

*Textos para
Discussão*

Textos para Discussão

Wilson F. Menezes#
Cláudia Sá Malbouisson#

Faculdade de Ciências Econômicas
Salvador
2002

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA

Reitor

Naomar Monteiro de Almeida Filho

Pró-Reitor de Pesquisa e Pós-Graduação

José Sérgio Gabrielli de Azevedo

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS - FCE

Diretor

Luiz Antônio Mattos Filgueiras

CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA

Coordenador

André Garcez Ghitard

Projeto gráfico e capa

Alana Carvalho

Gabriela Nascimento

Editoração eletrônica

Alana Carvalho

Resumo

Este trabalho analisa a formação do rendimento no mercado de trabalho dos camelôs do centro de Salvador. Por hipótese, admitiu-se que a formação desse rendimento depende do faturamento, logo se encontra diretamente condicionada pelo processo de formação dos preços dos produtos comercializados. Dessa forma, a estrutura desse mercado, agindo entre as condições de concorrência perfeita e de concorrência monopolística, influencia, sobremaneira, todo esse processo. Tendo sido identificado que a formação de preços se dá através de uma adição de margem de lucro aos custos, como grande definidor da rentabilidade dessa atividade, aprofundou-se essa questão através de um modelo *logit*, procurando averiguar sobre os condicionantes probabilísticos que levam os camelôs a fixar seus preços pela adição de uma margem. Os resultados evidenciaram a localização da atividade como o principal condicionante probabilístico para que esses trabalhadores fixem seus preços pela adição de uma margem de lucro aos custos.

PALAVRAS CHAVE: mercado informal de trabalho, força de trabalho, trabalho autônomo, renda do trabalho informal, estrutura de mercado e preço.

Abstract

This paper approaches the question of hucksters' income formation through the commerce activity in downtown of Salvador. We assume, by hypothesis, that the income formation of these workers depends upon the revenue they can get in that activity, as well as it is directly related to the price formation process of the goods traded by them. The market structure in which they are involved, that may be characterized by a mix of pure competition and monopolistic competition, acts in such a way that affects all this process. The price formation process was identified as a mark up, in which a profit share is added to the total costs. By making use of a logit model, this question was extended trying to investigate the conditions that drives the hucksters to establish their prices by adding a mark up. The results show that the place in which the commerce is located is, in probabilistic terms, the principal element that contributes to income formation of hucksters' in downtown of Salvador, which helps to add a larger mark up.

KEY WORDS: informal labor market, labor force, hucksters, labor earning, market structure and pricing.
JEL classification: J21, J23, D4.

Renda e formação dos preços dos vendedores autônomos da cidade do Salvador

1. Apresentação

Os mercados de trabalho das regiões metropolitanas brasileiras vêm apresentando avanços nos planos da informalização e da precarização das relações de trabalho. No caso específico da cidade de Salvador, esses aspectos aparecem de maneira não muito evidente, dado que se verifica, nos últimos cinco anos, uma melhoria na estrutura ocupacional. Nesse período, observou-se um aumento na participação relativa dos assalariados com registro em carteira de trabalho e uma redução na participação relativa dos trabalhadores autônomos, ao tempo em que os assalariados sem registro e os funcionários públicos mantiveram-se relativamente estáveis. Essa melhoria, no entanto, não foi suficientemente forte para permitir uma mudança efetiva na estrutura ocupacional dessa região, isso porque a informalidade continua a apresentar uma dimensão muito importante na ocupação dessa região metropolitana. Assim é que, 49,8% das ocupações da RMS podem ser perfeitamente classificadas como informais. Um percentual significativamente elevado.

A partir da constatação da presença de uma informalidade no mercado de trabalho de Salvador, o presente estudo tem como objeto analisar alguns elementos relativos às condições de trabalho e de rendimento dos trabalhadores ocupados no comércio ambulante dessa cidade. Para tanto, buscou-se identificar a composição dessas pessoas por sexo, idade, escolaridade, posse ou não dos instrumentos de trabalho, experiência, tamanho da jornada de trabalho, bem como observar de que maneira essas variáveis influenciam a formação da renda gerada nesse segmento de mercado de trabalho. Em um segundo momento, tomando como hipótese que esse segmento de mercado é muito mais um mercado de bens do que um mercado de trabalho no sentido estrito, admite-se que a renda desses trabalhadores é condicionada pelo processo de formação dos preços dos produtos por eles comercializados e, conseqüentemente, da estrutura de mercado da qual participam.

O trabalho está dividido em cinco partes, além dessa introdução. Na primeira parte, avança-se sobre um marco conceitual que permita uma caracterização do comércio ambulante enquanto segmento informal do mercado de trabalho, além de apresentar um esboço da estrutura de mercado em que os camelôs estão inseridos. Na segunda parte, apresenta-se uma análise estatística de variáveis econômicas e não econômicas desses trabalhadores. Na terceira parte, a partir de uma análise econométrica, abordam-se os principais determinantes que explicam a formação da renda desses trabalhadores, vista pela ótica do faturamento e da retirada. Na quarta parte construiu-se um modelo *logit*, no intuito de identificar os elementos condicionantes da decisão probabilística do camelô fixar preço por margem de lucro. Na última parte, algumas conclusões são avançadas.

_____ 2. A estrutura do mercado de trabalho dos camelôs

As relações de trabalho são muito heterogêneas em todos os países. A despeito dessa heterogeneidade, pode-se dizer que a relação específica do capitalismo é, pelo menos de maneira hegemônica, o assalariamento. Mesmo assim, no interior das relações assalariadas, a heterogeneidade se verifica e fica por conta das formas que as relações de trabalho se exteriorizam, ou seja, os tipos de engajamento contratual, o alongamento da jornada de trabalho, as formas de estabilidade da ocupação, as variadas condições de trabalho e as magnitudes dos rendimentos fazem a diferença. Dessa forma, pode-se dizer que as relações de trabalho não assalariadas constituem relações informais, no sentido

de que não seguem o padrão específico desse sistema econômico. Por outro lado, observa-se que o capitalismo vem criando, pelo menos desde finais dos anos 60, alguns espaços ocupacionais relativamente protegidos, ao tempo em que relega outras tantas ocupações ao limbo econômico e social. Os espaços protegidos são estáveis, bem remunerados, sindicalizados, com boas condições de trabalho e grandes chances de promoção; enquanto que ficam reservados os piores postos de trabalho, baixos ganhos, alta rotação da mão-de-obra, nenhum horizonte promocional e quase nenhuma sindicalização às demais ocupações.

Em praticamente todos os países ocidentais, podem ser observados três grandes bolsões ocupacionais: os assalariados pertencentes aos mercados primários, os assalariados que trabalham nos mercados secundários e os não assalariados. As dimensões desses grandes segmentos e seus respectivos pesos relativos é que permitem falar da existência ou não de uma precariedade no funcionamento do mercado de trabalho. Assim, quanto maior for o peso relativo da agregado de trabalhadores assalariados do mercado secundário e os não assalariados no total das ocupações, maior também será a precariedade e a informalidade do mercado de trabalho.

A informalidade é composta de uma intrincada rede de relações econômicas, através de uma miríade de ocupações as mais disformes possíveis, às vezes sem nenhum tipo de conexão entre elas mesmas, mas que são exercidas tanto no interior do próprio segmento informal quanto através de vínculos, ainda que subordinados, com o segmento formal. Trata-se, portanto, de relações produtivas, de distribuição, de comercialização, de crédito e de consumo que permitem o movimento de recursos econômicos e de renda que partem do segmento informal com destino ao formal, e vice-versa. No entanto, essa dinâmica ocupacional não impede uma certa perenidade para a maior parte das ocupações informais, fato que impõe um caráter estrutural a essa problemática.

No caso de Salvador, isso pode ser evidenciado quando se percebe, nas diferentes conjunturas, uma fraca mudança nas participações relativas da ocupação formal e informal no mercado de trabalho como um todo. A informalidade tende a se elevar um pouco mais nos momentos de maior aquecimento da conjuntura econômica, e muito pouco nos momentos de baixa da economia e aumento do desemprego, fato esse que garante a existência de um contingente flutuante em suas atividades.

A composição da posição na ocupação de Salvador mostra que os assalariados privados com carteira representam o maior percentual de trabalhadores (32%), seguin-

do-se os trabalhadores autônomos (24%), os funcionários públicos, profissionais liberais e empregadores (18%). Somente depois aparecem os assalariados sem carteira (12%), os trabalhadores domésticos (11%), além dos trabalhadores e donos de negócios familiares (3%) (Menezes, 2002). Os camelôs constituem um segmento específico do mercado de trabalho informal que se encontra embutido no bojo do trabalho autônomo.

Nesse segmento de trabalho autônomo, a atividade econômica, realizada individualmente ou com o auxílio de familiares e ajudantes, se exterioriza através da oferta de bens. A atividade econômica é então realizada a partir de um pequeno capital inicial, sendo este imprescindível para o início de sua atuação nesse mercado de trabalho, cuja principal função é a aquisição de uma barraca, além das mercadorias a serem comercializadas. A renda gerada por essa atividade é determinada, por um lado, pela dinâmica interna desse mercado, e, por outro, pelos fluxos provenientes da economia formal.

Normalmente os camelôs têm por objetivo auferir uma renda mínima que garanta sua subsistência e de sua família, bem como a continuidade de sua atividade econômica. Essa atividade é de pequeno porte e sem maiores controles contábeis, de maneira que se torna, muitas vezes, difícil se delinear uma separação entre rendimento e lucro. O fato de essa atividade permitir um comportamento de busca por uma rentabilidade não a descaracteriza enquanto atividade informal, uma vez que é a condição de trabalhador individual por conta própria que imprime esse caráter. Os rendimentos dos camelôs dependem muito pouco de suas condições de qualificação, mesmo porque, em grande parte, possuem baixas ou nenhuma qualificação, mas, mesmo assim, não raramente, asseguram rendimentos superiores aos que poderiam auferir caso fossem trabalhadores assalariados. Existem também aqueles que detêm algum tipo de qualificação e escolaridade, mas optam pela informalidade, tendo em vista a possibilidade de auferirem maiores rendimentos que na formalidade.

A estrutura de mercado predominante na atividade econômica explorada pelos camelôs se aproxima muito mais da concorrência monopolística que da concorrência perfeita. Isso porque, as condições para a existência de um mercado perfeitamente competitivo não se verificam, ou seja, os produtos não são homogêneos; o número de ofertantes é limitado, até mesmo pela licença de funcionamento liberada pela Prefeitura, e a informação não é livre e gratuita a ponto de ser considerada como perfeita.

As cestas de bens ofertadas são bastante diferenciadas no comércio dos camelôs, de maneira que não se pode falar de homogeneidade do produto; fato esse que também dificulta uma possível agregação das quantidades para o mercado como um todo. Essa diferenciação do produto, que permite ao camelô exercer algum poder de mercado, pode ocorrer de duas formas. Por um lado, a diferenciação pode ocorrer via diversificação da cesta ofertada, ou seja, pela quantidade de grupos de mercadorias ofertados, o que possibilita atrair um maior número de consumidores, permitindo assim a fixação de preços mais elevados. Por outro lado, a diferenciação pode ocorrer via localização do ambulante. A maior proximidade do vendedor em relação ao consumidor certamente agiliza as atividades econômicas das “firmas”, permitindo dessa forma um aumento de sua fatia de mercado. Isso acontece, porque o consumidor racional certamente optará pela cesta mais próxima cujo preço for menor ou pelo menos igual ao preço de uma cesta mais distante.

Entretanto, supondo a existência de uma quantidade muito grande de ofertantes, não se pode considerar que esses vendedores consigam afetar individualmente, de maneira decisiva, o preço de mercado, de forma que esse poder apresenta-se relativamente frágil para o caso dos camelôs. Além disso, não há livre entrada e saída neste mercado, pois, a necessidade de um capital mínimo, de origem própria, para o início da atividade e o uso de tecnologia, mesmo que em geral seja simples, funciona como uma barreira à entrada. Outra barreira à entrada seria a concorrência existente entre esse comércio e o setor formal, bem como aquela que se estabelece entre os próprios camelôs. Sabe-se, ainda, que o camelô não tem acesso perfeito às informações concernentes ao seu mercado, de forma que eles podem, muitas vezes, mudar suas estratégias sem o conhecimento de maiores informações.

Ademais, sabe-se que o consumidor não tem conhecimento total sobre a qualidade dos produtos ofertados. Esse aspecto pode ser reconhecido em decorrência da origem dos produtos oferecidos nesse mercado, bem como pela dinâmica de sua oferta, a qual acompanha, na maior parte das vezes, os últimos lançamentos de uma indústria voltada a esse tipo de comércio. Por fim, deve-se notar a possibilidade de alguns participantes desse mercado sofrerem lucro no longo prazo; mas, de qualquer sorte, em decorrência da estrutura de concorrência monopolística desse mercado, pode-se argüir que seus preços são fixados acima dos custos marginais, o que assegura a predominância de algum poder de mercado nesse ambiente.

3. Avaliação estatística do comércio ambulante

Através de uma pesquisa direta junto aos camelôs do centro da cidade de Salvador, foi possível o levantamento de algumas das principais características desse comércio. A pesquisa considerou apenas os vendedores com ponto de venda fixo previamente determinado pela Prefeitura Municipal¹. Foram então aplicados, ao longo dos meses de fevereiro e março de 2001, 135 questionários sorteados em um universo de 900 camelôs listados nos locais licenciados pela Prefeitura Municipal de Salvador, ou seja, um percentual de 15,0% do total de camelôs listados.

Os dados coletados permitem informar que a renda média neste mercado é R\$ 343. A participação dos homens mostra-se majoritária, algo em torno de 55%. Dentre os homens, 46% possui uma renda média acima de R\$ 343, enquanto que entre as mulheres esse percentual foi de apenas 23%. Os diferenciais de rendimentos quanto ao gênero, podem ainda ser visualizados pela composição dos vendedores ambulantes com ganhos acima e abaixo da média dos rendimentos, ou seja, 71% dos que ganham acima da média dos rendimentos são homens, enquanto que 54% dos que ganham abaixo dessa média são mulheres.

Os camelôs pesquisados apresentaram uma escolaridade média em torno de seis anos. A maior proporção de camelôs com maiores rendimentos, encontra-se na faixa de escolaridade entre 3 e 8 anos de estudos formais (63%). O nível de escolaridade requerido para esse tipo de atividade é muito baixo, de maneira que aqueles que possuem uma escolaridade além de oito anos, normalmente, levam vantagens em termos de rendimentos, mesmo que essa escolaridade não seja o único elemento diferenciador. Nessa faixa de escolaridade e com rendimentos acima da média encontram-se 31% dos camelôs.

A idade média do camelô que atua no centro de Salvador foi estimada em 37 anos. Os rendimentos mais elevados figuram para aqueles com idade entre 26 e 50 anos (67% do total de camelôs), dentre eles, 79% recebem acima da média dos rendimentos. Por outro lado, a participação daqueles com idade superior aos 50 anos, e que recebem acima da média dos rendimentos, é bastante reduzida (6%), indicando que o envelhecimento é também um forte fator redutor da renda. Todavia, o tempo de experiência, que apresenta forte associação com a idade, permite auferir um diferencial positivo de renda. O tempo médio de experiência foi calculado em 12 anos, mas aqueles com mais de 10 anos na atividade (47% dos camelôs) representam 52% dos que têm renda acima da

média. Isso mostra que, em certa medida, a experiência tende a amenizar o efeito negativo do envelhecimento sobre a renda.

A propriedade dos instrumentos de trabalho² permite que os camelôs de Salvador usufruam maiores rendimentos, relativamente àqueles que não os possuem. Assim é que, 96% dos que recebem acima da média são também os “donos” de seus pontos de venda. Também a propriedade das mercadorias ofertadas apresenta-se como forte diferenciador dos rendimentos, já que 80% dos camelôs pesquisados são proprietários das mercadorias. Dentre esses proprietários, tem-se que 98% auferem rendimentos acima da média (R\$ 343). Os camelôs empregadores (39% deles empregam pelo menos uma pessoa) normalmente detêm rendimentos superiores à média, isso porque 54% dessas pessoas ganham acima da média. Dessa forma, a condição de empregador torna-se também uma condição de ganho mais elevado.

A média da jornada de trabalho dos camelôs do centro de Salvador chega a 11 horas por dia, evidenciando uma forte característica de precariedade dessa atividade, qual seja, trabalhar além da jornada legal de trabalho, pois cerca de 90% deles trabalham mais de 48 horas semanais. Não obstante, trabalhar mais horas por semana evidencia também uma possibilidade de maiores ganhos, pois 94% dos que trabalham acima das 48 horas semanais detêm rendimentos acima da média.

A grande maioria dos ocupados nesse mercado é constituída de chefes de família (66%), sendo que 69% deles auferem renda acima da média. Pode-se então afirmar que os diferenciais de rendimentos podem, em parte, ser atribuídos à condição de chefe de família. Por outro lado, independentemente da posição de chefe, quando os camelôs assumem a condição de provedor da família, aumenta a participação na faixa de renda mais elevada. Dentre os entrevistados, cerca de 74% indicaram ser os principais mantenedores da família, sendo que 83% desses mantenedores ganham acima da média. Assim, a responsabilidade para com a família e para com seu próprio sustento faz com que esses trabalhadores se esforcem mais para auferir uma renda mais razoável.

Levando-se em consideração a atividade econômica dos camelôs como um mercado de bens, estimou-se um lucro médio de R\$ 345, com um desvio padrão de R\$ 469. No que concerne a forma de fixação dos preços, observou-se que a maioria dos camelôs (76%) fixa o preço acrescentando uma margem de lucro aos respectivos custos, enquanto que os 24% restantes fixam preços seguindo a concorrência e/ou negociando com os clientes.

TABELA 1 – Lucro Médio em Reais por Forma de Fixação dos Preços e por Localização

Local	Como Fixa Preço	Frequência	Lucro Médio	Dev. Padrão
Portão Piedade	Acrescenta margem	4	1.526,00	1.281,00
	Segue concorrência	9	127,00	259,00
	Total	13	557,00	952,00
Rua 21 de Abril	Acrescenta margem	17	408,00	341,00
	Segue concorrência	1	634,00	-
	Negocia com cliente	1	80,00	-
	Total	19	402,00	335,00
Coqueiros da Piedade	Acrescenta margem	12	435,00	436,00
	Negocia com cliente	3	327,00	153,00
	Outra forma	1	250,00	-
	Total	16	403,00	382,00
Beco Maria Paz	Acrescenta margem	4	649,00	584,00
	Total	4	649,00	584,00
Beco Cabeça	Acrescenta margem	3	1.246,00	1.662,00
	Segue concorrência	2	254,00	127,00
	Negocia com cliente	2	359,00	417,00
	Total	7	709,00	1.098,00
Beco Mucambinho	Acrescenta margem	5	392,00	192,00
	Total	5	392,00	192,00
Rua Nova S. Bento	Acrescenta margem	9	163,00	225,00
	Segue concorrência	1	480,00	-
	Negocia com cliente	3	142,00	357,00
	Total	13	183,00	251,00
Barroquinha	Acrescenta margem	13	179,00	295,00
	Segue concorrência	1	194,00	-
	Total	14	180,00	283,00
Lapa – Central	Acrescenta margem	18	189,00	146,00
	Segue concorrência	1	214,00	-
	Total	19	190,30	142,00
Beco da Sebrae	Acrescenta margem	3	241,00	209,00
	Total	3	241,00	209,00
Comércio	Acrescenta margem	12	276,00	141,00
	Negocia com cliente	8	274,00	89,00
	Total	20	275,00	120,00
Total		135	345,00	469,00

Considerando a fixação do preço por acréscimo de margem, as áreas mais lucrativas são Portão da Piedade (R\$ 1.526), Beco do Cabeça (R\$ 1.246), Coqueiros da Piedade (R\$ 435) e Rua 21 de abril (R\$ 408), enquanto as demais localizações obtêm lucros abaixo da média. Maiores lucros estão associados à maior proximidade do principal eixo econômico do centro da cidade, tendo em vista o maior fluxo de pessoas que atravessam essas vias, permitindo avançar que a localização constitui um fator muito importante de diferenciação dos ganhos dessas pessoas. A existência de poder de mercado foi considerada para as localidades em que o lucro médio, por acréscimo de margem, se mostrou mais elevado que a média de lucro da respectiva localidade. A partir desse critério, duas áreas foram identificadas, quais sejam: Portão da Piedade e Beco do Cabeça.

4. Determinantes do faturamento e da retirada

Procurando identificar os principais condicionantes do faturamento (F) e da retirada (R) dos camelôs do centro de Salvador, aplicaram-se dois modelos de regressão. Dessa forma, consideraram-se as duas variáveis dependentes (Y), medidas em reais, em função de um conjunto de variáveis explicativas contínuas e binárias.

O modelo utilizado foi especificado da seguinte forma:

$$Y = \alpha + \beta_i X_i + \varepsilon_i \quad (3.1)$$

onde α é o intercepto, β_i é composto de valores dos parâmetros a serem estimados, X_i indica as variáveis consideradas e ε_i é o distúrbio, o qual é admitido ser independente e normalmente distribuído, com média igual a zero e variância σ^2 .

4.1. Estimativa do faturamento

Para o cálculo do faturamento foram consideradas as variáveis contínuas, custo, tempo de experiência no comércio ambulante e idade, sendo as duas primeiras medidas em reais e a última medida em anos. Foram ainda incluídas as variáveis binárias, 'localização' e 'forma de fixação de preços'. A primeira assume o valor um quando os camelôs encontram-se nas áreas de maior concentração de vendedores ambulantes do centro de Salvador, enfrentando portanto uma maior concorrência, e o valor nulo quando os mesmos exercem suas atividades fora dessas áreas. As áreas consideradas como de maior potencial de concorrência são Portão da Piedade, Coqueiros da Piedade e Beco do

Cabeça. A segunda variável binária assume o valor um quando o camelô fixa preços por acréscimo de margem e zero quando fixa preço por outro procedimento (seguindo a concorrência e/ou negociando com o cliente). Os resultados podem ser observados na TABELA 3.1.

O custo revelou ser a variável mais importante na determinação do faturamento, já que sua estatística t (45,91) garante que esse coeficiente é estatisticamente diferente de zero. O sinal positivo do coeficiente do custo confirma que o faturamento do camelô é diretamente correlacionado com os custos incorridos na atividade, de modo que quanto maiores os custos, maior é o faturamento, um resultado bastante razoável, pois se estima que o camelô não incide em prejuízo, mesmo atuando em uma estrutura de mercado de competição monopolística, cuja elasticidade da demanda é elevada, implicando em baixas margens de lucros. Como o faturamento é composto do custo mais algum lucro, ele será maior ou menor, a depender da forma de fixação do preço e da concorrência enfrentada no processo de vendas.

A fixação de preço pela adição de uma margem de lucro aos custos apresentou um coeficiente positivo, significando dizer que, em relação às demais, essa forma de fixação de preço demonstra ser mais vantajosa em termos de faturamento. Esse resultado fica garantido pela estatística t (2,53).

Tabela 3.1 - Determinantes do faturamento

Variável	β	Desvio Padrão	Estatística t	Nível de significância
Constante	133,941	127,56	1,05	0,29
Custo	1,161	0,03	45,91	0,00
Experiência	9,409	4,57	2,06	0,04
Idade	-7,124	3,37	-2,11	0,04
Localização	201,675	79,9	2,52	0,01
Forma de fixação de preço	206,448	81,52	2,53	0,01
N = 134	R ² = 0,947	F = 476,131	Sig = 0,00	

FORNTE: Cálculos realizados a partir de pesquisa direta.

Os resultados mostram uma relação positiva entre a área de aglomeração e o faturamento. Dessa forma, tem-se que o faturamento dos camelôs localizados na área de

aglomeração é estatisticamente superior aos demais, o que já era esperado, dado que as áreas de aglomeração compreendem as áreas de maior movimento, estando aí, portanto, o maior volume de vendas. O coeficiente desta variável foi o terceiro mais expressivo na determinação do faturamento, sendo estatisticamente significativo, conforme garante a estatística $t(2,52)$.

A idade mostrou-se negativamente correlacionada com o faturamento, sendo o coeficiente desta variável estatisticamente diferente de zero, conforme garantido pela estatística $t(-2,11)$. Assim, na medida que o camelô avança em idade, vai também perdendo sua capacidade de vender. Provavelmente, isso decorre da perda de agilidade nos processos decisórios de compra e venda de seus produtos.

Finalmente, a experiência na atividade também se mostrou importante fator na formação do faturamento do camelô. O coeficiente dessa variável, além de ser positivo, é estatisticamente diferente de zero, em face da estatística $t(2,06)$. Isso significa que o tempo de experiência no comércio ambulante permite ao camelô aumentar o faturamento na atividade, compensando, dessa forma, o avanço da idade que exerce influência negativa sobre o faturamento.

4.2. Estimativa da Retirada

Para o modelo da retirada foram consideradas as variáveis contínuas, 'custo' e 'faturamento', além das variáveis qualitativas, 'propriedade do produto', 'empréstimo' e 'emprega alguém', as quais assumem o valor um se o camelô respectivamente é proprietário das mercadorias, realiza empréstimo ou emprega alguém em sua atividade, caso contrário essas variáveis assumem o valor nulo. Os resultados dessa regressão podem ser observados na TABELA 3.2.

O faturamento apresentou-se positivamente correlacionado com a retirada. Considerando a estatística $t(17,12)$, essa foi a mais importante variável na determinação da retirada. Assim, quanto maior for o faturamento na atividade, maior também será a possibilidade de retirada do camelô. Esse resultado somente é possível na medida em que o faturamento apontou uma relação direta com a lucratividade. De outra forma, um alto faturamento poderia não permitir uma grande retirada, a menos que o camelô passasse a consumir seu capital, o que implicaria rapidamente em sua retirada desse mercado.

Tabela 3.2 - determinantes da retirada

Variável	β	Desvio Padrão	Estatística t	Nível de significância
Constante	-7,962	33,63	-0,24	0,81
Faturamento	0,499	0,03	17,12	0,00
Custo	-0,459	0,04	-13,1	0,00
Propriedade do produto	122,274	34,72	3,52	0,00
Empréstimo	66,695	32,71	2,04	0,04
Emprega alguém	98,359	32,11	3,06	0,00
N = 134	R ² = 0,831	F = 132,971	Sig = 0,00	

FONTE: Cálculos realizados a partir de pesquisa direta.

Os resultados mostram também que o custo é um importante elemento na formação da retirada. Como esperado, essa variável apresentou coeficiente negativo, indicando que aumentos dos custos diminuem a possibilidade de uma maior retirada do camêlo. Conforme a estatística t (-13,1), esse coeficiente é significativo.

Maiores retiradas ocorrem ainda em favor dos camêlos que são proprietários dos produtos, como evidencia o coeficiente positivo desta variável, a qual mostrou-se significativamente diferente de zero, segundo a estatística t (3,52). Pode-se, então, deduzir que, a comercialização de bens pertencentes a terceiros implica em custos mais elevados, já que parte da receita auferida pela venda deverá ser repassada ao dono das mercadorias, reduzindo assim a margem de retirada do camêlo.

Estimou-se uma relação positiva entre a variável qualitativa 'emprega alguém' e a retirada. Segundo a estatística t (3,06) esse coeficiente é significativamente diferente de zero. Isso significa que a participação de um empregado, desde que remunerado³, permite uma retirada ao camêlo. A presença de um empregado na atividade torna assim possível o atendimento de um número maior de clientes, fato esse que, por si mesmo, explica a elevação das vendas e, conseqüentemente, permite uma maior retirada.

Por fim, uma maior retirada ocorre em favor dos camêlos que tomam emprestado algum recurso financeiro, como mostra o sinal positivo do coeficiente dessa variável, a qual é estatisticamente diferente de zero em face da estatística t (2,04), mesmo que a 4% de significância. A realização de empréstimos permite, portanto, uma capitalização, facilitando por conseguinte o movimento do negócio e permitindo uma maior retirada do camêlo.

5. Decisão probabilística da forma de fixação do preço

Tentando aprofundar o entendimento sobre a formação dos preços dos camelôs, objetivou-se, nesta seção, estudar a probabilidade desse preço ser fixado por acréscimo de margem de lucro.

5.1. Apresentação do modelo utilizado

A escolha de um modelo probabilístico se justifica pelo fato de a fixação do preço pelo acréscimo de uma margem ter permitido os mais elevados lucros médios entre os camelôs localizados no centro de Salvador. Assim é que, utilizou-se um modelo *logit* tal como segue:

$$y = \beta' X_i$$

onde y é a forma de fixação dos preços que o camelô emprega, β' é o vetor de parâmetros a ser estimado e X_i é o vetor de variáveis explicativas. A variável dependente nesse modelo é binária e assume o valor um quando o camelô fixa preço por acréscimo de margem de lucro e o valor zero quando o camelô fixa preço negociando com o cliente e/ou seguindo a concorrência.

O modelo *logit* se justifica, face ao caráter qualitativo de y . Nesses casos, sabe-se que os modelos lineares apresentam alguns problemas, entre os quais têm-se erros heterocedásticos e a possibilidade de se obter probabilidades não restritas ao intervalo $(0,1)$, produzindo, dessa forma, estimativas ineficientes e predições imprecisas. O procedimento usual para eliminar esses problemas é modelar a probabilidade de uma resposta positiva, através da função de distribuição logística:

$$\Pr(y = 1) = F(\beta' X_i) = e^{\beta' X_i} / (1 + e^{\beta' X_i}) \text{ e}$$

$$\Pr(y = 0) = 1 - F(\beta' X_i)$$

onde $F(\beta' X_i)$ é a função de distribuição cumulativa logística.

O modelo da forma de fixação do preço por acréscimo de margem ou por outras formas é representado pela equação:

$$E[y | X_i] = 0[1 - F(\beta' X_i)] + 1[F(\beta' X_i)] = F(\beta' X_i)$$

Desse modo, os efeitos marginais das variáveis independentes sobre a probabilidade de um camelô fixar preço por acréscimo de margem ou outra forma de fixação de preço (negociando com o cliente e/ou seguindo a concorrência) são avaliados como segue:

$$\Sigma E[y | X_i] / \Sigma X_i = [dF(\beta' X_i) / d(\beta' X_i)] \beta_i = F(\beta' X_i) \beta_i$$

ou seja:

$$\Sigma E[y | X_i] / \Sigma X_i = e^{\beta' X_i} / (1 + e^{\beta' X_i})^2 = F(\beta' X_i) [1 - F(\beta' X_i)] \beta_i$$

vale ressaltar que esses efeitos marginais dependem do vetor de regressores X_i .

Para avaliar a contribuição das variáveis explicativas, calculou-se ainda a *razão de verossimilhança* (RV), a qual é definida por:

$$RV = -2(\ln V_c - \ln V) \sim \chi^2_{k-1}$$

onde V_c é o valor da função de verossimilhança na hipótese de que o vetor de coeficientes fique restrito a zero e V é o valor dessa função com todas as variáveis consideradas, sem restrição.

5.2. Especificação das variáveis e resultados

Buscando identificar os principais determinantes probabilísticos da fixação de preços por acréscimo de margem, utilizaram-se as variáveis contínuas, faturamento, custo, jornada semanal de trabalho e idade, além das variáveis binárias, localização, posição na família, sexo e mudança de área de trabalho. Essas variáveis assumem valor um quando os camelôs encontram-se nas áreas de maior fluxo de pessoas (Portão da Piedade, Coqueiros da Piedade e Beco do Cabeça), são chefes de família, do sexo masculino ou mudaram de área de trabalho; por outro lado, assumem o valor nulo quando operam fora da área de aglomeração, não são chefes de família, são mulheres ou não mudaram de área de trabalho. Os resultados estão dispostos na TABELA 4.1.

O modelo mostrou uma aderência significativa em termos das previsões corretas (81,5%). Essa média encontra-se composta pela excepcional aderência para as predições $Pr(y = 1)$ de 91,2% e uma menor aderência para as predições $Pr(y = 0)$ de 51,5%. Esses resultados permitem dizer que o poder de explicação é relativamente mais elevado para a decisão de fixar preços pela adição de uma margem de lucro aos custos, que para as outras formas.

A localização foi a variável mais robusta, como mostra o teste de Wald (20,582), tendo apresentado um coeficiente negativamente correlacionado com probabilidade de

fixar preço por margem. Isso significa dizer que essa forma de fixação de preço é mais fácil de ser acionada fora das áreas de maior aglomeração de camelôs do centro de Salvador. Dessa forma, os vendedores ambulantes que operam nas áreas Portão da Piedade, Coqueiros da Piedade e Beco do Cabeça encontram maiores dificuldades em fixar preços por acréscimo de margem exatamente por estarem inseridos em uma estrutura mais competitiva de mercado⁴.

Os camelôs do sexo feminino estão mais inclinados a fixar preço por acréscimo de margem. Isso pode ser verificado pelo sinal negativo do coeficiente dessa variável, a qual mostrou-se significativamente diferente de zero ($W = 8,824$). Os homens figuram, dessa forma, como mais flexíveis frente às diferentes possibilidades conjunturais da economia, preferindo, mais facilmente, assegurar uma venda, negociando o preço ou seguindo a concorrência, em vez de correr um risco de perder o cliente ao tentar impor um preço.

Tabela 4.1. - Probabilidade do camelô fixar preço por acréscimo de margem de lucro

VARIÁVEL	β	WALD (Sig)	Ln V	RV (Sig)	EFEITO MARG*
Faturamento	0,002	4,121 (0,04)	-54,082	6,776 (0,01)	0,00024
Custo	-0,002	3,412 (0,06)	-52,852	4,316 (0,04)	-0,00024
Jornada Semanal de Trabalho	0,071	6,921 (0,01)	-54,544	7,700 (0,01)	0,00845
Idade	0,071	6,890 (0,01)	-54,904	8,421 (0,00)	0,00845
Localização	-2,939	20,582 (0,00)	-63,811	26,234 (0,00)	-0,34960
Chefe	-1,482	4,513 (0,03)	-53,185	4,983 (0,03)	-0,17629
Sexo	-1,744	8,824 (0,00)	-55,928	10,469 (0,00)	-0,20745
Mudança de área	1,209	5,574 (0,02)	-53,591	5,794 (0,02)	0,14381
Constante	-4,112	4,796 (0,03)	-	-	-
N = 135 Pr(E = 1) = 91,2% Pr(E = 0) = 51,5% P = 81,5% RV = 48,773					

A duração da jornada semanal de trabalho foi a terceira variável em importância ($W=6,921$). Essa variável encontra-se positivamente correlacionada com a probabilidade de o camelô fixar preço por margem de lucro. Significa dizer que quanto maior for o número de horas trabalhadas durante a semana, maior também será a probabilidade de fixar preço por acréscimo de margem. Dessa forma, o camelô que trabalha uma maior quantidade de horas por semana consegue exercer um certo domínio de mercado, poder esse que provavelmente se mostra mais intenso quando da ausência dos demais concorrente cujas jornadas são menores.

O envelhecimento, por seu turno, aumenta a probabilidade de o camelô fixar preço por acréscimo de margem. Assim, a maior idade oferece ao camelô uma maior experiência, a qual é explorada na forma de fixação do preço. Essa experiência adquirida, ao longo do tempo de exercício da profissão, assegura uma melhor percepção da estrutura de mercado, de forma que ele se sente mais seguro em operar com acréscimo de margem.

O fato de o camelô já ter mudado de área de trabalho, mesmo que obrigado pela Prefeitura, aumenta sua probabilidade de fixar preço por acréscimo de margem. Esse resultado mostra que a realização, em momento anterior, da atividade econômica em outra área permitiu ao ambulante a aquisição de um melhor conhecimento acerca da estrutura do mercado onde opera. Uma forma de explorar esse conhecimento se manifesta quando da fixação dos seus preços.

A posição de chefe da família diminui a probabilidade de se fixar preço por acréscimo de margem. Essa variável é significativamente diferente de zero ($W=4,513$) e negativamente correlacionada com essa decisão. Tem-se, portanto, que os camelôs, quando na condição de chefes de família, realizam suas atividades muito mais com vistas às suas responsabilidades familiares que em função dos negócios per si. Naturalmente essa atitude os conduz, muito mais, a uma busca de maior rotatividade dos negócios que a uma mais elevada lucratividade. Para alcançar esse objetivo, a negociação com o cliente e/ou o procedimento de seguir a concorrência mostram-se mais frutíferos.

O faturamento, como já era esperado, mostrou-se estatisticamente significativo e positivamente correlacionado com a propensão de fixar preço por acréscimo de margem. Assim, na medida em que aumenta o faturamento da atividade, cresce também a probabilidade de o camelô fixar seu preço por acréscimo de margem, ou seja, na medida

em que o faturamento se eleva abre para o camelô uma maior margem de manobra e ele vai adquirindo um comportamento mais reticente e impositivo quanto às suas condições de preço.

Por fim, o custo, também de maneira esperada, apresentou um sinal negativo e estatisticamente significativo ($W=3,412$). Esse resultado é, mesmo que com sinal inverso, análogo ao do faturamento. Assim, quando aumentam os custos na atividade, a probabilidade de o camelô fixar preço por acréscimo de margem diminui, isso porque se torna mais seguro para o vendedor acompanhar os preços dos concorrentes e/ou negociar com a clientela, tendo em vista uma mais elevada rotação do capital envolvido e uma mais fácil forma de cobrir seus custos.

6. Conclusões

Este trabalho analisou a formação dos rendimentos dos camelôs do centro de Salvador. Para tanto, levou-se em consideração que a renda desses trabalhadores é condicionada pelo processo de formação dos preços dos produtos por eles comercializados e, conseqüentemente, pela estrutura de mercado onde se encontram inseridos. Dessa forma, a renda desses trabalhadores, além de depender de alguns atributos pessoais econômicos e não econômicos, tais como escolaridade, experiência, idade, sexo, cor e posição na família, depende também da forma como essas pessoas estão organizadas, onde exercem suas atividades, bem como da posse ou não dos instrumentos de trabalho.

A análise estatística permitiu confirmar que neste mercado prevalece uma estrutura mais próxima da concorrência monopolística, dada a possibilidade de diferenciação dos produtos, que acontece tanto via diversificação da cesta quanto pela diferente localização do posto de venda. Esses dois condicionantes permitem ao camelô exercer algum poder de monopólio, o que lhe possibilita, muitas vezes, auferir rendimentos mais elevados. A avaliação econométrica do faturamento apresentou, como principais determinantes, o custo, a localização e a forma de fixação dos preços; enquanto que a estimação da retirada identificou, como principais condicionantes, o faturamento, o custo e a propriedade do produto.

O modelo *logit* revelou que as principais variáveis que explicam a probabilidade de fixar preços por acréscimo de margem são localização, sexo e jornada semanal de trabalho. Em seguida, tem-se a idade, mudança de área e a condição de chefe de família. Somente depois aparecem o faturamento e o custo. O modelo mostrou-se relativamente aderente na explicação da formação do preço por acréscimo de margem (91,2%),

tendo, no entanto, apresentado uma taxa menor (51,5%) para as demais formas de fixação dos preços (seguindo a concorrência e/ou negociando com o cliente). Na média, esse modelo apresentou um poder de explicação bastante razoável, na medida que apresentou uma taxa de 81,5% na aderência de todos os casos.

A situação social e econômica dos camelôs do centro de Salvador é, de um ponto de vista estrutural, a mesma dos seus pares existentes nas grandes cidades brasileiras. Não adianta ver apenas criatividade e iniciativa daqueles que extraem suas sobrevivências das atividades informais, como querem alguns. Não adianta o governo fechar os olhos a essa realidade como se fosse um mal menor. Não é demais dizer que a vida é dura e as oportunidades são escassas para quem se encontra na informalidade. A informalidade tem suas raízes, é certo. Mas, provavelmente, essa realidade tão heterogênea e disforme decorre, também, de um certo fiasco do crescimento econômico na última década, bem como do dismantelamento dos serviços públicos e das políticas sociais. A dimensão e o movimento em crescente dessa problemática apontam no sentido do fortalecimento de uma precariedade do mercado de trabalho. A ausência de políticas focadas nessa atividade econômica se faz sentir. A concorrência e o mercado já estão presentes, mas a pobreza faz a regra.

7. Referências bibliográficas

CACCIAMALI, Maria Cristina. Economia Informal 20 Anos Depois. In: Indicadores Econômicos FEE: Desempenho da Economia do Rio Grande do Sul — 1993. Porto Alegre, v. 21, n. 4, p. 217-232, 1994.

GREENE, W. *Econometric analysis*. New Jersey, Prentice-Hall, 1993.

LOPEZ, Nestor, MONZA, Alfredo. Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, v. 35, N.º 139, p.467-474.

MELO, Hildete P. de, TELLES, Jorge Luiz. Serviços e Informalidade: O Comércio Ambulante no Rio de Janeiro. IN: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 6, 1999, Belo Horizonte. Anais... São Paulo, ABET, 1999, p. 379-400.

MENEZES, W. Precariedade e informalidade ocupacional na RMS. Salvador: *Jornal A Tarde*, 22/7/2002.

TIROLE, Jean. *The Industrial Organization*. MIT Press, 1988.

Notas

[#] Professor do Curso de Mestrado em Economia da UFBA, Doutor pela Universidade de Paris I e Pós-doutorado na Universidade de Paris XIII.

[#] Mestranda do Curso de Mestrado em Economia da UFBA e Bolsista do Pibic/UFBA.

¹ As áreas consideradas pela pesquisa foram Portão Piedade, Rua 21 de Abril, Coqueiros da Piedade, Beco Maria Paz, Beco Cabeça, Beco Mucambinho, Rua Nova São Bento, Barroquinha, Lapa-Central, Beco do Sebrae e Comércio.

² No caso analisado, a propriedade dos instrumentos de trabalho refere-se a ponto do negócio em nome do ambulante, já que a propriedade da barraca (armação de ferro e toldo) na qual o camelô exerce sua atividade pertence à Prefeitura.

³ A mesma relação não foi garantida quando ocorreu o auxílio de ajudante ou familiar, sem remuneração, na atividade. Essa variável deixou de ser incluída no modelo, em face de sua insignificância estatística.

⁴ Paradoxalmente, os camelôs que obtiveram os mais elevados lucros foram aqueles presentes no Portão da Piedade que praticaram o acréscimo de margem como forma de fixação dos preços (Ver Tabela 1).
