

2221

TEXTO PARA DISCUSSÃO

A PROBLEMÁTICA DO DIMENSIONAMENTO DA INFORMALIDADE NA ECONOMIA BRASILEIRA

Mauro Oddo Nogueira



A PROBLEMÁTICA DO DIMENSIONAMENTO DA INFORMALIDADE NA ECONOMIA BRASILEIRA¹

Mauro Oddo Nogueira²

1. O autor agradece, primeiramente, a Graziela Ferrero Zucoloto, por uma interlocução de tal ordem ao longo da elaboração deste trabalho que, em verdade, tornou possível sua realização; a Larissa de Souza Pereira, pelas suas inúmeras contribuições em diversas fases deste trabalho; e, por fim, a Gabriel Ulyssea (Ipea) e a João Hallak Neto (IBGE) pelo trabalho de revisão deste texto e pelas suas valiosas sugestões. Evidentemente, exime a todos de quaisquer responsabilidades sobre eventuais incorreções ou omissões que, por ventura, existam neste estudo.

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

Governo Federal

**Ministério do Planejamento,
Desenvolvimento e Gestão**
Ministro interino Dyogo Henrique de Oliveira

ipea Instituto de Pesquisa
Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Ernesto Lozardo

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Juliano Cardoso Eleutério

**Diretor de Estudos e Políticas do Estado,
das Instituições e da Democracia**
João Alberto De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas
Claudio Hamilton Matos dos Santos

**Diretor de Estudos e Políticas Regionais,
Urbanas e Ambientais**
Alexandre Xavier Ywata de Carvalho

**Diretora de Estudos e Políticas Setoriais
de Inovação, Regulação e Infraestrutura**
Fernanda De Negri

Diretora de Estudos e Políticas Sociais
Lenita Maria Turchi

**Diretora de Estudos e Relações Econômicas
e Políticas Internacionais**
Alice Pessoa de Abreu

Chefe de Gabinete Substituto
Márcio Simão

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação
João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2016

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica
Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1. Brasil. 2. Aspectos Econômicos. 3. Aspectos Sociais.
I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO	7
2 INFORMALIDADE: CONTEXTO E DEFINIÇÕES.....	8
3 DO FORMAL AO INFORMAL: A CONSTRUÇÃO DA SEMIFORMALIDADE.....	11
4 ALGUNS DADOS (?) SOBRE A REALIDADE (??) BRASILEIRA.....	16
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	33
REFERÊNCIAS	34

SINOPSE

As empresas de pequeno porte têm sido objeto frequente de debates tanto no contexto da economia quanto das políticas públicas. No entanto, é inegável a imbricação existente entre estas e a economia informal. Neste contexto, este estudo tem por objetivo apresentar e analisar as diferentes formas de conceituação e os resultados obtidos nas diversas tentativas de dimensionamento da economia informal no Brasil. Busca também deixar evidente que não há uma linha divisória definida entre o que é formal e informal; essas duas realidades se articulam e se complementam na semiformalidade. Ao longo do estudo, ficam claras as dificuldades em se medir o tamanho real da economia informal. Apesar disso, todas as estimativas existentes apontam para uma participação significativa desse segmento na economia nacional como um todo. São abordadas, também, as diversas iniciativas existentes no país, que têm como intuito reduzir a informalidade. Entretanto, observa-se que, apesar do fato de elas terem logrado uma redução de pequena magnitude na participação da informalidade no conjunto da economia ao longo dos anos 2000, esta continua se expandindo em números absolutos.

Palavras-chave: micro e pequenas empresas; informalidade; semiformalidade.

ABSTRACT

Small businesses have frequently been subject of debates in the contexts of economy as well as public policies. On the other hand, the intermingling between these and the informal economy is undeniable. In this context, the current paper aims to present and analyze the different forms of conceptualization and the results obtained in the many attempts of measuring the informal economy in Brazil. It also seeks to evince that there is not well defined dividing line between what is formal and informal; these realities articulate and complement each other in semiformality. Throughout this study, the difficulties in measuring the real size of informal economy become evident. Nonetheless, all of the existing estimates point to a significant participation of this segment in the national economy as a whole. The many existent initiatives in the country that are aimed at decreasing informality are also examined. However, it is clear that, despite the fact that they have achieved a small decrease in the participation of

informality in the whole of the economy through the 21st Century, it is still expanding in absolute numbers.

Keywords: small business; labor productivities; informality; semiformality.

1 INTRODUÇÃO

Os anos recentes têm registrado um crescimento do protagonismo das empresas de pequeno porte – as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) – nos debates acerca do desenvolvimento econômico. Entretanto, pensar nesse segmento exige, particularmente nos países periféricos, debruçar-se também no universo da economia informal, uma vez que estes dois espaços econômicos são profundamente imbricados. Esta tarefa, porém, é talvez uma das mais árduas no âmbito dos estudos econômicos. Por conta de sua própria natureza – afinal, não há registros formais do informal –, há uma imensa dificuldade em se obterem dados e informações que permitam compreender de modo consistente a dinâmica do segmento. Essa dificuldade se reflete mesmo no próprio modo como este é normalmente referido, tratado frequentemente como a “economia da sombra”¹ (Schneider, Buehn e Montenegro, 2010) ou “economia subterrânea” (Soto, 1987; Etco, 2009). Até mesmo o dimensionamento que este ocupa no espaço econômico de um país é objeto de expressivas controvérsias.

É imprescindível, porém, que tais dificuldades não sejam tratadas como obstáculos que impeçam que se busque, de alguma maneira, empreender esses estudos, sem os quais será impossível superar os entraves ao desenvolvimento econômico e social associados ao fenômeno.

Abordar a questão da informalidade no Brasil, assim como em outros países, é também uma tarefa sempre complexa e delicada. Ademais, como será discutido adiante, não repousa consenso sobre a própria definição do que é *atividade econômica informal*. A essas dificuldades de definição clara do objeto, acrescenta-se a realidade da semiformalidade – isto é, de situações nas quais operam, de forma articulada e complementar, atividades formais e informais –, que contribui para toldar ainda mais as possibilidades de análise. Assim, o que se pretende neste estudo é realizar um esforço inicial de contextualização, tanto da própria questão da informalidade quanto de seus referenciais interpretativos e das dificuldades que se interpõem a uma clara compreensão desse importante estrato do universo econômico.

1. *Shadow economy*.

2 INFORMALIDADE: CONTEXTO E DEFINIÇÕES

O primeiro passo nesse sentido é definir o que deve ser entendido como informalidade, uma vez que a própria definição objetiva do que é informal não é consensual.

O debate sobre a informalidade teve início nos anos 1970, a partir da publicação, pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), do documento *Employment, Incomes and Equality in Kenya* (ILO, 1972).² Este trabalho chamou a atenção para a importância do setor informal como significativo ofertante de ocupações e de oportunidades de rendimentos. A partir dele, uma série de estudos passou a ser desenvolvida acerca do tema (Hallak Neto, Namir e Kozovits, 2012). Com eles, diversas abordagens sobre a caracterização e o dimensionamento da informalidade vêm sendo sugeridas e utilizadas. Essa diversidade se origina, em primeiro lugar, de duas premissas distintas que são utilizadas para a caracterização do setor informal: a atividade econômica informal e o trabalho informal. A isso se somam também interpretações distintas em relação a que constitui cada uma dessas categorias. A própria OIT, a partir da XV Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho (Ciet), realizada em 1993, passou a admitir que a informalidade seja caracterizada a partir de duas dimensões: o não registro oficial do empreendimento e/ou o seu porte (menores que cinco empregados, entendendo que isso tende a significar situação de “trabalho precário”) (ILO, 2000). Além disso, a partir da XVII Ciet (ILO, 2003), a entidade ampliou e aprimorou a conceituação do setor, admitindo as duas premissas citadas e caracterizando mais objetivamente a economia informal e o emprego informal. O universo informal foi então definido como (Ramos, 2007, p. 119):

- composto por pequenas firmas de propriedade familiar;
- baseado na utilização de recursos locais;
- fundado em tecnologias trabalho-intensivas;
- com baixa produtividade;
- atuando em mercados concorrenciais e não regulamentados; e
- adquirente de qualificações e padrões tecnológicos à margem dos circuitos oficiais.

2. Ramos (2007) afirma que a expressão “economia informal” foi criada, na verdade, em um estudo sobre Gana, realizado sob a coordenação de Keith Hart para a Organização Internacional do Trabalho (OIT) em 1971. Todavia, como esse estudo somente foi publicado em 1973, a expressão acaba sendo atribuída ao trabalho sobre o Quênia, publicado em 1972.

Esta caracterização da informalidade tem algo de curioso. Um dos itens descreve sua realidade como “atuando em mercados concorrenciais e não regulamentados”. Na verdade, é exatamente nos segmentos mais precários das atividades econômicas que o “livre mercado” se apresenta em toda a sua plenitude. Nos segmentos mais dinâmicos, exatamente aqueles que no discurso e, conseqüentemente, em sua construção simbólica propugnam os ideais do liberalismo, a atuação do Estado, seja como regulador, comprador, fornecedor, ou ofertante de crédito – por ação ou por omissão –, é não somente fato incontestado, mas principalmente reivindicação primeira de praticamente todos os seus agentes. Assim, paradoxalmente, o “livre mercado” é, para os setores dominantes da economia, apenas um dos componentes simbólicos (discursivos), enquanto como realidade concreta se impõe aos agentes mais desassistidos do jogo econômico.

De modo geral, os parâmetros estabelecidos pela OIT são os que têm sido mais frequentemente adotados pela literatura. Provavelmente isso se deve ao fato de que o principal foco de estudos sobre este universo seja direcionado para a economia do trabalho. Ainda são esparsos os estudos que se debruçam sobre a informalidade, tendo como objeto as atividades econômicas *per se* e suas estruturas produtivas.

No caso brasileiro, na pesquisa *Economia Informal Urbana* (Ecinf), por exemplo, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) considera como informais as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários, sejam atividades secundárias. Este critério de classificação, que é também adotado pela OIT, tem como referência a ideia de trabalho precário, e o associa ao trabalho informal. A Ecinf 2003 (IBGE, 2005, notas técnicas, p. 15) especifica que “as unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção”.

Outro critério considera como informais aquelas atividades que são desenvolvidas no âmbito da extralegalidade; ou seja, as operações empresariais que ocorrem à margem do sistema tributário e regulatório, sejam elas executadas por empresas sem registro formal (sem o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – CNPJ); ou aquelas que, mesmo

sendo realizadas por empresas ditas formais (com CNPJ), não são incluídas em seus registros oficiais.

Este é o critério adotado por Soto (1987) no livro *Economia Subterrânea: uma análise da realidade peruana*, obra que apresenta uma profunda análise sobre a economia informal no Peru. Nele, são consideradas informais as atividades que se desenvolvem à margem do Direito, ou seja, aquelas que se “*utilizam de meios ilegais para exercer atividades que têm natureza legal*” (grifo nosso). Esse último ponto é de vital importância, uma vez que explicita que a informalidade não é algo que seja ilícito por natureza, distinguindo o que é informal do que é criminoso.

Uma caracterização mais abrangente e, talvez, mais precisa da informalidade é dada por Cacciamali (2007, p. 152) que, ao delinear os marcos analíticos da interpretação “intersticial subordinada” da informalidade, sugere que:

o setor informal se constitui no conjunto de formas de organização da produção que não se baseia, para o seu funcionamento, no trabalho assalariado. Um conjunto de características define a organização de produção no setor informal: (i) o produtor direto é o possuidor dos instrumentos de trabalho e/ou do estoque de bens necessários à realização de seu trabalho, e se insere na produção como patrão e empregado simultaneamente; (ii) o produtor emprega a si mesmo e pode lançar mão de trabalho familiar ou de ajudantes como extensão do seu próprio trabalho; o proprietário obrigatoriamente participa de maneira direta da produção e da direção do negócio; (iii) o produtor direto vende seus serviços ou mercadorias, o ganho é utilizado, principalmente, para consumo individual e familiar e para a manutenção da atividade econômica, e mesmo que o indivíduo aplique seu dinheiro com o sentido de acumular, a forma como se organiza a produção, com apoio no próprio trabalho, em geral não lhe permite tal acumulação; (iv) a atividade é dirigida pelo fluxo de renda que fornece ao trabalhador e não por uma taxa de retorno competitiva; é dessa renda que se retiram os salários dos ajudantes ou empregados que possam existir.

De fato, há um extenso debate na literatura acerca do que deve ou não ser considerado como informal. As origens desse debate, no que diz respeito à informalidade do trabalho, estão bem delineadas por Gasparini e Tornarolli (2009), assim como um resumo do debate pode ser encontrado em Corseuil, Reis e Brito (2013). As implicações analíticas dessa diversidade de critérios ficam bastante evidentes nesse trabalho: tomando por base três critérios distintos para estimativa do emprego informal, os

autores estimam a informalidade do trabalho no Brasil em 2011, para os empregados, como sendo igual a 32,2%, 27,6% ou 36,4%, dependendo do critério utilizado.³

3 DO FORMAL AO INFORMAL: A CONSTRUÇÃO DA SEMIFORMALIDADE

Além desse conjunto de fatos, há ainda um fenômeno que permeia todo o espaço econômico da realidade brasileira: a semiformalidade. Esta, conforme o critério utilizado para a caracterização do que é informal, pode ou não estar incluída no universo considerado. A semiformalidade seria composta por agentes que pertencem ao universo formal, mas que executam parte de suas operações no âmbito da informalidade. Trata-se de empresas que, a despeito de serem formalmente estabelecidas (empresas com CNPJ), não incluem parte de suas operações em seus registros contábeis (transações realizadas sem a emissão do comprovante fiscal, ou Nota Fiscal) e/ou possuem em seus quadros trabalhadores sem contrato formal de trabalho (carteira de trabalho assinada). Essa forma de contratação passou a ser reconhecida como trabalho informal pela OIT desde 2003 (ILO, 2003). Há, ainda, empresas que remuneram seus trabalhadores em valores efetivos que são superiores àqueles que constam de seus registros contábeis e dos respectivos contratos de trabalho – prática usual no comércio, em que a remuneração variável (comissões de vendas) é paga à margem dos registros oficiais. Esse conjunto de práticas é conhecido pelos nomes de *transações por fora* ou *caixa dois*. Observe-se que tais transações podem se dar tanto em uma relação com outras empresas formais que também atuem na semiformalidade (operações conhecidas como *meia nota*) quanto com empresas informais, trabalhadores autônomos ou pessoas físicas, atuando tanto como compradores, como fornecedores. Nas grandes cidades brasileiras é sabido que muitos comerciantes tradicionais, ou seja, com estabelecimentos comerciais formalmente estabelecidos, empregam vendedores ambulantes (camelôs⁴), geralmente informais, para vender suas próprias mercadorias, posicionando-os em frente às suas lojas. Seu objetivo não é somente a evasão fiscal, mas também, e principalmente, ocupar uma posição de mercado que, se não fosse ocupada por ele mesmo, seria por outro qualquer, que concorreria com ele em sua própria porta.

3. Os critérios para classificação como empregado formal são, respectivamente: empregado com carteira assinada; trabalhador que contribui para a Previdência Social; e empregado em empresa com mais de cinco funcionários.

4. Mercadores que oferecem seus produtos nas calçadas, em bancas, barracas ou até mesmo no chão.

Em que pese não existirem estatísticas que dimensionem com precisão essas operações e seus perfis, a observação da realidade e os “constrangimentos legais” existentes nos levam a supor com razoável segurança que sua intensidade é inversamente correlacionada com o porte da empresa. Particularmente no universo das pequenas e microempresas, é um fato notório que, para muitas delas, seus demonstrativos contábeis não têm nenhuma relação com a realidade.

Ainda no contexto das organizações de pequeno porte, outro ponto importante na construção da semiformalidade a ser mencionado relaciona-se com as práticas gerenciais, muitas delas desenvolvidas a partir dos componentes culturais da sociedade. Entre inúmeras práticas, merecem destaque os sistemas informais (até mesmo rudimentares) de controle das operações. Há até uma expressão que designa essa situação: o “controle no papel de pão”, uma metáfora que se refere às firmas que registram suas operações em folhas soltas de papel avulso, alegoricamente o papel usado dos embrulhos de pão. Essa prática não está, necessariamente, associada ao emprego do caixa dois, pois os resultados finais apurados nas transações assim registradas podem vir a ser transferidos para os registros contábeis oficiais. Portanto, seu objetivo não é o de permitir a sonegação de tributos. É, principalmente, uma prática de caráter social e que é um componente do arcabouço simbólico do imaginário do povo brasileiro. Essa prática é a tal ponto reconhecida no país que chega mesmo a fazer parte dos atrativos de alguns estabelecimentos. No bar carioca Bip Bip, por exemplo, um dos mais tradicionais da cidade do Rio de Janeiro, as bebidas são servidas pelos próprios clientes, que as retiram pessoalmente da geladeira ou prateleiras e anotam seus nomes e seu consumo diretamente em um caderno colocado sobre uma mesa próxima à entrada do bar; anotação que serve de controle para a cobrança da conta (Silva, 2014). Uma discussão mais detalhada sobre essa construção simbólica pode ser encontrada em Nogueira (2016b).

Há, ainda, um último ponto relativo à constituição da semiformalidade que, por sua importância no mundo das MPMEs, merece ser mencionado. No contexto das MPMEs, observa-se frequentemente a prática do caixa dois, que, a despeito de ser extremamente pernicioso do ponto de vista da gestão empresarial, é bastante disseminada. Quando isso ocorre, os demonstrativos contábeis têm função meramente fiscal e acabam sendo “obras de ficção”, não tendo nenhuma utilidade como ferramenta gerencial. O resultado é uma total falta de controle sobre o negócio, cujo custo, muitas vezes, supera os valores

eventualmente sonogados. Mas, como esses custos são indiretos, permanecem invisíveis para aqueles que não têm adequada formação ou capacitação técnica em gerenciamento.

Além disso, nesses casos é usual a mistura dos interesses privados do proprietário com aqueles da própria empresa. Devido, em grande medida, à baixa qualificação nos princípios de gestão por parte do micro e pequeno empreendedor, aliado à cultura da informalidade, os proprietários dessas empresas – que são também seus principais gestores – constituem sistemas organizacionais que vão além daquilo que se chama “empresa familiar”; suas empresas são verdadeiras “empresas pessoais”. Eles não apenas priorizam a família como força de trabalho e reproduzem nas relações e hierarquias organizacionais as regras e valores do ambiente familiar, como também fazem das finanças da empresa e de suas finanças pessoais (ou familiares) um “caixa único”. O resultado é que são incapazes, na sua visão do negócio, de separar seus interesses e perspectivas pessoais (a pessoa física) daqueles da organização (a pessoa jurídica).

No sentido inverso, a semiformalidade é construída a partir de atividades formais que, de alguma maneira, conseguem espaços de operação na economia formal. Uma das possibilidades é a existência de agentes informais que transacionam com agentes formais por meio das operações “por fora” descritas. Há também os casos em que, a despeito de sua situação de informal, o agente consegue, quando necessário, revestir de “legalidade” algumas de suas operações. Isso se dá principalmente no setor de serviços, e o principal instrumento, nesse caso, é a compra de notas fiscais emitidas por empresas formais (transação conhecida como *barriga de aluguel*): a empresa formal emite a nota fiscal ou recibo relativo à transação efetuada pelo agente informal, e este assume o pagamento dos impostos correspondentes; esse pagamento, dependendo da relação existente entre os envolvidos, pode ser com ou sem ágio.

Outra situação começou a se tornar mais visível a partir da promulgação da Lei Complementar nº 128/2008, que cria a figura do microempreendedor individual (MEI) (Brasil, 2008). Este dispositivo entrou em vigor a partir de 1º de julho de 2009 e pretende oferecer condições especiais de legalização (ou formalização) principalmente para o trabalhador autônomo que vem atuando informalmente, sendo este seu alvo principal, porém não exclusivo. O sistema adota um processo de registro extremamente simplificado que pode ser feito em poucos passos pela internet, reduzindo sobremaneira os custos de transação para a formalização. Além de oferecer inúmeras vantagens de

caráter tributário para o MEI, que visam aprofundar a prevalência do princípio da progressividade na tributação das pessoas jurídicas, o programa propõe incluir esses trabalhadores no sistema de proteção social por meio da criação de condições especiais de contribuição,⁵ possibilitando que se integrem ao sistema previdenciário. Espera-se que a possibilidade de operar no mundo formal – possuindo um CNPJ e emitindo nota fiscal – seja capaz de melhorar as condições de operação e competitividade desses trabalhadores e, por conseguinte, também sua renda.

No entanto, o programa do MEI é subordinado à Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) – Lei Complementar nº 123/2006 (Brasil, 2006). Em consequência disso, os MEIs estão submetidos às mesmas exigências que as MPEs, em geral. Esta lei não trata apenas de tributos, seu texto também sugere a simplificação e a unificação de licenças (alvará, bombeiros, vigilância sanitária, meio ambiente etc.) e processos para a abertura, manutenção e encerramento das MPEs, visando reduzir os entraves burocráticos e os custos de abertura dessas empresas. A palavra “sugere” não aparece aqui por acaso. Conforme discutido por Nogueira (2016a), o arranjo federativo brasileiro impõe inúmeras barreiras para a universalização da aplicação dos princípios que regem a Lei Geral e o Estatuto do MEI, implicando o que chamamos de “formalidade pela metade”. Um exemplo pode ser o de uma *van* que vende sanduíches nas ruas sem as devidas licenças: o seu proprietário pode possuir o registro como MEI, sendo, portanto, formal do ponto de vista federal; entretanto, não possui nem licença da Vigilância Sanitária, nem alvará de funcionamento, permanecendo, assim, informal do ponto de vista estadual e municipal. Esta é uma das facetas do problema da integração e coordenação vertical das políticas públicas tratado pelo autor.

O registro da semiformalidade, em certa medida, já havia sido feito por Souza, Feijó e Nascimento e Silva (2006), quando propuseram um sistema de “classificação de níveis” para a informalidade brasileira, sugerindo que os diversos ramos de atividades cobertos pela Ecinf 1997 fossem classificados como sendo de alta informalidade; média informalidade; ou baixa informalidade. Essa classificação teria como base características observadas no conjunto de empresas de cada ramo no que concerne a seis atributos: 1 - Nível de receita; 2 - Posição do proprietário (conta própria ou empregador); 3 - Local de

5. Quando de sua criação, o MEI poderia contribuir para o sistema previdenciário (Instituto Nacional do Seguro Social – INSS) com base em uma alíquota de 11% do salário mínimo. A partir de 2011, esta alíquota foi reduzida para 5%.

funcionamento (domicílio, sem local fixo ou com local fixo); 4 - Mercado consumidor (pessoas diversas ou clientes fixos); 5 - Controle de contas (sem nenhum registro, controle pelo proprietário ou existência de contador); 6 - Constituição jurídica (com ou sem registro formal, isto é, CNPJ). As inúmeras possibilidades de combinação desses seis atributos em seus diversos possíveis graus permitem ter uma ideia da conformação desse espaço que vai desde uma total e completa informalidade até a rigorosa formalidade. Nesse trabalho, os autores destacam que o universo da informalidade, considerado a partir do duplo enfoque propugnado pela OIT, deva ser considerado como parte integrante da estrutura formal, subordinado ao processo de desenvolvimento da economia.

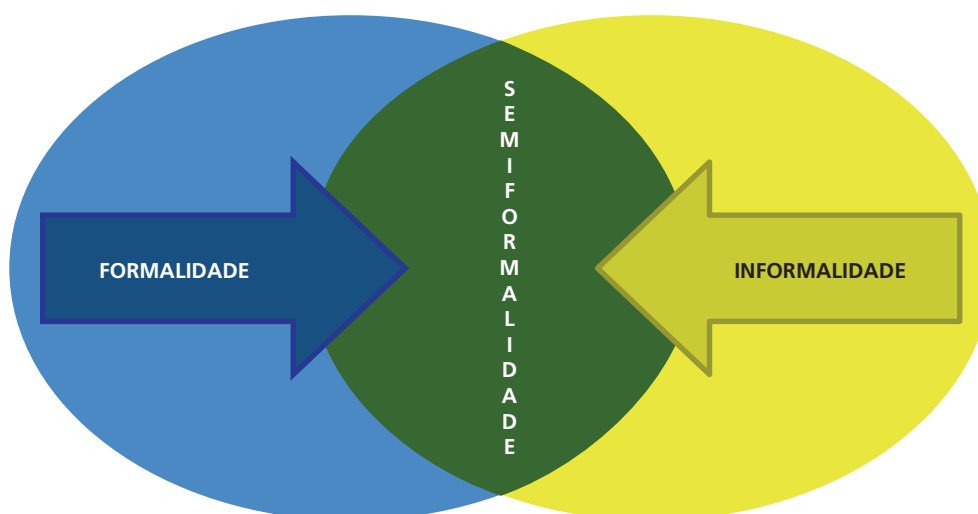
Em outro estudo, Feijó, Nascimento e Silva e Souza (2009, p. 331) assumem como hipótese de trabalho que “assim como a fronteira entre o trabalho formal e o informal não é bem demarcada, dentro do setor informal também podemos encontrar um *continuum* de situações em que pressupostos de um trabalho descente estão mais ou menos presentes”. Chamam ainda a atenção para o fato de que a própria OIT considera que “entre a economia formal e a informal não existe um limite claro que as separe”.

Fica evidente que na economia brasileira não há dois espaços “paralelos”: o mundo formal e o informal. Estes espaços se imbricam e se complementam na semiformalidade, conformando um único sistema socioeconômico. Essa realidade é análoga àquela descrita por Cacciamali (2001) ao tratar especificamente da questão do trabalho, na qual a autora afirma que os denominados setores formais e informais do mercado de trabalho expressam-se como um *continuum* de relações existentes nesse mercado, e não como dois setores dicotômicos ou duais.

É essa a visão que adotamos neste trabalho e que ensejou a formulação da categoria semiformalidade, que, na dinâmica das relações econômicas e sociais do país, desempenha um papel fundamental. Entendemos, portanto, a semiformalidade como um espaço construído a partir de dois movimentos convergentes e complementares (figura 1).

Uma ampliação do conceito de semiformalidade pode ser feita mesmo a partir da própria definição de setor informal formulada pela citada interpretação intersticial subordinada. Não é exagero atribuir todo o conjunto de atributos citados como caracterizadores desse setor a uma parcela considerável das MPMEs no Brasil e, em muitos casos, até mesmo de empresas de médio porte.

FIGURA 1
Representação esquemática da semiformalidade



Elaboração do autor.

Na seção 4 apresentaremos as principais estimativas do mundo informal brasileiro disponíveis na literatura.

4 ALGUNS DADOS (?) SOBRE A REALIDADE (??) BRASILEIRA

Conforme já citado, a própria natureza da informalidade leva a uma exiguidade e imprecisão dos dados a seu respeito. A isso se somam algumas das limitações decorrentes de nossa própria institucionalidade e das características das estatísticas produzidas no país. A observação das estatísticas setoriais do IBGE (PIA, PAS, PAC e PAIC)⁶ leva a crer que o volume de transações que ocorrem na condição de semiformalidade não é desprezível e tampouco se limita às empresas de menor porte, pois esse tipo de operação é realizado mesmo por empresas com centenas de empregados e que em suas operações formais incluem até atividades de exportação. Nessas pesquisas, os indícios de subnotificação das informações financeiras são por demais evidentes. É frequente, por exemplo, observar-se empresas que declaram receitas que fazem com

6. O IBGE coleta, anualmente, dados para a elaboração de quatro pesquisas setoriais: Pesquisa Industrial Anual (PIA) (IBGE, 2013c); Pesquisa Anual de Serviços (PAS) (IBGE, 2013b); Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) (IBGE, 2013a); e a Pesquisa Anual de Comércio (PAC) (IBGE, 2015).

que permaneçam durante anos com valores adicionados negativos. Situação que é, na prática, insustentável, salvo para empresas que possuam grandes estoques de capital.

Do mesmo modo, a observação do ambiente das MPMEs e o cruzamento com dados das pesquisas citadas com os da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad/IBGE) (IBGE, 2010) também levam a crer na existência de considerável subnotificação em pessoal ocupado (PO).

A despeito disso – e até mesmo por conta disso – alguns esforços têm sido realizados no sentido de tentar, de algum modo, dimensionar a economia informal e caracterizá-la. Contudo, pelo exposto, não há convergência de resultados.

Um desses esforços tem sido conduzido por parte do próprio organismo que produz as estatísticas nacionais: o IBGE. Este instituto realizou duas edições, em 1997 e 2003, da pesquisa Ecinf (IBGE, 2003; 2005). A despeito da riqueza de informações que estas oferecem, é impossível imaginar que se possa capturar toda essa realidade. No caso da Ecinf, duas limitações contribuem para essa dificuldade. A primeira delas diz respeito à abrangência, uma vez que não estão consideradas as atividades realizadas em domicílio rural; as atividades realizadas por trabalhadores sem residência fixa (a chamada “população de rua”, segmento cada vez mais significativo nas regiões metropolitanas); e o trabalho doméstico, atividade extremamente significativa no universo do trabalho informal no país (IBGE, 2005, notas técnicas). A segunda é que o critério de classificação (ou enquadramento como empresa informal) acaba por excluir uma parte considerável do universo daquilo que estamos chamando de semiformalidade. Limitando o universo informal às empresas com até cinco empregados, a pesquisa não leva em conta as operações extraleais das empresas maiores que isso. Soma-se a isso considerar como informais microempresas cujas atividades ocorrem dentro das regras da formalidade e cujas relações de trabalho reproduzem as mesmas observadas nas médias e nas grandes empresas, situação comumente observada nos setores mais dinâmicos da economia. Desconsidera, ainda, empresas informais (que operam sem registros, isto é, à margem da lei), mas que possuem, muitas vezes, dezenas de empregados. Alguns de seus resultados estão nas tabelas 1 e 2.

Os valores apresentados, em que pese aquele contingente de atividades informais que, conforme citado, não está neles incluído, dão uma noção do quanto essas

atividades representam para a economia brasileira e, principalmente, do quanto da renda da população advém de atividades dessa natureza.

TABELA 1
Dados gerais da informalidade, segundo a Ecnif

Dados gerais	1997	2003
Empresas informais (milhares)	9.487	10.336
Pessoal ocupado – empresas informais (milhares)	12.834	13.861
Pessoal ocupado – Brasil (milhares)	59.184	84.035
Pessoal ocupado – empresas informais (%)	21,7	16,5

Fonte: IBGE (2003; 2005).
Elaboração do autor.

TABELA 2
Dados financeiros das empresas informais, segundo a Ecnif
(Em R\$ de 2003)

Dados financeiros	1997	2003
Receita mensal média	2.183	1.754
Despesa mensal média	1.666	1.326
Investimento	5.853	4.373
Receita anual total (bilhões)	248,5	217,6

Fonte: IBGE (2003; 2005).
Elaboração do autor.

A mesma pesquisa do IBGE também aponta para o fato de que a economia informal movimentou, em 2003, um total de R\$ 217,6 bilhões.

Chama também a atenção a baixa produtividade do trabalho que se pode atribuir ao setor informal segundo esses dados. Pelas tabelas 1 e 2 constata-se que, no setor informal, a receita anual média por trabalhador em 2003 foi de R\$ 15.695,27.⁷ Pelas mesmas tabelas, é possível fazer uma estimativa do lucro médio por trabalhador, sendo esta igual a R\$ 3.829,86.⁸ Por sua vez, a produtividade média do trabalho na economia como um todo, em 2003, foi de R\$ 17.500,00.⁹ Apesar de estes valores não serem diretamente comparáveis, observe-se que a produtividade do trabalho é calculada pela razão entre o valor adicionado (VA) e o PO, sendo o VA igual ao valor bruto da

7. Receita anual média por trabalhador = (Receita anual total/Pessoal ocupado) = (217.552.000/13.861) = 15.695,27.

8. Lucro anual médio por trabalhador = ((Receita mensal média - Despesa mensal média) x 12 x Empresas informais)/Pessoal ocupado = ((1.754 - 1.326) x 12 x 10.336)/13.861 = 3.829,86.

9. Valor calculado a partir de dados das Contas Nacionais – IBGE.

produção menos o consumo intermediário. Assim, é de se esperar que a produtividade do trabalho seja um valor situado entre o lucro por trabalhador e a receita bruta por trabalhador. Assim sendo, a produtividade do setor informal, tendo em vista esses dois valores, será, sem dúvida, consideravelmente menor que a da média da economia, evidenciando a baixa produtividade desse conjunto de atividades.

Outro ponto que chama a atenção é uma aparente queda de “desempenho” dos empreendimentos informais. Tanto as receitas médias quanto as despesas médias caíram, e de forma menos que proporcional, entre 1997 e 2003. Isso também se verifica com o investimento. Esse comportamento pode indicar uma “precarização” do setor informal, talvez resultado de ter ocorrido, como se demonstra adiante, uma redução na participação da informalidade no total da economia. Assim, é possível que os agentes mais bem estruturados, produtivos e eficientes do segmento tenham se formalizado, restando aqueles mais “precários”.

Outro dimensionamento da informalidade brasileira é realizado pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (Etco). A tabela 3 apresenta dados produzidos a partir de um modelo de estimativa que combina dados do mercado de trabalho, obtidos na Pnad, com uma estimativa do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getulio Vargas (Ibre/FGV) baseada na demanda de moeda. Segundo este instituto, os valores da estimativa representam uma produção de bens e serviços que fica à margem do produto interno bruto (PIB) (Etco, 2014).

TABELA 3
Participação da economia informal no PIB (2003-2013)

Itens	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variação (2003-2013) (%)	Variação média anual (%)
Receita a preços correntes (R\$ bilhões)	357,3	405,0	438,2	477,3	515,6	566,5	597,9	665,8	702,2	735,7	782,4	-	-
Receita a preços de 2013 (R\$ bilhões)	709,2	744,1	751,0	770,6	786,3	797,5	785,3	807,9	796,6	792,3	782,4	10,32	0,99
Participação no PIB (%)	21,0	20,9	20,4	20,1	19,4	18,7	18,5	17,7	16,9	16,8	16,2	-22,90	-2,57

Fonte: Etco (2014).
Elaboração do autor.

Como se pode observar, as dimensões da informalidade aqui apresentadas são bem mais significativas que aquelas observadas na Ecinf. O Instituto Etco estima que o valor movimentado pela economia informal em 2003 foi da ordem de R\$ 357 bilhões; ou seja, um valor 65% maior que o estimado pela Ecinf. A tabela 3 ainda evidencia

que nos últimos onze anos, mesmo tendo crescido 10,32% em termos absolutos, a informalidade diminuiu de tamanho em 22,9% relativamente ao PIB. Há ainda, o que é importante, um registro de queda contínuo mesmo em valores absolutos a partir de 2011. Uma hipótese é que isso possa estar ocorrendo como consequência do MEI, mas somente investigações futuras poderão confirmá-la.

Um terceiro e amplo esforço no sentido de quantificar a informalidade foi conduzido por Schneider, Buehn e Montenegro (2010) em um estudo no qual apresentam uma estimativa da dimensão da economia informal em 162 países, ao longo de praticamente uma década. Também fazendo uso de um método que combina a demanda por moeda e os dados de mercado de trabalho, o estudo busca quantificar todo o conjunto de atividades econômicas que, em cada um dos países analisados, se desenvolvem à margem das contabilidades oficiais. Ao se comparar os 145 países relacionados no estudo para os quais foi possível estimar todos os valores da série, o Brasil aparece em 96^o lugar em grau de formalidade da economia no ano de 2007. Ou seja, entre 145 países, o Brasil possui a 50^a maior taxa de informalidade. Note-se, porém, que houve uma melhora: em 1999 essa taxa ocupava a 42^a posição. Na tabela 4 estão apresentados os dados agregados dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Como se pode notar, de 1999 a 2007, a participação da informalidade em relação ao PIB no Brasil manteve-se em torno de 2,3 vezes a dos países da OCDE. Comparativamente ao estudo realizado pelo Instituto Etco (entre os anos de 2003 e 2007), este trabalho atribui à economia informal uma participação no PIB que é quase o dobro da estimada por aquele.

TABELA 4
Participação da economia informal no PIB – Brasil e países da OCDE (1999-2007)
(Em %)

Local	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variação (1999-2007)	Variação média anual
Brasil	40,80	39,80	39,90	39,90	39,60	38,60	38,40	37,80	36,60	-10,30	-1,35
OCDE	17,70	17,40	17,30	17,30	17,30	17,10	17,00	16,80	16,60	-6,20	-0,80
Razão	2,31	2,29	2,31	2,31	2,29	2,26	2,26	2,25	2,20	-	-

Fonte: Schneider, Buehn e Montenegro (2010).
Elaboração do autor.

A tabela 5 apresenta as estimativas por região para o ano de 2005, permitindo situar o Brasil dentro de seu contexto geoeconômico.

TABELA 5
Informalidade média por região do Globo em relação ao PIB (2005)

Região	Média	Mediana	Mínimo	Máximo
Leste da Ásia e Pacífico	17,5	12,7	12,7	51,0
Europa e Ásia Central	36,5	32,8	18,2	66,7
América Latina e Caribe	34,7	33,7	19,3	66,1
Leste e Norte da África	27,3	32,7	18,2	37,2
Países ricos da OCDE	13,5	11,0	8,7	27,9
Outros países ricos	20,8	19,5	12,4	33,4
Sul da Ásia	25,1	22,2	22,2	43,7
África Subsaariana	38,4	34,1	22,6	61,8
Mundo	17,2	13,4	8,7	66,7

Fonte: Schneider, Buehn e Montenegro (2010).
Elaboração do autor.

Observe-se que, segundo os resultados apresentados pelo estudo, a informalidade brasileira equipara-se à média da África Subsaariana. Ela é superior à média da América Latina e Caribe – em especial, significativamente superior à do Chile, país com menor proporção de informalidade na região: 19,3% – e à de países pobres da Europa e da Ásia Central. Portanto, o grau de informalidade registrado no país não o ombreia com aqueles cujas economias apresentam um nível de diversificação semelhante ao nosso e cujas estruturas produtivas, da mesma forma, incorporam diversos dos setores considerados como os mais dinâmicos. Tampouco se equipara ao dos países com PIBs *per capita* semelhantes. Em boa medida, o nível de informalidade observado reflete, na comparação com outros países, a mesma situação que se costuma observar em relação à distribuição de renda.¹⁰

Uma quarta tentativa de estimação das atividades informais foi empreendida por Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012). A partir da revisão da série do Sistema de Contas Nacionais (SCN), realizada em 2007, os autores buscam produzir uma estimativa das dimensões do setor informal na economia brasileira, tanto no que se refere à riqueza gerada (valor adicionado) quanto ao contingente de trabalhadores em ocupações consideradas como informais, em uma série que compreende os anos de 2000 a 2007.

10. Segundo o Banco Mundial (World Bank Open Data), o Brasil ocupava, em 2011, a 63ª posição na classificação mundial de PIB *per capita* e a 180ª posição na classificação mundial de desigualdade de renda medida pelo coeficiente de Gini. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/>>. Acesso em: 15 abr. 2015.

Essa estimativa é inteiramente derivada das contas nacionais, contrastando com a estimativa do Instituto Etco, que supõe que a economia informal não está representada no PIB, isto é, não é capturada pelo SCN. Os autores, na descrição de sua metodologia, citam Hussmanns, para quem a inclusão da definição de setor informal no *System of National Accounts* (manual internacional das contas nacionais) foi considerada essencial porque tornou possível identificar separadamente o setor informal nas contas nacionais e, portanto, quantificar a contribuição deste setor no PIB.

A tabela 6 apresenta a taxa de participação da economia informal na composição do valor adicionado bruto nacional para cada um dos anos da série.

TABELA 6
Participação da economia informal no PIB (2000-2007)
(Em %)

Tipo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variação (2000-2007)	Variação média anual
Informal ¹	12,7	11,9	11,7	10,7	10,0	10,1	9,9	9,9	-22,05	-3,49
Outras unidades familiares ²	14,5	14,1	13,8	13,6	12,9	12,3	11,7	11,5	-20,69	-3,26
Total	27,2	26,0	25,5	24,3	22,9	22,4	21,6	21,4	-21,32	-3,36

Fonte: Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012).

Elaboração do autor.

Notas: ¹ Compreendem as unidades produtivas não agrícolas não constituídas em sociedades e trabalhadores autônomos.

² Compreendem as atividades agrícolas não constituídas em empresas e de autoconsumo, trabalho doméstico remunerado e aluguéis imputados e recebidos.

Mais uma vez, como resultado de critérios de definição e metodologias distintas, temos valores divergentes dos demais. É importante ter em conta que o grupo de atividades classificado como informal reúne os empreendimentos que são considerados informais pelo critério de não possuírem os registros legais (CNPJ). Já as atividades incluídas na categoria outras unidades familiares compreendem, além das atividades comerciais agrícolas de mesma natureza, as de subsistência, o trabalho doméstico e os aluguéis imputados e recebidos.

É bem verdade que boa parte do trabalho doméstico realizado no país, do ponto de vista da formalização do emprego, pode ser classificada como “trabalho informal”, uma vez que a relação de trabalho não é regida por um contrato formal (são, frequentemente, trabalhadores sem carteira assinada). Quanto aos aluguéis, os valores imputados correspondem a uma estimativa do SCN que imputa valores de aluguéis – que não foram efetivamente pagos – como parte da riqueza nacional produzida aos imóveis ocupados

pelos seus proprietários. Já os aluguéis pagos, no nosso entendimento, não se incluíam em nenhum critério de classificação da informalidade.

De todo modo, a despeito dos valores divergentes, observam-se nessa série os mesmos comportamentos observados nas demais: valores extremamente significativos, porém consistentemente declinantes.

Um resultado bastante interessante deste trabalho foi a possibilidade de estimar a informalidade segundo as diversas atividades econômicas, permitindo, assim, a representação da estrutura produtiva da informalidade (tabela 7).

TABELA 7
Composição do valor adicionado da economia informal por grupamento de atividade
(Em %)

Atividade	2000	2007	Variação (2000-2007)
Indústria extrativa	0,2	0,2	0,00
Indústria de transformação	9,4	10,2	8,51
Construção civil	13,4	13,0	-2,99
Comércio	24,8	25,8	4,03
Transporte, armazenagem e correio	10,6	11,1	4,72
Serviços de informação	4,4	4,9	11,36
Intermediação financeira, seguros e previdência complementar e serviços relacionados	0,7	0,7	0,00
Atividades imobiliárias e aluguéis ¹	2,1	1,4	-33,33
Outros serviços ²	34,4	32,7	-4,94
Total	100,0	100,0	-

Fonte: Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012).

Elaboração do autor.

Notas: ¹ Compreendem a incorporação de imóveis e atividades imobiliárias e o aluguel de bens móveis.

² Compreendem os serviços de manutenção e reparação, alojamento e alimentação, serviços prestados às empresas, serviços prestados às famílias, educação e saúde mercantil.

Os resultados vão ao encontro do que seria esperado, tanto a partir da observação direta da realidade quanto das características de intensidade dos fatores de produção que são típicas a cada uma das atividades. Cerca de um terço do VA se origina nas atividades pertencentes ao grupo outros serviços. Neste grupo temos os serviços de manutenção e reparação, e serviços prestados às empresas, que incluem os chamados “biscateiros”,¹¹ as oficinas mecânicas conhecidas como “de fundo de quintal”, além de inúmeras outras modalidades de prestação de serviços de manutenção e reparação.

11. Pessoas que não têm ofício definido e oferecem uma miríade de serviços manuais.

As atividades de alimentação incorporam todo o universo de produção de alimentos informais que é tão comum em praticamente todos os recantos do país. Um quarto das atividades informais concentra-se no comércio. Neste grupo, temos toda uma gama de empreendimentos, que vão desde o ambulante ou camelô ao pequeno comércio informal, seja localizado nas pequenas cidades do interior ou nas regiões de habitação informal (favelas). As outras duas atividades de destaque são a construção civil e o transporte, armazenagem e correio. A informalidade nesta última categoria de atividades vem ganhando corpo principalmente nos anos recentes, com o florescimento das atividades de transporte alternativo (*vans* e *mototáxis*¹²) e os serviços de entrega e *courrier* (os chamados *motoboys*).

Indústria extrativa e de transformação, serviços financeiros em geral, serviços de informação e atividades imobiliárias, como seria de se esperar, incorporam uma parcela muito pequena da informalidade. Contudo, chama a atenção o expressivo aumento da participação da indústria de transformação e dos serviços de informação no transcorrer do período. Esse é um fato que merece ser investigado em detalhes.

A tabela 8 apresenta os resultados obtidos para o trabalho formal e informal, considerados nesse caso decorrência da existência ou não de contrato de trabalho.

TABELA 8
Participação das ocupações por tipo de inserção no trabalho (2000-2007)

Tipo de vínculo	Unidade	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variação (2000-2007) (%)	Variação média anual (%)
Com vínculo formal	Milhões	30.128	31.865	32.931	34.104	35.966	37.436	39.543	41.244	36,90	4,59
	%	38,1	40,1	39,9	40,6	40,8	41,2	42,4	43,6	14,44	1,94
Sem carteira	Milhões	18.633	18.478	19.275	19.028	20.402	20.548	20.940	20.688	11,03	1,50
	%	23,6	23,2	23,3	22,6	23,1	22,6	22,5	21,8	-7,63	-1,12
Autônomo	Milhões	30.211	29.211	30.423	30.904	31.886	32.922	32.764	32.782	8,51	1,17
	%	38,3	36,7	36,8	36,8	36,1	36,2	35,1	34,6	-9,66	-1,45
Total	Milhões	78.972	79.552	82.629	84.036	88.252	90.906	93.247	94.714	19,93	2,63

Fonte: Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012).
Elaboração do autor.

Esses são, provavelmente, os números mais expressivos: o trabalho formal, no país, vem representando tão somente cerca de 40% do total de trabalhadores. Isso significa

12. Motociclistas que oferecem serviços autônomos de transporte de passageiros análogos aos táxis.

dizer que algo em torno de 60% dos trabalhadores não estão cobertos por nenhum tipo de proteção social. Contudo, assim como a informalidade dos empreendimentos, a formalização do trabalho vem crescendo de modo consistente, a uma taxa média de 1,94% ao ano (a.a.). Em termos de valores absolutos, estamos falando de um crescimento de 36,9% nos empregos formais em sete anos, o que se traduz em mais de 10 milhões de trabalhadores que passaram a contar com essa cobertura. Esse valor espelha o que se tem verificado nos níveis de desemprego, também em queda sustentada. Considerando-se a promulgação, em 2008, da Lei do MEI, que facilita o acesso dos autônomos ao sistema de proteção social, é de se esperar uma melhora importante desse quadro nos anos recentes.

Por fim, Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012) produzem também, a partir dos dados da VA e PO resultantes de seu estudo, estimativas das produtividades do trabalho para o ano de 2007, conforme apresentado na tabela 9.

TABELA 9

Valor adicionado, ocupações e produtividade do trabalho segundo o setor (2007)

Setor de produção	Valor adicionado (A)		Ocupações (B)		Produtividade (A)/(B)
	R\$ milhões	%	Números absolutos (em milhares)	%	R\$ mil/ocupação
Formal	1.798.112	78,6	48.501	51,2	37,1
Informal ¹	225.735	9,9	26.217	27,7	8,6
Outras unidades familiares ²	264.011	11,5	19.996	21,1	13,2
Total	2.287.858	100,0	94.714	100,0	24,2

Fonte: Hallak, Namir e Kozovits (2012).

Notas: ¹ Compreendem as unidades produtivas não agrícolas não constituídas em sociedades e trabalhadores autônomos.

² Compreendem as atividades agrícolas não constituídas em empresas e de autoconsumo, trabalho doméstico remunerado e aluguéis imputados e recebidos.

Como se pode observar, a produtividade do trabalho do setor formal é 4,3 vezes maior que a do setor informal, sendo que este se limita a apenas pouco mais de um terço da produtividade média da economia. É bem verdade que a própria estrutura produtiva do setor justifica em parte esse desempenho. Conforme pode ser observado, a informalidade se concentra naquelas atividades que, por sua própria natureza (baixa intensidade de capital e de conhecimento), tendem a ter baixos níveis de produtividade. Mas levando-se em conta que tais atividades também representam uma parcela considerável daquelas que compõem o setor formal, números dessa magnitude refletem uma produtividade específica do setor efetivamente baixa.

Já o grupo outras unidades familiares não apresenta uma produtividade tão baixa. Todavia, tendo-se em conta que o VA deste grupo incorpora os montantes de aluguéis pagos e de aluguéis imputados, para os quais não há correspondente acréscimo de PO, os valores prováveis de produtividade das demais atividades do grupo, certamente, também deverão ser baixos.

Às estimativas aqui apresentadas, acrescentamos um exercício que tem por base as dimensões de um dos principais segmentos da economia informal: os trabalhadores autônomos (ou por conta própria). Os dados utilizados foram extraídos da Pnad e cotejados com valores do SCN. É sabido que esses dados advêm de pesquisas distintas e, portanto, que se baseiam em metodologias também distintas, fato que, em certa medida, compromete uma comparação. Entretanto, entende-se que essa diversidade não implica maiores óbices quando se trata de uma análise de evolução histórica. Os resultados encontrados estão apresentados na tabela 10.

TABELA 10
Dados sobre o trabalho autônomo (conta própria) no Brasil (2002-2009)

Item	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Variação (2002-2009) (%)	Variação média anual (%)
Pessoal ocupado (milhões)										
Total	82,63	84,03	88,25	90,91	93,25	94,71	96,23	96,65	17,0	2,3
Conta própria	17,02	17,36	17,91	18,27	18,22	18,39	17,94	18,22	7,0	1,0
Ocupação marginal	9,11	9,17	9,39	9,95	9,57	9,31	8,75	8,18	-10,2	-1,5
Participação conta própria (%)	20,60	20,70	20,00	20,10	19,50	19,40	18,60	18,80	-8,5	-1,3
Participação ocupação marginal (%)	11,00	10,90	10,60	10,90	10,30	9,80	9,10	8,50	-23,2	-3,7
Renda total (R\$ bilhões)										
Total	626,07	648,6	669,62	709,72	767,41	829,54	893,43	929,12	48,4	5,8
Conta própria	48,37	57,47	55,90	60,92	56,58	63,60	58,57	59,82	23,7	3,1
Participação (%)	7,70	8,90	8,30	8,60	7,40	7,70	6,60	6,40	-16,7	-2,6
Renda média anual (R\$ mil)										
Total	7,58	7,72	7,59	7,81	8,23	8,76	9,28	9,61	26,9	3,5
Conta própria	2,84	3,31	3,12	3,33	3,11	3,46	3,26	3,28	15,6	2,1
Razão	2,67	2,33	2,43	2,34	2,65	2,53	2,84	2,93	9,8	1,3
Produtividade do trabalho (R\$ mil)										
Total	14,92	14,86	14,97	15,01	15,19	15,84	16,36	16,26	8,9	1,2
Conta própria ¹	2,84	3,31	3,12	3,33	3,11	3,46	3,26	3,28	15,6	2,1
Razão	5,25	4,49	4,80	4,50	4,89	4,58	5,01	4,95	-5,7	-0,8

Fonte: Pnad 2002 a 2009 e SCN 2002 a 2009.

Elaboração do autor.

Nota: ¹ O VA foi considerado, por aproximação, como igual à renda.

Obs.: Preços de 2002.

O primeiro bloco apresenta a evolução do contingente de trabalhadores. Neste bloco foi também incluída a categoria ocupação marginal.¹³ Trata-se de trabalhadores que exercem ocupações não remuneradas, ou seja, são aqueles que estão à margem do mercado de trabalho. É a situação típica de trabalhadores que atuam em estabelecimentos de propriedade de familiares ou que os auxiliam em atividade de autônomos. Como se pode ver, o valor aqui obtido contrasta com aquele oferecido tanto pela Ecinf quanto pelo estudo realizado por Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012). Segundo aquela pesquisa, as empresas informais – unidades produtivas com menos de cinco empregados, com ou sem CNPJ – representavam, em 2003, 16,5% do PO; enquanto a Pnad indicava uma participação de 20,7% somente de trabalhadores por conta própria, aos quais se somam 10,9% de ocupações marginais; ou seja, valores que por si só já superam um montante que deveria incluir, além desses, outros contingentes significativos de trabalhadores. Todavia, nestes dados da Pnad estão incluídas também as atividades agrícolas e aquelas desenvolvidas fora dos núcleos urbanos. Isso evidencia que as considerações acerca da informalidade não devem se restringir ao contexto urbano. Já na comparação com o trabalho de Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012), observamos um quadro inverso: os números extraídos da Pnad indicam um contingente de trabalhadores autônomos que é pouco maior que a metade do registrado por estes.

Dois dados aqui são positivos. Em primeiro lugar, a participação dos trabalhadores informais na economia apresentou decréscimo consistente em ambas as categorias analisadas: conta própria e ocupação marginal. O outro, ainda mais positivo, é que se observa um declínio em valor absoluto das ocupações marginais, indicando uma sensível melhora no padrão da ocupação no país. Esses valores são coerentes com os indicadores de desemprego da década, que também se mostram consistentemente declinantes.

Em relação à renda, o que se constata é que a renda média do trabalho autônomo é inferior à renda média da economia como um todo, explicitando assim a baixa dinâmica das atividades exercidas por esses trabalhadores. O registro da queda na participação dos autônomos na economia, ao mesmo tempo que a razão entre sua renda e a do restante da economia vem crescendo, pode estar espelhando uma situação

13. O termo marginal foi empregado com sua acepção estrita, isto é, com o sentido daquele que está à margem, e não com a conotação pejorativa que por vezes adquire.

na qual os trabalhadores autônomos de maior qualificação estejam sendo absorvidos pelo aumento da demanda no mercado formal de trabalho.

O último bloco apresenta os valores da produtividade média do trabalho. Nele se constata que o desempenho dos trabalhadores autônomos situa-se em um patamar significativamente inferior ao da economia como um todo (em torno de uma quinta parte), evidenciando mais uma vez a baixa dinâmica de suas atividades.

Por fim, no que se refere à semiformalidade, há um trabalho de Ulyssea (2014) sobre a economia informal no qual o autor consegue dimensionar, a partir de um cruzamento de dados da Ecinf com a base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), um dos componentes da semiformalidade, que é aquele composto pelos trabalhadores sem registro formal (carteira de trabalho assinada) empregados em firmas formalmente registradas (com CNPJ). Segundo o autor, no ano de 2003, esse contingente representava em torno de 35,2% da força de trabalho.

Existem, ainda, duas abordagens que transcendem a questão do dimensionamento da informalidade. Squeff (2015), em um aprofundamento do tratamento da informalidade elaborado por Hallak Neto, Namir e Kozovits (2012) a partir dos dados do SNC, detalha a dinâmica da produtividade do setor informal e analisa de que forma ela contribui com a conformação da produtividade do trabalho total da economia. Há também uma linha de estudos que vem tentando identificar os efeitos de políticas públicas que têm por objetivo estimular a formalização (particularmente o MEI). Alguns destes estudos vêm sendo conduzidos por Ulyssea (2012); Rocha, Ulyssea e Rachter (2013); e Corseuil, Neri e Ulyssea (2014).

Em seu trabalho, Squeff faz uso de dois conjuntos de dados. No primeiro, os valores de VA e PO utilizados para o cálculo da produtividade do trabalho são determinados a partir dos dados do SCN tradicionalmente utilizados em estudos dessa natureza. Em uma segunda etapa, o autor excluiu dos dados os valores relativos às atividades com significativa produção não mercantil, imputada e para autoconsumo, a saber: intermediação financeira, seguros e previdência complementar e serviços relacionados; atividades imobiliárias e alugueis; administração, saúde e educação públicas e seguridade social; agropecuária; e serviços domésticos. O autor pondera que, tendo em vista as metodologias utilizadas para a determinação de seus respectivos

VAs, tratar da produtividade do trabalho dessas atividades é uma questão delicada. Essa questão é uma das problemáticas debatidas por todos aqueles que fazem uso do indicador “produtividade do trabalho”. Entendendo que a solução apresentada por Squeff contribui para um aumento na acurácia do indicador, serão esses os resultados de seu estudo que destacaremos neste trabalho.

Para a compreensão da dinâmica das produtividades, o autor analisou seu comportamento entre 2001 e 2009 (tendo como base os dados do SCN dos anos 2000 a 2009) fazendo uso da técnica de decomposição de sua variação ao longo do período (*shift share*). O modelo utilizado permite, além de quantificar a contribuição de cada setor na conformação da produtividade total, a decomposição desta contribuição em componentes que possibilitem identificar de que modo ela se deu.

- 1) Componente direto: corresponde à contribuição da variação efetiva da produtividade daquele setor ao longo do período (componente intrínseco ou *within effect*) na variação da produtividade total.
- 2) Componente ocupação: corresponde à contribuição do setor na modificação da composição de ocupações do sistema, isto é, nas variações da produtividade total decorrentes do deslocamento de pessoal de um setor para outro com maior ou menor produtividade intrínseca. Trata-se, portanto, das mudanças estruturais (componente estrutural ou *between effect*).
- 3) Componente preço: corresponde à contribuição de um dado setor na produtividade agregada decorrente de uma mudança nos seus preços relativos.
- 4) Componente interação: decorre do próprio tratamento algébrico utilizado na construção do modelo, sendo de difícil interpretação econômica.

A tabela 11 corresponde a um quadro sinótico dos resultados do trabalho.

TABELA 11
Variação e decomposição da produtividade do trabalho nos setores formal e informal (2001-2009)
(Em %)

Setor de produção	Variação total	Contribuição do setor	Decomposição			
			Direto	Ocupação	Preço	Interação
Total	2,2	2,2	-4,4	7,1	0,5	-1,0
Formal	-0,3	7,3	-1,3	9,4	0,6	-1,3
Informal	-16,3	-5,1	-3,1	-2,2	0,0	0,3

Fonte: Squeff (2015).

As observações resultantes não são muito alvissareiras. Contrastando com diversos outros estudos, o crescimento acumulado ao longo de praticamente toda a década da produtividade do trabalho total da economia brasileira – considerando apenas as atividades eminentemente mercantis – foi de apenas 2,2%. Mais ainda, a variação da produtividade intrínseca (componente direto) dos dois segmentos considerados (formal e informal) foi negativa, ou seja, a produtividade efetiva desses segmentos reduziu-se. O efeito direto das produtividades intrínsecas de cada setor foi uma redução na produtividade total da ordem de 4,4%. Essa queda somente foi compensada por uma mudança estrutural (componente ocupação), uma vez que a contribuição positiva do efeito preço foi de baixa monta. O crescimento, em valores absolutos, das ocupações na informalidade, tendo em vista sua baixa produtividade, implicou uma redução de 2,2% da produtividade total. Todavia, apenas o aumento da participação do setor formal na composição do VA resultou em uma contribuição de 9,4% para o crescimento da produtividade total da economia.

Em outras palavras, não fosse a mudança estrutural caracterizada pela formalização, a produtividade da economia teria decrescido.

Os resultados desse estudo vão ao encontro do que foi registrado nos estudos de dimensionamento da informalidade citados: um aumento dos valores absolutos da informalidade, mas em taxas inferiores às do crescimento das atividades formais, resultando em uma mudança estrutural traduzida na redução da participação do setor informal no conjunto da economia. Essa taxa de redução da informalidade, a despeito de vir se mostrando sustentada, ainda é insuficiente para dar conta da magnitude do problema, o que se reflete no seu crescimento em números absolutos. Ainda assim, os impactos desse processo, segundo Squeff (2015), foram bastante significativos. Assim sendo, uma efetiva superação da informalidade levaria a um expressivo crescimento da produtividade sistêmica.

Há, ainda, a série de estudos citada nos quais, a partir de dados da Ecinf e da Rais, os autores buscaram avaliar o efeito das políticas de incentivo à formalização. Em um deles, Ulyssea (2012) constrói um modelo de previsão do comportamento de firmas informais como decorrência de ações de estímulo à formalização (redução nos custos de formalização e redução nos custos para permanecer como formal) e de combate à informalidade (aumento da fiscalização contra a informalidade das operações

e das relações trabalhistas). Os principais resultados apontam que formalizar o negócio somente traz benefícios para as firmas mais produtivas, ao passo que o aumento da fiscalização dentro da atual institucionalidade, apesar de promover uma elevação nos níveis de formalização tanto no que se refere ao registro de firmas quanto à formalização dos contratos de trabalho, não resulta em um incremento da produtividade nem da eficiência alocativa.

O último ponto a ser considerado diz respeito ao mais recente programa do governo brasileiro com vistas à redução da informalidade: o MEI. Até o mês de setembro de 2014, um total de 4.385.166 trabalhadores havia aderido à modalidade.¹⁴ É evidente que todos estes não exerciam atividades de autônomos antes de sua adesão, mas é de se esperar que o fossem em sua maioria.

Ao avaliar os resultados desse programa, Rocha, Ulyssea e Rachter (2013) constataram que a redução dos custos nos procedimentos de registro de microempreendedores junto ao governo federal não foi suficiente para induzir empresas informais a se formalizarem nem para estimular a criação de novas firmas. Quanto à redução nos custos e aos procedimentos relativos às operações cotidianas formais (que poderiam ser traduzidos como custos para permanecer na formalidade), os autores verificaram que o MEI teve efeito positivo na formalização de informais, porém não impactou na criação de novas firmas. Resultados que remetem a hipóteses semelhantes foram também obtidos por Corseuil, Neri e Ulyssea (2014) em um estudo que aponta para quatro resultados importantes. Nesse caso, foram observados dois efeitos positivos e dois possíveis efeitos negativos. A primeira constatação dos autores foi o aumento da formalização dos trabalhadores por conta própria. Vale dizer, as indicações são de que o programa vem cumprindo seu objetivo precípuo. O segundo efeito – também positivo – é que o programa vem servindo de porta de entrada (ou reentrada) para o mercado de trabalho. Trabalhadores desempregados e inativos vêm recorrendo ao programa como forma de viabilizarem uma ocupação. O terceiro, este negativo, é a indicação de um efeito *downsizing*. Parece que empreendimentos já existentes vêm reduzindo sua escala a fim de se enquadrarem nas exigências do MEI. Um último efeito identificado, também negativo, é o de um possível “desassalariamento”. Trata-se da situação na qual um trabalhador que atuava como empregado assalariado

14. Dados retirados do Portal do Empreendedor. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>>. Acesso em: 14 set. 2014.

opta – ou é constrangido por parte de seu empregador – por abandonar essa situação e transformar-se em MEI, passando a atuar, do ponto de vista formal, como prestador de serviços autônomo.

Em relação a este último efeito, há no momento uma expectativa em relação à possibilidade de seu agravamento em função de um projeto de lei que altera as regras relativas à terceirização: Projeto de Lei nº 4.330/2004.¹⁵ Este amplia as possibilidades de terceirização das atividades-fim das empresas e poderá resultar em um aumento da precarização do trabalho em função da proliferação das contratações como “pessoa jurídica” por intermédio do MEI.

Há, ainda, mais um fato a ser registrado: há indícios de que boa parte dos trabalhadores que aderiram ao MEI não deu continuidade ao pagamento de suas contribuições previdenciárias. A confirmação deste fato – a ser verificado por estudos futuros – implicará uma atenuação dos resultados positivos até agora alcançados.

Como bem destacam Levitt e Dubner (2007), ações que têm por objetivo produzir um dado comportamento comumente acabam por gerar “efeitos colaterais”, algumas vezes positivos, outras vezes negativos. O conjunto de resultados aqui apresentado não indica que o programa é inócuo, mas sim que, isoladamente, não tem sido capaz de produzir os resultados desejados. Em outras palavras, tendo em vista tanto as dimensões da economia informal no país quanto a diversidade de fatores que se conjugam para sua reprodução, as atuais políticas públicas voltadas para sua redução são condições necessárias para a superação da informalidade, mas não suficientes.

Como se pode constatar pelos valores apresentados, as estimativas atribuem à informalidade brasileira dimensões absolutamente diversas, com valores relativos à participação na geração de riqueza com séries com ordens de grandeza que vão desde em torno de 20% até a casa dos 40% da riqueza produzida no país. Evidentemente, em função da definição do que vem a ser atividade informal, da metodologia de estimação aplicada e das fontes de dados utilizadas, isso já seria de se esperar. De todo modo, seja qual for a fonte considerada, seu peso na economia nacional aparece sempre como significativo.

15. Lei da Terceirização. Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=268111>>.

Em contrapartida, há outra informação que, mesmo tendo também magnitudes distintas em cada um dos setores, diz respeito a um vetor com a mesma direção em todos eles: a redução, sustentada ao longo da última década, da participação da economia informal no cômputo geral. As taxas observadas variam de -0,8% a -3,49% a.a., apontando para uma reversão daquilo que Cacciamali (2001) designou por “processo de informalidade”, registrado ao longo dos anos 1980 e 1990. É, sem dúvida, um resultado positivo. Mas, reiterando o que foi observado anteriormente, essas taxas não representam a dinâmica que seria necessária para uma significativa e imprescindível mudança estrutural.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise deixa evidentes dois fatos. O primeiro deles é a dificuldade de se estabelecerem medidas que permitam um efetivo dimensionamento da economia informal. Em conformidade com o que seria esperado, a própria natureza dessas atividades – que se desenvolvem na região umbrosa da economia, ou nos cantos mais recônditos do porão – impõe dificuldades para sua mensuração, além da própria diversidade de conceituações que definem o que venha a ser economia informal. Assim, em função da metodologia utilizada para as estimativas e dos critérios de classificação, as dimensões da informalidade – e, conseqüentemente, da semiformalidade –, seja em relação ao trabalho, seja em relação à empresa, divergem significativamente. Como foi visto, há divergências até mesmo em relação ao fato de o SCN, base de cálculo para o PIB brasileiro, incorporar ou não o produto gerado por essas atividades.

Entendemos que, se nosso objeto de estudo é o aparato produtivo, e não o laboral, o critério de formalidade – e, conseqüentemente, de semiformalidade – deve ser aquele baseado nos registros formais das atividades econômicas, inclusive das relações de trabalho. Acreditamos também que dimensioná-las por meio de estimativas pode ser um exercício válido em muitas circunstâncias, particularmente para uma comparação internacional ou para uma análise de sua evolução no tempo; contudo, não permitindo seu real dimensionamento, não oferece bases suficientemente consistentes para a formulação de políticas públicas. Basta observar que, em função da metodologia utilizada, ou até mesmo de “detalhes” assumidos quando da configuração do constructo metodológico, os resultados podem variar de modo significativo. A despeito das

dificuldades operacionais e dos custos que isso envolveria, estamos convictos de que somente uma abrangente pesquisa de campo seria capaz de fornecer uma dimensão aproximada da realidade do fenômeno.

O segundo aspecto a ser considerado é o de que a informalidade, seja qual for a estimativa considerada, representa uma parcela bastante representativa de economia brasileira. Malgrado as recentes e positivas iniciativas que vêm sendo tomadas no intuito de sua redução, os avanços ainda têm se mostrado lentos para dar conta dessa realidade.

Todavia, a despeito disso, todas as estimativas convergem para uma alvissareira indicação da redução em sua participação no conjunto da economia ao longo dos anos 2000. O problema reside no fato de que essa redução ainda não se desenvolveu com a magnitude necessária para a superação definitiva do problema, uma vez que, em números absolutos, a informalidade continua se expandindo. Ou seja, apesar de uma evolução positiva que faz com que a economia informal represente uma parcela cada vez menor do conjunto da economia nacional, essa segue incorporando um contingente cada vez maior de trabalhadores, que permanecem condenados às vicissitudes do trabalho precário e que continuam incapacitados de gerar riqueza nos níveis que seriam necessários para a universalização do bem-estar social.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei nº 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial da União**, Brasília, 15 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>.

_____. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 22 dez. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp128.htm>.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Padrão de acumulação e processo de informalidade na América Latina: Brasil e México. **Pesquisa & Debate**, v. 12, n. 1, ano 19. São Paulo: PUC-SP, 2001.

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

CORSEUIL, Carlos Henrique Leite; NERI, Marcelo Cortes; ULYSSEA, Gabriel Lopes de. **An exploratory analysis of the effects of the formalisation policy for individual micro-entrepreneurs**. Brasília: IPC-IG, 2014. (Working Paper, n. 129).

CORSEUIL, Carlos Henrique Leite; REIS, Mauricio Cortes; BRITO, Alessandra Scalioni. **Crítérios de classificação para a ocupação informal**: consequências para a caracterização do setor informal e para a análise de bem-estar no Brasil. Brasília: Ipea, 2013. (Texto para Discussão, n. 1879).

ETCO – INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL. **Economia subterrânea**: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

_____. ETCO e FGV/Ibre: atualizado com dados da Pnad Contínua Índice de Economia Subterrânea confirma movimento de queda. **ETCO Notícias**, São Paulo, 28 maio 2014. Disponível em: <<http://www.etco.org.br/noticias/etco-informa/etco-e-fgvibre-atualizado-com-dados-da-pnad-continua-indice-de-economia-subterranea-confirma-movimento-de-queda/>>. Acesso em: 31 jul. 2014.

FEIJÓ, Carmem Aparecida; NASCIMENTO E SILVA, Denise Britz do; SOUZA, Augusto Carvalho. Quão heterogêneo é o setor informal brasileiro? Uma proposta de classificação de atividades baseada na Ecinf. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, 2009.

GASPARINI, Leonardo; TORNAROLLI, Leopoldo. Labor informality in Latin America and the Caribbean: patterns and trends from household Survey microdata. **Desarrollo y Sociedad**, n. 63, p. 13-80, 2009.

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.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Economia Informal Urbana 1997**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

_____. **Economia Informal Urbana 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios 2009**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

_____. **Pesquisa Anual da Indústria da Construção 2013**. v. 23. Rio de Janeiro: IBGE, 2013a.

_____. **Pesquisa Anual de Serviços 2013**. v. 15. Rio de Janeiro: IBGE, 2013b.

_____. **Pesquisa Industrial Anual 2013**: empresa. v. 32. n. 1. Rio de Janeiro: IBGE, 2013c.

_____. **Pesquisa Anual de Comércio 2013**. v. 25. Rio de Janeiro: IBGE, 2015.

ILO – INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **Employment, incomes and equality in Kenya: a strategy for increasing productive employment in Kenya.** Geneve: ILO, 1972.

_____. **Current international recommendations on labor statistics.** Geneve: ILO, 2000.

_____. **Seventeenth International Conference for Labor Statisticians.** Report of the Conference. Geneve: ILO, 2003.

LEVITT, Steven D.; DUBNER, Stephen J. **Freakonomics: o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

NOGUEIRA, Mauro Oddo. **O panorama das políticas públicas federais brasileiras voltadas para as empresas de pequeno porte.** Brasília: Ipea, 2016a. No prelo.

_____. **A construção social de informalidade e da semiformalidade no Brasil: algumas propostas para o debate.** Brasília: Ipea, 2016b. No prelo.

RAMOS, Carlos Alberto. Setor informal: do excedente estrutural à escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de política. **Revista Econômica**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 1, 2007.

ROCHA, Rudi; ULYSSEA, Gabriel Lopes; RACHTER, Laísa. Increasing tax compliance of small firms: evidences from Brazil. *In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA*, 35., 2013, Foz do Iguaçu, Paraná. **Anais...** Rio de Janeiro: SBE, 2013.

SCHNEIDER, Friedrich; BUEHN, Andreas; MONTENEGRO, Claudio E. New estimatives for shadow economies all over the world. **International Economic Journal**, v. 24, n. 4. Seoul: Korea International Economic Association, 2010.

SILVA, Priscilla. Bar do Bip Bip traz a alma do Rio de Janeiro e se confunde com a história do Brasil. **Olhar Conceito**, 13 jan. 2014. Disponível em: <http://www.olhardireto.com.br/conceito/noticias/exibir.asp?noticia=Bar_do_Bip_Bip_traz_a_alma_do_Rio_de_Janeiro_e_se_confunde_com_a_historia_do_Brasil&id=3616>. Acesso em: 29 maio 2014.

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

SOUZA, Augusto Carvalho; FEIJÓ, Carmem Aparecida; NASCIMENTO E SILVA, Denise Britz do. Níveis de informalidade na economia brasileira. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 37, n. 3, 2006.

SQUEFF, Gabriel Coelho. **Produtividade do trabalho nos setores formal e informal no Brasil: uma avaliação do período recente.** Brasília: Ipea, 2015. (Texto para Discussão, n. 2084).

ULYSSEA, Gabriel Lopes de. **Essay on informal sector.** 2012. Tese (Doutorado) – University of Chicago, Chicago, 2012.

_____. **Firms, informality and development: theory and evidence from Brazil.** Rio de Janeiro: Puc-Rio, 2014. (Texto para Discussão, n. 632).

EDITORIAL

Coordenação

Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão

Andrea Bossle de Abreu

Revisão

Camilla de Miranda Mariath Gomes

Carlos Eduardo Gonçalves de Melo

Elaine Oliveira Couto

Laura Vianna Vasconcellos

Luciana Nogueira Duarte

Bianca Ramos Fonseca de Sousa (estagiária)

Thais da Conceição Santos Alves (estagiária)

Editoração

Aeromilson Mesquita

Aline Cristine Torres da Silva Martins

Carlos Henrique Santos Vianna

Glaucia Soares Nascimento (estagiária)

Vânia Guimarães Maciel (estagiária)

Capa

Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico

Renato Rodrigues Bueno

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.

70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 2026-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Missão do Ipea

Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

