mostra disparidades consideráveis (Gráfico 2). Para a média total de anos de estudos nas empresas brasileiras, observa-se superioridade de 58% dos com carteira assinada e uma média total de 5 anos de estudos. Regionalmente as menores disparidades encontram-se no Rio de Janeiro e São Paulo (27% e 22%) e as maiores no Nordeste (114%) e na zona urbana do Norte (65%) (Tabela 2).



Entre as categorias ocupacionais, os trabalhadores com carteira também apresentam escolaridade notadamente superior na maior parte, com exceção dos ocupados não qualificados da produção direta de bens e serviços (PNQ) que, em quase todas as regiões, apresentam índices de desigualdade ligeiramente inferiores à unidade, ou seja, os sem carteira apresentam escolaridade superior (com exceção do Norte). Também entre os qualificados de nível superior de escolaridade da área burocrática e de escritório (AQ2), observam-se na maior parte das regiões (com exceção do Sul, Minas Gerais e Espírito Santos e do Nordeste), escolaridades médias não muito significativamente superiores dos sem carteira. A região do Distrito Federal apresenta o maior número de categorias ocupacionais com índices abaixo da unidade, mais significativamente entre os qualificados da administração (AQ) o que corrobora a idéia de que nem sempre as maiores oportunidades de emprego são encontradas por trabalhadores dotados de maior escolaridade pois estão associadas a fatores conjunturais relacionados de forma diferenciada aos vários grupos de ocupações.

Tabela 2

Índice de Desigualdade e Quociente de Diferenciação Regional da média de anos de estudo da população ocupada sem carteira assinada, segundo categorias ocupacionais
Brasil e Macro - Regiões 1999

Categoria Ocupac.	Índice de Desigualdade*									Quociente de Diferenciação Regional**								
	Brasil	RJ	SP	Sul	MG- ES	NE	CO ***	DF	N****	Brasil	RJ	SP	Sul	MG- ES	NE	CO ***	DF	N****
Empresas																		
CD2	1,30	1,15	1,14	1,08	1,12	1,23	1,25	0,98	1,25	1,00	0,92	0,96	0,99	0,87	0,80	0,71	1,15	0,83
PQ1	1,08	1,02	1,02	1,06	1,04	1,09	1,13	1,06	1,09	1,00	1,00	1,05	0,96	0,98	0,87	0,87	1,02	0,88
PQ2	1,09	1,08	1,01	1,03	1,03	1,15	1,02	0,97	1,06	1,00	0,95	1,07	1,04	0,98	0,81	0,97	1,08	0,89
PSQ1	1,43	1,23	1,11	1,19	1,30	1,81	1,26	1,08	1,36	1,00	1,10	1,18	1,01	0,83	0,62	0,91	1,26	0,91
PSQ2	1,13	1,01	1,01	1,20	1,02	1,24	1,14	1,04	1,42	1,00	1,08	1,02	0,88	0,93	0,81	0,84	1,12	0,75
PNQ	0,95	0,84	0,96	0,96	0,83	0,85	0,97	0,94	1,31	1,00	1,24	1,10	1,22	0,98	0,98	0,95	1,24	0,85
AQ1	1,07	0,92	1,15	1,03	1,02	1,13	0,94	0,86	1,45	1,00	1,16	0,87	0,92	0,99	0,90	1,04	1,31	0,75
AQ2	0,97	0,89	0,98	1,01	1,08	1,03	0,88	0,86	0,97	1,00	1,12	1,14	0,94	0,89	0,95	0,99	1,16	0,91
ASQ1	1,06	1,04	1,03	1,03	10,54	1,05	1,10	1,06	1,09	1,00	0,96	1,00	0,98	0,94	0,93	0,89	0,97	0,88
ASQ2	1,17	1,29	1,22	1,24	1,17	1,05	1,20	0,92	1,04	1,00	0,81	0,87	0,84	0,87	0,94	0,82	1,10	0,89
ANQ	1,09	1,00	0,95	0,96	1,04	1,18	1,14	0,95	1,19	1,00	1,08	1,12	1,06	0,94	0,78	0,86	1,27	0,86
SD	1,05	0,96	0,98	1,04	1,02	1,14	1,04	1,11	1,09	1,00	1,02	1,05	1,07	1,00	0,84	1,05	1,00	1,05
CP																		
PL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	0,98	1,04	1,05	1,02	0,87	1,01	1,07	0,94
CD1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	2,01	2,33	1,48	1,16	0,60	1,23	2,65	0,95
PQ1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,17	1,07	1,06	1,00	0,81	0,80	1,14	0,92
PSQ1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,30	1,26	1,13	0,93	0,75	1,01	1,26	1,01
PSQ2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,27	1,09	1,04	0,87	0,90	0,80	1,07	0,91
PNQ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,18	1,03	1,10	0,99	0,89	1,10	1,09	1,01
TOTAL	1,58	1,27	1,22	1,35	1,47	2,14	1,44	1,33	1,65	1,00	1,09	1,10	0,94	0,81	0,59	0,86	1,14	0,84

Fonte dos dados brutos: IBGE-Pnad/1999. Elaboração da Autora.

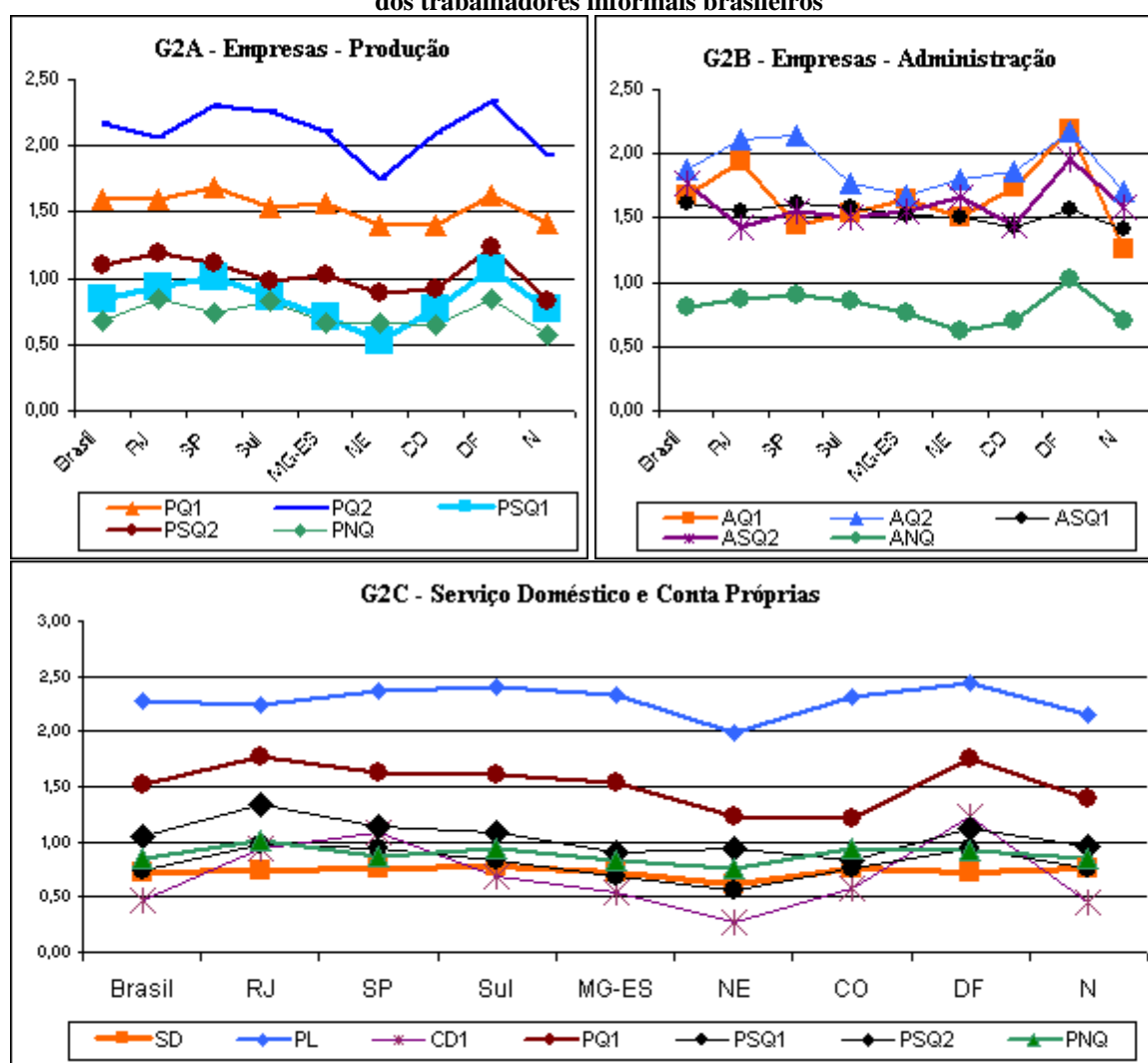
*I = Média de anos de estudos dos Com Carteira/ Média dos anos de estudos dos Sem/Carteira. ** QDR Base = Média global do país (C/C +S/C) em cada categoria.

*** Exclui DF. ****Zona urbana.

As maiores divergências nos índices de desigualdades são apresentadas nas categorias de semi-qualificados de menor escolaridade da área da produção de bens e serviços (PSQ1), que apresentam a maior concentração de trabalhadores entre os grupos ocupacionais. No Nordeste, na zona urbana do Norte e na região que engloba Minas Gerais e Espírito Santo, os diferenciais chegam respectivamente a 80%, 46% e 30%, podendo ser inferido que resultam da maior participação de trabalhadores de menor escolaridade na composição da qualificação dos trabalhadores semi-qualificados. Nesta categoria, as menores desigualdades nas empresas (1,08 e 1,11) se localizaram no Distrito Federal e em São Paulo.

Dos trabalhadores que se ocupam em serviços domésticos remunerados, apenas as regiões do Nordeste e Distrito Federal apresentam níveis de escolaridade média superiores mais significativas superiores entre os com carteira assinada, enquanto que nas demais regiões as desigualdades não apresentam grandes divergências em torno da unidade.

Gráficos 2 - Quociente de Diferenciação Regional* da média de anos de estudo dos trabalhadores informais brasileiros



Fonte dos dados brutos: IBGE-PNAD/1999. Elaboração da autora. *Base = Média global do país (CC+SC)

Entre os ocupados por conta própria, em quase todas as categorias ocupacionais, exceto nos grupos de dirigentes proprietários, observam-se médias de anos de estudos equivalentes às dos alocados em empresas sem carteira em todas as regiões. Os dirigentes que possuem e gerenciam um montante de

capital fixo investido na produção própria (CD1), classificados como proprietários, que nas empresas mostram uma média nacional de escolaridade de 8,6 anos de estudo, se alocados fora de empresas, como autônomos apresentam média consideravelmente inferior, em torno de 2,8 anos de estudos, resultante das médias apresentadas pelo Nordeste (1,7 anos) e pela zona urbana do Norte (2,7 anos). Nas demais regiões, embora a escolaridade também se mostre inferior aos das empresas, esta disparidade não é tão acentuada, porém os afastamentos da média nas regiões de Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal atingem respectivamente 104%, 136% e 168%.

A observação dos QDR dos ocupados para o total de trabalhadores informais, mostra quocientes consideravelmente inferiores (acima de 40%) à média global do país (de acima de 6 anos de estudo) na região do Nordeste, bem como indicadores menos negativos porém inferiores à unidade (em torno de 15%) em Minas Gerais e Espírito Santo, Centro-Oeste (sem o DF) e zona urbana do Norte (Gráficos 2).

Em empresas entre os sem carteira, em algumas categorias se verificam escolaridades médias inferiores na quase totalidade das regiões, como entre os dirigentes assalariados (exceto no DF), os semi-qualificados da administração, (exceto os de nível superior do DF). Por outro lado, as regiões do Nordeste, DF, a que engloba Minas Gerais e Espírito Santo e o Centro Oeste⁵ apresentam menor escolaridade em todas as categorias, e os maiores diferenciais estão entre os semi-qualificados de menor escolaridade da produção do Nordeste, que concentram a maior representatividade de trabalhadores nas empresas.

Entre os autônomos, a região menos avançada também apresenta todos os quocientes abaixo da unidade e na categoria de dirigentes proprietários se verificam os maiores diferenciais, tendo em vista discrepâncias acentuadas entre os quocientes de São Paulo e DF (respectivamente 133% e 165% acima da média nacional e os do Nordeste (40% abaixo).

De uma maneira geral a heterogeneidade dos níveis de escolaridade entre as regiões em uma mesma categoria é muito grande, podendo-se inferir que se devem tanto às diferenças nas estruturas ocupacionais das forças de trabalho, quanto às diversidades de possibilidade regionais específicas de incorporação de trabalhadores às empresas.

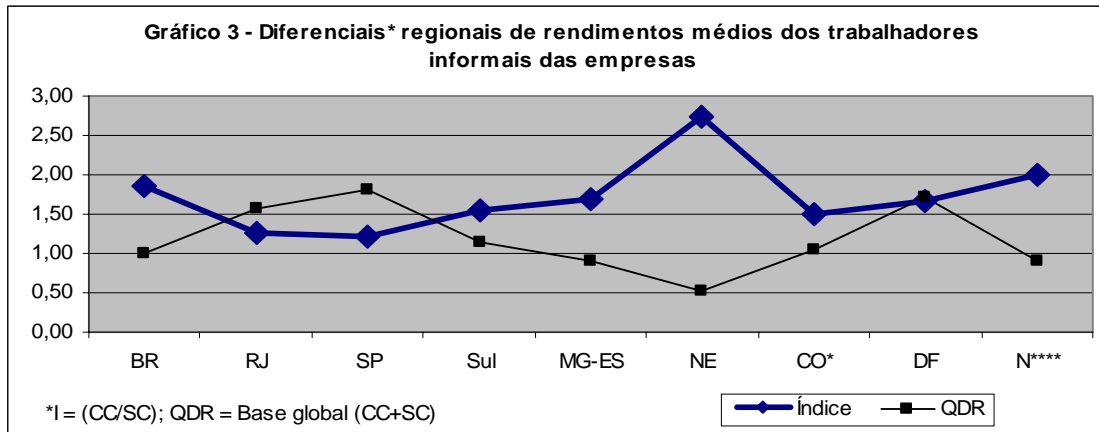
7. Diferenciais regionais de rendimentos

Os Gráficos 3 e 4 e a Tabela 3 apresentam os índices de desigualdade entre os rendimentos médios dos trabalhadores com carteira assinada e sem carteira e os respectivos QDR com base de comparação nos rendimentos médios globais do país, segundo categorias ocupacionais. Avaliando-se inicialmente os índices de desigualdade, são observadas algumas diferenciações significativas e uma heterogeneidade de situações tanto entre regiões, como entre grupos de ocupações. Na quase totalidade dos grupos de ocupações e regiões os índices são consideravelmente superiores à unidade, como é esperado, significando vantagens de rendimentos que favorecem os empregados com carteira. Raras exceções são verificadas entre os qualificados de escolaridade superior da área da Administração (AQ2) do Distrito Federal e da zona urbana do Norte, onde as vantagens (respectivamente de 3% e 17%) se encontram entre os que não possuem carteira assinada. Em regiões avançadas do Rio, São Paulo e DF, os rendimentos dos sem carteira situam-se em patamares de 70% a 90% inferiores.

Desigualdades também significativas são verificadas entre os que se incluem nas categorias de não-qualificados da produção (PNQ) e semi-qualificados com atribuições de chefia da administração (ASQ2). Entre os primeiros, rendimentos de 100% a 150% inferiores se registram nas regiões do Sul, Minas Gerais e Espírito Santo, Nordeste e Centro-Oeste (excluindo o DF). No segundo grupo, as maiores desigualdades são verificadas em São Paulo (acima de 150%) e Sul (130%).

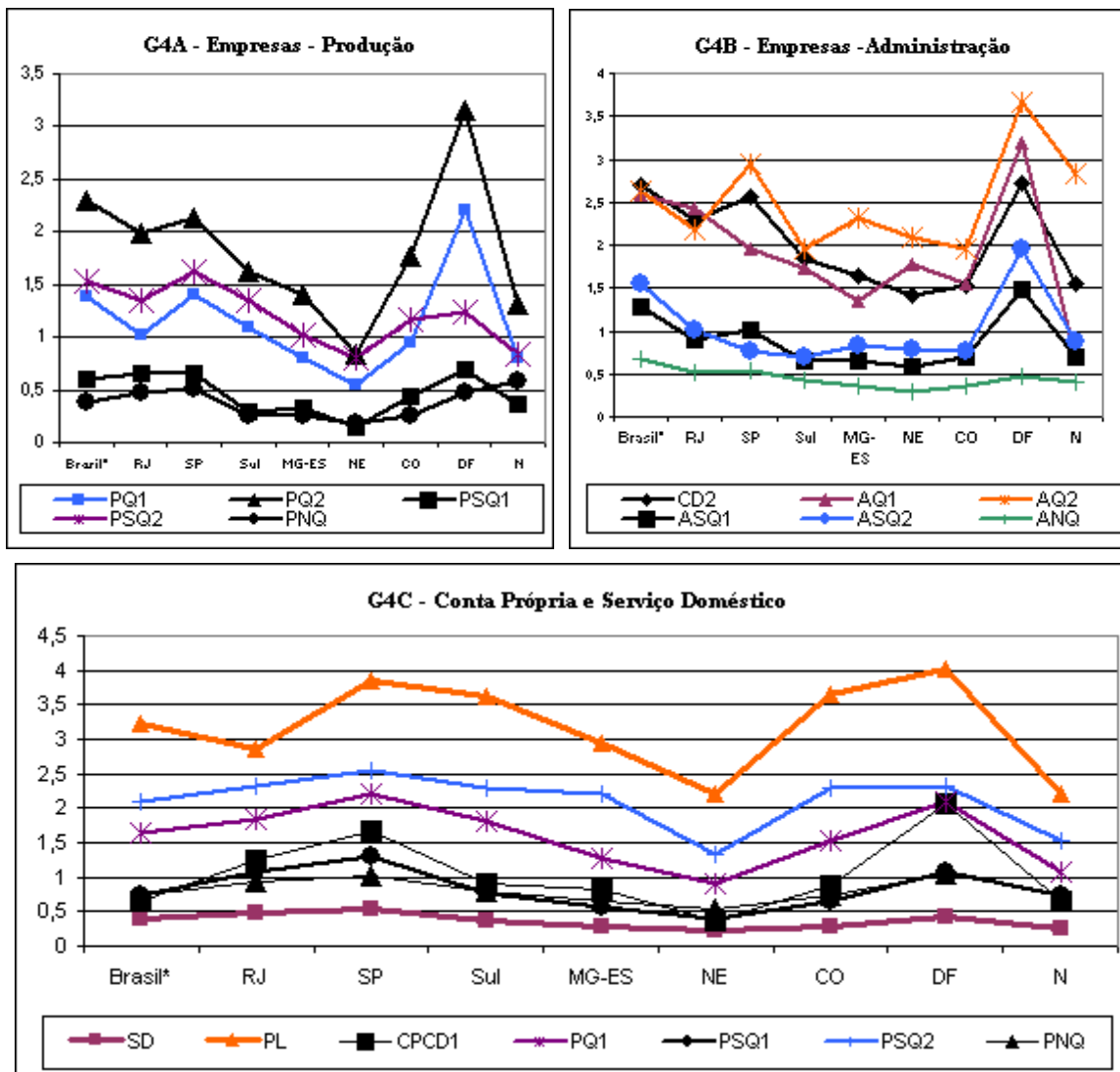
O exame dos QDR que apresentam os diferenciais regionais em relação às remunerações médias nacionais em cada categoria ocupacional separadamente, mostra inicialmente que a região do Nordeste, apresenta em média rendimentos quase 50% inferiores aos do país. Também revelam quocientes inferiores, porém em menor intensidade, a região que agrega Minas Gerais e Espírito Santos bem como a zona urbana do Norte (10% abaixo).

⁵ No Centro Oeste (exclusive DF) excetua-se a categoria de qualificados de nível técnico de escolaridade da administração (AQ1),



Fonte dos dados brutos: IBGE-PNAD/1999. Elaboração da autora.

Gráficos 4 - Quociente de Diferenciação Regional* dos rendimentos médios dos ocupados no setor informal



Fonte de dados brutos: IBGE-PNAD/1999. Elaboração da autora. *Base = Média global do país (CC+SC)

Tabela 3

Índice de Desigualdade e Quociente de diferenciação Regional da média de rendimentos da população ocupada sem carteira assinada, segundo categorias ocupacionais

Brasil e Macro - Regiões 1999

Categ. Ocup.	Índice de Desigualdade*									Quociente de Diferenciação Regional**								
	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	CO***	DF	N****	Brasil	RJ	SP	Sul	MG-ES	NE	CO***	DF	N****
Empresas																		
CD2	1,59	1,25	1,32	1,75	1,69	1,56	1,55	1,35	1,67	1,00	1,24	1,39	1,00	0,88	0,76	0,82	1,47	0,84
PQ1	1,65	1,71	1,36	1,37	1,64	2,00	1,54	1,30	1,82	1,00	1,08	1,50	1,15	0,85	0,58	1,00	2,35	0,85
PQ2	1,74	1,33	1,54	1,64	1,62	2,00	1,18	1,21	1,56	1,00	1,41	1,51	1,15	1,00	0,59	1,26	2,23	0,92
PSQ1	3,11	1,72	1,89	3,25	2,56	5,00	2,00	1,68	2,50	1,00	2,00	2,00	0,89	1,00	0,44	1,33	2,11	1,11
PSQ2	1,36	1,22	1,18	1,19	1,39	1,68	1,22	1,65	1,74	1,00	1,12	1,36	1,12	0,85	0,67	0,97	1,03	0,70
PNQ	2,29	1,46	1,36	2,57	2,00	2,40	2,14	1,69	0,94	1,00	1,86	2,00	1,00	1,00	0,71	1,00	1,86	2,29
AQ1	1,43	1,06	1,50	1,46	1,81	1,29	1,42	1,13	3,37	1,00	1,31	1,06	0,94	0,73	0,96	0,84	1,73	0,37
AQ2	1,12	1,28	1,05	1,26	1,16	1,09	1,07	0,97	0,83	1,00	0,91	1,23	0,82	0,97	0,88	0,82	1,53	1,18
ASQ1	1,81	1,56	1,57	2,17	1,89	2,00	1,74	1,32	1,95	1,00	1,19	1,33	0,86	0,86	0,76	0,90	1,95	0,90
ASQ2	2,04	1,79	2,57	2,32	1,78	1,77	1,76	1,46	1,96	1,00	1,22	0,91	0,83	1,00	0,96	0,91	2,35	1,04
ANQ	1,91	1,50	1,67	1,83	1,70	1,75	2,00	2,00	1,82	1,00	1,27	1,36	1,09	0,91	0,73	0,91	1,18	1,00
SD	1,60	1,38	1,27	1,50	1,63	1,67	1,75	1,58	1,71	1,00	1,30	1,50	1,00	0,80	0,60	0,80	1,20	0,70
Conta Próprias																		
PL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	0,89	1,19	1,12	0,91	0,69	1,13	1,25	0,69
CD1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,89	2,56	1,39	1,28	0,56	1,33	3,17	1,00
PQ1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,13	1,36	1,11	0,78	0,56	0,93	1,29	0,67
PSQ1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,50	1,80	1,05	0,80	0,55	0,90	1,50	1,00
PSQ2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,10	1,21	1,09	1,05	0,64	1,09	1,10	0,72
PNQ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,3	1,40	1,1	0,90	0,75	1,00	1,45	1,00
Total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	1,57	1,81	1,14	0,90	0,52	1,05	1,71	0,90

Fonte dos dados brutos: IBGE-PNAD/1999. Elaboração da autora.

*Índice de Desigualdade = Com Carteira/Sem Carteira. **QDR = Rendimento Médio global do Brasil (C/C+S/C) em cada categoria. *** Exclui Distrito Federal.

****Zona rural.

As Regiões do Rio de Janeiro, São Paulo e DF no total mostram rendimentos superiores à média nacional respectivamente em 57%, 81% e 71%, apresentando a quase totalidade dos quocientes superiores à unidade. Em contrapartida no Nordeste as remunerações dos trabalhadores sem carteira nas empresas e fora das empresas são consideravelmente inferiores às médias nacionais em todas as categorias, em montantes que variam em torno de 20% a 60%. Ainda as regiões de Minas Gerais-Espírito Santo e Centro Oeste (exclusive o DF) apresentam rendimentos inferiores à média nacional em grande parte das categorias, porém com menor discrepância. Entre os ocupados fora das empresas os que se localizam no Distrito Federal e em São Paulo, revelam os maiores ganhos relativamente à média nacional em todas os grupos de ocupações e particularmente na categoria cuja natureza das atividades pode ser considerada próxima à idéia de auto-emprego (CD1), onde os ganhos se situam cerca de 220% e 160% acima da média nacional de 2,8 salários mínimos. Verifica-se ainda que nas categorias de profissionais liberais e não-qualificados da produção autônomos (CPPL e CPPNQ), as médias de rendimentos, em todos os grupos, superam a média dos assalariados sem carteira das empresas daqueles grupos de ocupações, em todas as regiões (respectivamente em torno de 60% e 27%).

8. Considerações finais

Foram observados alguns aspectos preponderantes, que caracterizam os padrões da estruturação dos trabalhadores informais, que definem a tipicidade brasileira. No que se refere à distribuição global de trabalhadores do país, as maiores alterações nesta última década, se apresentaram na elevação de ocupações em condições de vínculo empregatício sem carteira de trabalho assinada e de ocupações de trabalho autônomo. Observa-se também que entre os autônomos brasileiros dedicados a atividades terciárias, a quase totalidade se aloca na área da produção direta de bens e serviços e uma minoria na área burocrática.

Por outro lado, os trabalhadores informais são representados em mais da metade por ocupações classificadas como pertencentes ao grupo semi-qualificados e a representatividade de não-qualificados, na maior parte em ocupações relacionadas a trabalhos braçais ou como comerciantes não proprietários, é menos significativa que a categoria anterior. Estes trabalhadores semi-qualificados se apresentam com um heterogeneidade significativa e com os maiores indicadores de desigualdade entre os que mantem vínculo empregatício legalizado ou não e em relação aos afastamentos em relação à média global do país, tanto mo que se refere a rendimentos médios quanto a nível de escolaridade (Kon, 2000).

Finalmente, é observado que estes padrões médios da divisão do trabalho do país revelam divergências consideráveis quando observados para os diversos espaços, tendo em vista além dos condicionantes históricos e da disponibilidade de uma base de recursos naturais e materiais, outros determinantes macro-sociais; estes condicionantes estabelecem uma qualidade específica para cada espaço considerado, que assume padrões diferenciados de distribuição ocupacional, com divergências com relação à tipicidade nacional como um todo. Verificou-se que a capacidade de cada região de desenvolver estruturas produtivas diferenciadas, se configura em padrões específicos de ajustamento da mão-de-obra.

Um impacto relevante da informalidade se dá sobre a diminuição do poder do trabalho organizado, em esferas como a barganha econômica, organização sindical e influência política. As novas formas de trabalho que vêm surgindo fora de empresas, ou relacionadas a empresas de forma não legalizada, exigem a reestruturação do modelo histórico do movimento trabalhista como uma força organizada. Outro efeito marcante é o aumento da heterogeneidade das situações de trabalho e de condições sociais que substituem as relações tradicionais, ampliando fluxos horizontais de atividades que substituem a integração vertical anteriormente estimulada nas empresas como economizadora de custos, embora muitas vezes não eliminem a relação de autoridade e submissão entre o trabalhador e a empresas, nem a situação de explorador e explorado. Esta heterogeneidade é reforçada por características específicas dos trabalhadores envolvidos, como por exemplo, a condição de gênero, de trabalhador migrante, de minoria étnica e de idade; a informalização tende a reforçar agrupamentos sociais em torno

destas especificidades, segmentando o mercado para o produto gerado e os rendimentos associados. A nova tecnologia da informação que redefine os processos de trabalho, o nível de emprego e a estrutura ocupacional, reforça muitas vezes a informalização e o aumento da heterogeneidade das relações de trabalho. A eliminação de empregos, geralmente não-especializados, dentro de empresas, conduz à diversificação de atividades menos qualificadas, exercidas por estas categorias de trabalhadores (Castels, 1999).

Paralelamente é identificada, em grande parte das vezes, a sub-utilização da mão-de-obra, tendo em vista a incapacidade das pessoas de encontrarem a ocupação desejada ou remuneração compatível com suas aspirações, o que é associado a baixo nível de renda, insuficiente para as necessidades básicas da família e baixa produtividade da força de trabalho. Nas atividades brasileiras, esta mão-de-obra em condições desvantajosas compõe a maior parte do setor informal alocado fora de empresas, enquanto que outra parte muito considerável engloba pequenos produtores de serviços de níveis superiores de renda e produtividade alocados fora de empresas, bem como assalariados de empresas.

Deste ponto de vista, estas atividades informais no país desempenham um papel definido no contexto de desenvolvimento, como absorvedoras de excedentes da força de trabalho, desde que parte destas produções se mostram eficientes e lucrativas — muitas vezes superando os rendimentos do setor formal — não sendo compostas por atividades marginais ou parasitárias, embora outros segmentos possam incorporar trabalhadores menos remunerados, em pequena escala e limitados por técnicas simples, pouco capital e falta de contato com o setor formal, mas que sobrevivem no mercado de trabalho e colaboram com a geração de valor adicionado.

Bibliografia

- ARONSON, Robert L., **Self-employment: a labor market perspective**, NY, ILR Press, 1991.
- BARROS, Alexandre Rands e LEMOS, Sara, “Salário mínimo e salário médio na economia brasileira”, em **Anais do XXVI Encontro Nacional de Economia**. Vitória, ANPEC, 1998.
- BRYSON, Alex & WHITE, Michael **Moving in and out of self-employment**. London, Policy Studies Institute, 1997.
- CACCIAMALI, Maria Cristina, **O setor informal urbano e formas de participação na produção**. São Paulo, Ed. IPE/USP, 1983.
- CACCIAMALI, Maria Cristina, **Globalização e processo de informalidade**. São Paulo, Texto para Discussão N° 01/2000, IPE/USP, 2000.
- KON, A., **A Estrutura Ocupacional Brasileira: uma abordagem regional**. Brasília, SESI, 1995.
- _____, **Transformações recentes na estrutura ocupacional brasileira: impactos sobre o gênero**, São Paulo, NPP-EAESP/FGV, Relatório N° 19/1999.
- _____, **A Produção Terciária**. São Paulo, Editora Nobel, 1992.
- NUNURA, Juan Bautista Chully, **Ajustamento e informalidade no mercado de trabalho peruano: 1950-1989**, São Paulo, IPE/USP, Tese de Doutorado, 1992.
- IBGE, **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**, RJ, CDROM-Microdados, 1999
- OIT, **Employment, income and equality: a strategy for increasing employment in Kenya**, Geneve, OIT, 1972.
- PIRES, Elson L.S., **Metamorfose e regulação: o mercado de trabalho no Brasil dos anos 80**, Campinas, FFLCH/USP, Tese de Doutorado, 1995.
- SINGER, H e JOLLY, R., “Desempleo en un contexto africano: enseñanzas de la Misión Sobre Estrategia del Empleo enviada a Kenia”, em **Revista Internacional del Trabajo**, Geneve, Vol. 87, n° 2, fev. 1973.
- SOUZA, P. R. e TOKMAN, V. E., “El sector informal urbano”, em **El empleo en América Latina**, México, Ed. Siglo XXI, 1976.
- TANZI, Vito, **The Underground Economy in the United States and Abroad**, New York, Lexington Heath Works, 1982.
- TATE, J., **Every pair tells a story**, UK, Employment and Industrial Affairs Ed., 1996.