

**TEXTO PARA DISCUSSÃO N° 1070**

**INFORMALIDADE NO MERCADO DE  
TRABALHO BRASILEIRO: UMA  
RESENHA DA LITERATURA**

**Gabriel Ulyssea**

Rio de Janeiro, fevereiro de 2005



# **TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 1070**

## **INFORMALIDADE NO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO: UMA RESENHA DA LITERATURA \***

**Gabriel Ulyssea\*\***

Rio de Janeiro, fevereiro de 2005

---

\* O autor agradece os comentários de José Márcio Camargo, Gustavo Gonzaga e Dimitri Szerman. Os erros porventura remanescentes são de inteira responsabilidade do autor.

\*\* Da Diretoria de Estudos Macroeconômicos do IPEA.  
ulyssa@ipea.gov.br

## **Governo Federal**

### **Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão**

**Ministro** – Nelson Machado (interino)

**Secretário-Executivo** – Nelson Machado



Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento 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**

Glauco Arbix

#### **Diretora de Estudos Sociais**

Anna Maria T. Medeiros Peliano

#### **Diretor de Administração e Finanças**

Celso dos Santos Fonseca

#### **Diretor de Cooperação e Desenvolvimento**

Luiz Henrique Proença Soares

#### **Diretor de Estudos Regionais e Urbanos**

Marcelo Piancastelli de Siqueira

#### **Diretor de Estudos Setoriais**

Mario Sergio Salerno

#### **Diretor de Estudos Macroeconômicos**

Paulo Mansur Levy

#### **Chefe de Gabinete**

Persio Marco Antonio Davison

#### **Assessor-Chefe de Comunicação**

Murilo Lôbo

URL: <http://www.ipea.gov.br>

Ouvidoria: <http://www.ipea.gov.br/ouvidoria>

ISSN 1415-4765

JEL 017

## **TEXTO PARA DISCUSSÃO**

Uma publicação que tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos, direta ou indiretamente, pelo IPEA e trabalhos que, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

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, Orçamento e Gestão.

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

# SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 1

2 FATOS ESTILIZADOS 2

3 DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS E A HIPÓTESE DE SEGMENTAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO 5

4 INSTITUIÇÕES E INFORMALIDADE 12

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 17

ANEXO 19

BIBLIOGRAFIA 21



## **SINOPSE**

A literatura econômica relativa à informalidade no mercado de trabalho brasileiro encontra-se pouco organizada e apresenta um elevado grau de dispersão. Assim, o objetivo deste artigo é organizar e discutir de forma sistemática os principais trabalhos da literatura nacional utilizando, sempre que possível, a literatura internacional como um contraponto aos resultados existentes para o caso brasileiro. Em particular, são enfatizadas as questões relativas aos diferenciais de salários entre trabalhadores formais e informais, à segmentação no mercado de trabalho e aos efeitos das instituições sobre o setor informal.

## **ABSTRACT**

The economic literature relative to Brazilian labor market informality is very disperse and presents a significant lack of organization. In that sense, the purpose of this paper is to organize and discuss on a systematic way the main pieces of literature concerning informality in the Brazilian labor market using, whenever it is possible, the international literature as a comparison point for the existing results relative to Brazil's experience. More specifically, questions related to wage differentials between formal and informal workers, labor market segmentation and the effect of institutions on the informal sector are emphasized.





# 1 INTRODUÇÃO

Desde o início da década de 1980, o mercado de trabalho brasileiro tem se caracterizado por uma elevada proporção de trabalhadores sem contrato formal de trabalho: em 1981, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do IBGE, os trabalhadores sem carteira de trabalho assinada já representavam cerca de 28% da população ocupada. Embora esse número tenha sofrido uma pequena elevação nos três primeiros anos da década de 1980, o grau de informalidade permaneceu relativamente estável ao longo desse período. Entretanto, a partir de 1990 tem início um processo de elevação sem precedentes no grau de informalidade no mercado de trabalho brasileiro, totalizando um aumento de 10 pontos percentuais (p.p.) ao final dos anos 1990.<sup>1</sup>

Da mesma forma, a literatura econômica relativa à informalidade no mercado de trabalho no Brasil começa a ganhar corpo a partir do final da década de 1980 e início da de 1990. Até então, os trabalhos realizados se concentravam essencialmente em discutir o que é o setor informal e qual seria a melhor forma de defini-lo [ver Cacciamali (1991)]. De fato, esta não é uma peculiaridade da academia brasileira, pois uma parcela não-desprezível da literatura internacional tem se dedicado a essa discussão relativa à definição do conceito de setor informal. Ainda assim, não há um consenso em torno dessa questão e disso decorre que uma das características mais marcantes da literatura relativa à informalidade no mercado de trabalho é a enorme variedade de definições de setor informal utilizadas tanto em trabalhos teóricos quanto empíricos. Em razão dessa dificuldade concernente à definição do objeto de análise, essa literatura é, de maneira geral, bastante dispersa e apresenta pouca organicidade.

No Brasil, esse problema foi em grande parte minimizado pelo fato de a legislação exigir que todos os trabalhadores assalariados possuam uma carteira de trabalho assinada, o que fez com que a definição de informalidade ficasse amplamente associada à posse ou não da mesma. Não obstante, em diversos trabalhos o setor informal é definido como a soma dos trabalhadores sem carteira e por conta própria, ou mesmo como o conjunto de trabalhadores que não contribuem para a previdência social. Portanto, ainda que o problema seja substancialmente menor, persiste na literatura nacional uma falta de organização e um elevado grau de dispersão. Em razão disso, um esforço de reunir e organizar essa literatura pode desempenhar um papel importante no dimensionamento do conhecimento em torno desse tema e na identificação dos principais pontos ainda em aberto.

O objetivo deste artigo é contribuir para o debate em torno da informalidade no mercado de trabalho brasileiro, organizando e discutindo de forma sistemática os principais trabalhos da literatura nacional e, em menor medida, da literatura internacional. Os resultados desta última são utilizados basicamente como um contraponto, uma base de comparação em relação aos resultados existentes para o caso brasileiro. Contudo, especialmente no que diz respeito aos desenvolvimentos teóricos, muitas vezes o foco inevitavelmente recai sobre a literatura internacional.

---

1. Se considerarmos ainda os trabalhadores por conta própria como parte do setor informal, esse quadro é ainda mais preocupante pois, em 2002, essas duas ocupações (sem carteira e conta-própria) representavam aproximadamente metade da força de trabalho do país.

Esta resenha está estruturada em quatro seções além desta introdução. Na Seção 2, são apresentados alguns fatos estilizados da informalidade no mercado de trabalho brasileiro extraídos a partir da literatura. A Seção 3 discute os trabalhos relativos à questão dos diferenciais de salários e a hipótese de segmentação no mercado de trabalho. A Seção 4 discute uma série de artigos relacionados aos efeitos das instituições sobre o setor informal. A Seção 5 apresenta as considerações finais.

## 2 FATOS ESTILIZADOS<sup>2</sup>

Após um período de relativa estabilidade, de 1983 a 1989, o mercado de trabalho brasileiro apresenta, a partir de 1990, uma elevação sem precedentes no grau de informalidade, conseqüência tanto do crescimento da proporção de trabalhadores por conta própria quanto dos sem carteira de trabalho assinada. Tal tendência de crescimento da informalidade se manteve ao longo de toda a década de 1990 e foi muito maior do que o processo de informalização que ocorreu no período de crise nos três primeiros anos da década de 1980, o que sugere que essa expansão não pode ser explicada como um fenômeno simplesmente cíclico [Amadeo *et alii* (1994)].

A análise feita por Ramos (2002) reforça essa visão, de que o aumento da informalidade estaria mais associado a um componente estrutural do que cíclico. O autor chama a atenção para as significativas mudanças na composição setorial da ocupação ocorridas no mercado de trabalho urbano durante a década de 1990, em particular a significativa expansão do setor de serviços e a contração da indústria de transformação. Uma discussão das razões dessas mudanças está além do escopo desta resenha. Contudo, é importante destacar que a expansão de um setor caracterizado por um grau de informalidade elevado (o setor de serviços) e a retração de um setor mais intensivo em postos de trabalho formais (a indústria de transformação) já seriam suficientes para gerar um significativo efeito composição que, por si só, tenderia a elevar o grau de informalidade no mercado de trabalho. Não obstante, essa mudança na composição setorial explica apenas 25% do aumento no grau de informalidade observado ao longo da década. Um segundo fator crucial é o aumento no grau de informalidade dentro da própria indústria de transformação, que passa de 15% em 1992 para cerca de 30% em 2002, o que representa o maior aumento em termos relativos no período.

No que diz respeito à escolaridade dos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada, há um consenso nos resultados encontrados pela literatura nacional de que estes apresentam, em média, menos anos de estudo que os assalariados formais [Cacciamali e Fernandes (1993), Fernandes (1996), Neri (2002), Tannuri-Pianto e Pianto (2002) e Soares (2004a)]. Barros, Mello e Pero (1993), por exemplo, mostram que o grau de formalização (entre os assalariados) aumenta claramente com a educação e concluem que setores do mercado de trabalho caracterizados por uma qualificação maior da mão-de-obra (aproximada pela escolaridade) tendem a apresentar um grau de formalização mais elevado. Fernandes (1996) chega a essa mesma conclusão a partir de seu modelo teórico, mas ao analisar os dados o autor não

---

2. Esta seção apresenta alguns fatos estilizados extraídos a partir da literatura, enfatizando os aspectos mais gerais da informalidade no mercado de trabalho brasileiro. Para uma análise descritiva mais detalhada da evolução de alguns dos indicadores centrais do mercado de trabalho brasileiro, ver Soares (2004a).

encontra uma relação inversa clara entre o nível de escolaridade e o tamanho relativo do setor informal (novamente definido como o conjunto de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada).<sup>3</sup>

Apesar da existência desse consenso, o trabalho de Curi e Menezes-Filho (2004) revela uma tendência interessante na evolução do grau de formalidade e informalidade por faixas de escolaridade no mercado de trabalho metropolitano no Brasil: no período 1990-2000, ocorre uma forte redução na proporção de trabalhadores formais (com carteira) em todas as faixas de escolaridade, com uma queda especialmente acentuada entre os trabalhadores mais educados (nas faixas de 8 a 11 anos e de mais de 11 anos de estudo). De forma simétrica, a proporção de trabalhadores informais (sem carteira) aumenta em todas as faixas de escolaridade, mas de forma especialmente acentuada nos trabalhadores com escolaridade elevada (mais de 11 anos de estudo).<sup>4</sup>

Ainda que os assalariados informais apresentem, em média, um nível de escolaridade inferior ao dos formais, as evidências apresentadas pela literatura internacional sugerem que o retorno à escolaridade é maior no setor formal. Utilizando uma base de microdados da Costa Rica, Nicarágua, El Salvador, Honduras e Guatemala e definindo o setor informal a partir do tamanho das firmas, Funkhouser (1996) encontra duas importantes regularidades empíricas: *a*) os retornos da escolaridade, ainda que significativos, são menores do que no setor informal; e *b*) os retornos da experiência são, em média, maiores. Da mesma forma, Pradhan e Van Soest (1995) e Gong e Van Soest (2002) encontram indícios de que o retorno à educação é maior no setor formal do que no informal na Bolívia e no México, respectivamente.

No caso do Brasil, os resultados obtidos por Carneiro e Henley (2001) indicam que as taxas relativas de retorno à educação secundária e superior são substancialmente maiores para os trabalhadores formais em relação àquelas observadas para os trabalhadores informais.<sup>5</sup> As evidências apresentadas por Tannuri-Pianto e Pianto (2002) corroboram parcialmente esses resultados: os retornos ao ensino superior são mais elevados no setor formal, mas apenas para trabalhadores localizados nos quintis inferiores; para os quintis mais elevados, os retornos são maiores para os trabalhadores informais. Os retornos à educação primária e secundária apresentam aproximadamente o mesmo nível e o mesmo padrão de comportamento ao longo dos quintis, tanto no setor formal quanto no informal. Soares (2004a) obtém resultados semelhantes, apresentando evidências de que o

---

3. Ao contrário de Barros, Mello e Pero (1993), Fernandes (1996) não compara o grau de formalização dentro das diferentes faixas de escolaridade, mas faz uma comparação entre a média dos anos de estudo e a proporção dos trabalhadores sem carteira nas nove principais regiões metropolitanas do país.

4. Essas evidências podem ajudar a explicar o fato aparentemente paradoxal de que ao longo da década de 1990 se observa uma elevação do grau de informalidade concomitante a uma queda nos diferenciais de salários entre trabalhadores formais e informais [ver Soares (2004a)]. Como a composição do setor informal está melhorando, pois trabalhadores muito qualificados estão transitando para esse setor, o salário médio no mesmo está aumentando, embora o tamanho relativo do setor também esteja aumentando.

5. O ensino secundário eleva em 11% os rendimentos dos trabalhadores formais relativamente ao ensino fundamental completo. Para os trabalhadores informais, esse ganho é de apenas 4,5% e é estatisticamente insignificante. No caso do ensino superior, esses ganhos são de 62% e 49% para trabalhadores formais e informais, respectivamente.

retorno à educação — qualquer que seja o nível de escolaridade considerado — é elevado e muito semelhante em ambos os setores.

Um segundo ponto de consenso importante diz respeito à probabilidade de um indivíduo ser um trabalhador sem carteira de trabalho assinada. Fernandes (1996) e Tannuri-Pianto e Pianto (2002) concluem que a probabilidade decresce com os anos de estudo e apresenta um formato de U em relação à idade. Além disso, Carneiro e Henley (2001) e Tannuri-Pianto e Pianto (2002) mostram também que trabalhadores do sexo feminino, brancos, sindicalizados, localizados no setor urbano e empregados em grandes estabelecimentos (com mais de dez empregados), apresentam uma probabilidade menor de estar situados no mercado de trabalho informal (definido como o conjunto de trabalhadores sem carteira de trabalho assinada).

Diversos autores encontram o mesmo tipo de evidências para outros países e utilizando diferentes definições de setor informal. Contudo, no que diz respeito à probabilidade de as mulheres possuírem um contrato informal de trabalho, o resultado é exatamente o oposto: de acordo com a literatura internacional, trabalhadores do sexo feminino apresentam uma probabilidade maior de possuir um contrato informal de trabalho. Além disso, um dos resultados mais freqüentes na literatura internacional parece ser o fato de os trabalhadores jovens, idosos, e pouco qualificados apresentarem maiores probabilidades de participação no setor informal [Funkhouser (1996), Ozorio de Almeida, Alves e Graham (1995), Marcouiller, Ruiz de Casilla e Woodru (1997), Freije (2001), Márquez e Pagés (1998) e Corbacho (2000)].

Finalmente, alguns resultados encontrados na literatura reforçam a visão tradicional do setor informal como um setor desprotegido e gerador de postos de trabalho de baixa qualidade. Amadeo, Gill e Neri (2000), utilizando dados longitudinais da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) para as seis principais regiões metropolitanas brasileiras, encontram uma taxa de rotatividade no emprego assalariado informal que é três ou quatro vezes maior do que a já elevada taxa de rotatividade do setor formal. Na mesma direção, Barros, Sedlacek e Varandas (1990) mostram que os empregos sem carteira de trabalho assinada são mais fáceis de se encontrar, porém menos duradouros — os autores estimam que sua duração média corresponde a menos da metade da duração de um emprego formal. Da mesma forma, Curi e Menezes-Filho (2004) mostram que a taxa de permanência no emprego sem carteira é substancialmente inferior às taxas de permanência no emprego com carteira e no trabalho por conta própria: em 2000, por exemplo, essa diferença era de aproximadamente 25 p.p. em relação ao emprego com carteira e cerca de 7 p.p. em relação ao conta-própria.<sup>6</sup>

Quanto à existência de correlação entre incidência de pobreza e informalidade, Neri (2002) exhibe claras evidências de uma relação inversa entre renda familiar *per capita* e taxa de informalidade (incluindo na informalidade os trabalhadores por conta própria, sem carteira de trabalho e os não-remunerados). Cabe destacar, no entanto,

---

6. É importante destacar, contudo, que a taxa de permanência no setor formal (com carteira) vem declinando nos últimos 20 anos e de forma particularmente acentuada a partir de 1988. Ao contrário, a taxa de permanência no setor informal (sem carteira) declinou significativamente no período 1984-1988 e vem aumentando desde então [Curi e Menezes-Filho (2004, Figura 7, p. 8)].

que a inclusão dos trabalhadores não-remunerados é, de certa forma, uma tautologia que pode estar superdimensionando essa correlação. Se ao estudar a correlação entre informalidade e pobreza incluirmos uma categoria que apresenta rendimentos iguais a 0, mas não é necessariamente pobre ou indigente (ver o exemplo dos filhos e dependentes do chefe de família), um viés não-desprezível pode estar sendo introduzido na análise.

### **3 DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS E A HIPÓTESE DE SEGMENTAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO**

#### **3.1 DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS, PREFERÊNCIAS DOS TRABALHADORES E A HIPÓTESE DE SEGMENTAÇÃO**

A questão dos diferenciais de salários entre trabalhadores formais e informais é um dos aspectos mais discutidos na literatura empírica relativa à informalidade no mercado de trabalho. A razão para tal interesse está associada à questão de determinar as preferências dos trabalhadores entre postos de trabalho formais e informais e, particularmente, à questão da existência ou não de segmentação no mercado de trabalho. Até recentemente, um dos fatos estilizados mais bem consolidados na literatura era a existência de significativos diferenciais de salários entre os setores formal e informal, mesmo controlando por todas as características observáveis e, posteriormente, pelo viés de seleção (para a literatura brasileira, ver tabela no Anexo).<sup>7</sup> Mais recentemente, contudo, alguns estudos têm apresentado evidências de que o diferencial de salários pode favorecer os trabalhadores informais ou que o sinal do mesmo pode variar de acordo com o grupo de trabalhadores que está sendo analisado.

Apesar dessa “controvérsia”, a observação de diferenciais de salários em favor dos trabalhadores formais — ainda que somente para determinados grupos de trabalhadores — tem sugerido aos mais diferentes analistas que o mercado de trabalho pode estar segmentado. Essa associação entre diferenciais de salários e a existência de segmentação se baseia na suposição de que os empregos formais são escassos ou que existem barreiras à entrada no setor formal (tais como existência de sindicatos, segregação racial e discriminação por gênero). Dessa forma, indivíduos igualmente produtivos poderiam receber diferentes salários, dependendo do setor em que estão alocados.

Contudo, diferentes autores ressaltam que a presença desses diferenciais entre trabalhadores formais e informais não é, por si só, uma indicação clara da existência de segmentação.<sup>8</sup> Maloney (1999), por exemplo, sustenta que embora a comparação de diferenciais seja uma das principais abordagens para testar a presença de segmentação, esta não é uma metodologia adequada para esse tipo de análise, pois apresenta dois importantes problemas: as características não-observáveis dos trabalhadores podem estar correlacionadas com a escolha do setor e os rendimentos (problema de viés de seleção); e o valor de características não-observáveis do emprego

---

7. Para o caso do México e outros países da América Latina, ver, por exemplo, Maloney (1999 e 2000), Corbacho (2000), Marcouiller, Ruiz de Casilla e Woodru (1997) e Funkhouser (1996).

8. Para uma discussão mais detalhada dessa questão, ver Pero (1992), Barros (1993), Barros, Mello e Pero (1993), Cacciamali e Fernandes (1993) e Fernandes (1996).

pode não estar sendo capturado. Em outras palavras, ao escolher em que setor deseja se alocar o trabalhador leva em conta não apenas o salário, mas todas as demais características e benefícios (muitos não-observáveis pelo analista) associados a cada possível posto de trabalho. Dessa forma, a observação de diferenciais de salários entre ambos os setores não pode ser utilizada como o único indicador da existência ou não de segmentação. É preciso analisar também os padrões de mobilidade dos trabalhadores e as distribuições de rendimentos de ambos os setores.

Essa linha de argumentação adota a hipótese de eficiência de mercado para justificar a existência de diferenciais entre os salários dos setores formal e informal. Nesse contexto, a observação destes pode estar simplesmente refletindo diferenças nas preferências individuais e nas características não-observáveis dos trabalhadores ou dos postos de trabalho. O indivíduo escolhe trabalhar no setor formal ou informal de acordo com as suas preferências e, conseqüentemente, está sempre maximizando sua utilidade, qualquer que seja o setor em que esteja trabalhando.

Do ponto de vista teórico, dois tipos de segmentação no mercado de trabalho são comumente identificados: o primeiro é aquele que resulta de diferenças tecnológicas e/ou de poder de mercado entre as firmas; o segundo tipo é de natureza institucional, conseqüência da legislação trabalhista e/ou da presença de sindicatos [Barros (1993)]. Entretanto, é importante ter em mente que, antes de definir a segmentação a partir do cumprimento ou não da legislação trabalhista, é preciso determinar até que ponto a existência de uma lei pode de fato causar a segmentação. Pero (1992) coloca que, em geral, para que uma lei possa gerar segmentação é necessário que: *a*) imponha restrições efetivas ao funcionamento do mercado de trabalho; e *b*) que o controle de seu cumprimento seja conduzido de maneira ineficiente, de forma que a restrição seja efetiva para apenas alguns agentes.

Ainda que essas condições se verifiquem no caso brasileiro, o papel desempenhado pelos contratos formais de trabalho continua sendo de difícil determinação, pois estão altamente correlacionados com a estrutura e o desempenho produtivo das firmas e, portanto, com a qualidade dos empregos oferecidos [Pero (1992) e Barros, Mello e Pero (1993)]. Talvez a legislação não seja a causa da segmentação, sendo possível que outras formas de heterogeneidade existentes entre as firmas estejam gerando as diferenças observadas entre contratos de trabalho formais e informais. Sendo assim, é possível que os trabalhadores não desejem um contrato formal *per se*. Este pode estar apenas funcionando como um indicador de bons contratos no mercado de trabalho e não como a causa das diferenças entre contratos formais e informais [Barros, Mello e Pero (1993)].

### **3.2 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DE SEGMENTAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO**

Diversos trabalhos empíricos procuram testar a existência de dualidade no mercado de trabalho, concentrando-se principalmente em testar a hipótese de que o mecanismo de determinação de salários em ambos os setores é diferente [Dickens e Lang (1985)]. Apesar do esforço direcionado a esse tema não há qualquer vestígio de consenso, sendo possível encontrar resultados e exemplos concretos que dão suporte a ambas as visões [Freije (2001)].



Na literatura internacional, Funkhouser (1996) para países da América Central e Marcouiller, Ruiz de Casilla e Woodru (1997) para o México não conseguiram encontrar evidências para refutar a hipótese de existência de segmentação. Da mesma forma, Ozorio de Almeida, Alves e Graham (1995) argumentam que durante a década de 1980 ocorreu um racionamento de empregos formais na economia mexicana, acompanhado de uma significativa depreciação no poder de compra dos salários. Isso teria “empurrado” inúmeros trabalhadores para o emprego assalariado informal e especialmente para o trabalho por conta própria. Assim, o crescimento do setor informal — em particular da segunda categoria — não teria sido decorrente de uma opção dos trabalhadores, mas uma estratégia de defesa contra o processo de depreciação da renda familiar decorrente da crise que se abateu sobre o país.

Em direção oposta, Maloney (1999) constrói matrizes de transição<sup>9</sup> a partir de um modelo *logit* multinomial utilizando uma base de microdados mexicana para os anos de 1990 a 1992<sup>10</sup> para analisar o padrão de mobilidade dos trabalhadores mexicanos nesse período. Os resultados obtidos contrariam as previsões da hipótese de segmentação, pois o autor encontra evidências de que as transições do setor formal para o informal são tão prováveis quanto do setor informal para o formal. Mais surpreendentemente, movimentos do trabalho por conta-própria para o emprego assalariado formal estão associados a um significativo declínio na remuneração. Movimentos na direção oposta estão associados a uma significativa elevação dos rendimentos.

Diante disso, o autor argumenta que o mercado de trabalho para trabalhadores relativamente pouco qualificados pode estar muito bem integrado, com ambos os setores oferecendo empregos desejáveis, dentre os quais os indivíduos podem escolher sem se defrontar com qualquer racionamento. Mais ainda, os trabalhadores teriam motivos para não escolher um emprego formal, dentre os quais destacam-se: o fato de a legislação de proteção do trabalho representar um imposto implícito sobre o mesmo, fazendo com que os trabalhadores possam preferir não se submeter a ela; e o fato de que algumas características do trabalho informal — tais como a maior flexibilidade — podem ser mais adequadas para determinados indivíduos do que aquelas encontradas no trabalho formal. Por outro lado, Gong e Van Soest (2002) argumentam que, embora haja fortes indícios de que o modelo de mercado de trabalho dual de fato não se aplica aos trabalhadores mexicanos com baixa escolaridade — reforçando, portanto, o argumento de Maloney (1999) —, o mesmo não ocorre no caso dos trabalhadores mais escolarizados. Esses autores encontram evidências de que para os trabalhadores com níveis de escolaridade mais elevados, o mercado de trabalho urbano mexicano apresenta significativas características de dualidade.

No caso do Brasil, Barros, Sedlacek e Varandas (1990) investigam a mobilidade dos empregados entre postos de trabalho com e sem contrato formal de trabalho na área metropolitana de São Paulo. Os autores encontram o que pode ser considerado

---

9. A matriz de transição é um instrumento de análise que fornece a probabilidade de cada indivíduo ser observado em uma determinada classe ocupacional condicionada a estar em uma classe específica no período anterior.

10. O autor utiliza duas pesquisas, a Encuesta Nacional de Empleo Urbano e a Encuesta Nacional de Microempresas (Enamin), produzindo um painel a partir dessas duas bases de dados.

um elevado grau de mobilidade entre os dois segmentos, mostrando que, no período de um ano, 9% dos empregados se movem entre esses segmentos e em ambas as direções. Mais ainda, como 4,9% da população se movem de trabalhos informais para trabalhos formais — e considerando que 11% dos empregados não possuem um contrato formal de trabalho — aproximadamente 50% dos trabalhadores sem carteira de trabalho em um dado ano vão estar empregados formalmente no ano seguinte. Esses resultados podem ser vistos como indícios contra a hipótese de segmentação, uma vez que a mobilidade entre os setores é mais elevada do que seria previsto.

De forma semelhante, Neri (2002) — utilizando uma matriz de transição construída a partir dos dados da PME para o período 1982-1997 — encontra evidências de que a probabilidade de saída do desemprego para um posto de trabalho sem carteira é quase equivalente à probabilidade de saída para um emprego formal (com carteira de trabalho assinada), sendo a primeira um pouco inferior à segunda. Curi e Menezes-Filho (2004) também encontram resultados contrários à hipótese de segmentação. Esses autores mostram que a taxa de transição do trabalho sem carteira para o com carteira (informal-formal) é significativamente maior do que a taxa de transição formal-informal. Entretanto, a transição informal-formal declinou substancialmente enquanto a formal-informal aumentou significativamente ao longo da década de 1990.

Ao contrário desses trabalhos, Tannuri-Pianto e Pianto (2002) apresentam evidências de que o mercado de trabalho brasileiro pode estar parcialmente segmentado. Ao analisar os diferenciais de salários para um indivíduo representativo (com um vetor de características medianas), Tannuri-Pianto e Pianto decompõem o diferencial em dois termos: o primeiro diz respeito às diferenças de dotações entre os trabalhadores formais e informais; e o segundo, às diferenças nos retornos setoriais a essas dotações. Procedendo desta forma, é possível observar que o diferencial de salários entre os trabalhadores de renda mais levada com e sem carteira de trabalho é quase que inteiramente explicado pelas diferenças nas dotações. Isso indica que esse grupo de trabalhadores informais ganha menos porque é, em média, menos qualificado que seus pares no setor formal. Por outro lado, diferenças nos retornos às dotações explicam uma parcela significativa do diferencial observado nos quantis mais baixos e medianos, indicando que os trabalhadores informais de menores rendimentos, além de serem menos qualificados em média, recebem um retorno menor a seus atributos do que aquele recebido por indivíduos semelhantes empregados no setor formal. Assim, há indícios de que os trabalhadores na base da distribuição de rendimentos se deparam com um mercado de trabalho segmentado, enquanto o mesmo não ocorre para trabalhadores no topo da distribuição.<sup>11</sup> Dessa forma, as evidências apresentadas por Tannuri-Pianto e Pianto (2002) são parcialmente conflitantes com aquelas apresentadas por Barros, Sedlacek e Varandas (1990), Neri (2002) e Curi e Menezes-Filho (2004), e são diametralmente opostas aos resultados apresentados por Gong e Van Soest (2002) e Maloney (1999) para o caso do México.

---

11. Barros, Mello e Pero (1993) também encontram evidências, ainda que muito mais fracas, de que a informalidade poderia ser uma escolha para os trabalhadores mais experientes, que tendem a ser aqueles de maior renda.



Por fim, os resultados obtidos por Soares (2004b) também apontam para a existência de segmentação no mercado de trabalho brasileiro. O autor analisa essa questão a partir da alocação dos trabalhadores entre os setores formal (com carteira) e informal (sem carteira); em particular, ele testa a hipótese de existência de racionamento de postos de trabalho formais. Para tanto, utiliza o modelo econométrico de *endogenous switching* — semelhante ao utilizado por Scandiuzzi (1999) e Carneiro e Henley (2001) —, porém empregando uma abordagem de *job queue* (literalmente, “fila por emprego”).<sup>12</sup> De acordo com essa abordagem, não basta apenas considerar o componente de auto-seleção dos indivíduos para cada setor — que modela apenas as preferências dos indivíduos por um tipo específico de ocupação<sup>13</sup> —, é preciso considerar também que os empregos em um determinado setor podem não estar disponíveis para todos. Se isso é verdade, então os critérios dos empregadores para selecionar os trabalhadores que estão esperando na fila por um emprego no setor formal passam a desempenhar um papel importante. Assim, a probabilidade de estar empregado no setor formal passa a depender não só da probabilidade de o trabalhador desejar o emprego, mas também da probabilidade de o empregador selecionar o trabalhador que está na fila.

A partir dessa estrutura, Soares (2004b) realiza uma série de testes para verificar a hipótese de existência de fila (racionamento) para empregos formais no mercado de trabalho brasileiro, utilizando, para tanto, os dados da PNAD de 1990. O autor não é capaz de rejeitar a hipótese nula de existência de racionamento de postos de trabalho formais (existência de fila) para nenhum dos testes realizados. Além disso, também estima a duração dessa fila, que é dada pelo inverso da probabilidade de conseguir um emprego no setor formal. Os resultados sugerem que trabalhadores do sexo feminino, analfabetos, sem experiência no mercado de trabalho e cujo emprego anterior era informal são os grupos que apresentam a menor probabilidade de ser selecionados para um emprego formal, condicionada a estarem na fila por um emprego formal. Assim, para esses trabalhadores o mercado de trabalho não parece funcionar de forma competitiva, ao contrário, há significativas evidências de que eles se deparam com um racionamento de postos de trabalho formais. Isso parece ser especialmente verdade para aqueles que eram trabalhadores informais anteriormente, o que sugere que uma experiência de trabalho no setor informal pode dificultar a obtenção de um emprego formal posteriormente.

### 3.3 DIFERENCIAL DE SALÁRIOS: ESTIMAÇÃO E ASPECTOS METODOLÓGICOS

No tocante à estimação das distribuições de rendimentos e do diferencial de salários entre os trabalhadores com e sem carteira assinada, importantes avanços metodológicos têm sido incorporados na literatura nacional. Em particular, o problema de viés de seleção tem recebido crescente atenção. Barros (1988) talvez tenha sido um dos primeiros trabalhos a identificar e dar um tratamento formal a essa questão. O autor chama a atenção para o fato de que a seleção dos trabalhadores para

---

12. A abordagem adotada por Scandiuzzi (1999) e Carneiro e Henley (2001) e seus principais resultados são discutidos na seção seguinte.

13. Essa é a abordagem mais comumente usada em trabalhos que adotam modelos de regressão do tipo *endogenous switching* e que caracteriza todo o procedimento de correção de viés de seleção à la Heckman (1979).

os setores não ocorre de forma aleatória, o que implica que as diferenças observadas entre as distribuições de salários não têm uma interpretação causal imediata.

Posteriormente, tendo como principal objetivo investigar como o grau de formalização e os diferenciais de salários variam através dos diferentes grupos de trabalhadores,<sup>14</sup> Barros, Mello e Pero (1993) também reconhecem essa dificuldade, mas não a abordam diretamente. Ao invés disso, os autores adotam a hipótese de que o ano, a região de residência, a categoria educacional e o grupo etário são as únicas características relevantes na determinação do diferencial de salários. Em outras palavras, eles supõem que entre trabalhadores com as mesmas características observáveis a distribuição de produtividade é a mesma — independentemente de possuir carteira assinada ou não —, eliminando a possibilidade de existência de viés de seleção por hipótese.<sup>15</sup>

Mais recentemente, Scandiuzzi (1999) aborda diretamente o problema adotando um modelo de *endogenous switching*, que permite corrigir o viés e obter uma estimativa conjunta do diferencial de salários e da equação de incidência da informalidade. O autor utiliza uma abordagem paramétrica supondo a normalidade dos resíduos na equação de participação do modelo, concluindo que o viés de seleção de fato está presente na amostra e tem um impacto significativo sobre os resultados das estimativas. Além disso, ele conclui que características não-observáveis, como habilidade ou motivação, que tendem a aumentar a probabilidade de um indivíduo ter carteira de trabalho assinada, têm um efeito positivo sobre seu salário em um emprego formal. Ao contrário, os coeficientes da equação de salários dos sem carteira não são muito sensíveis ao método de estimação utilizado. Portanto, as estimativas do diferencial de salários obtidas pelo método convencional de mínimos quadrados ordinários (MQO) tendem a subestimar o verdadeiro diferencial. Isso ocorre porque os coeficientes da equação de salários dos trabalhadores com carteira são maiores, em valor absoluto, quando se utiliza o método de *endogenous switching*.

De forma semelhante, Carneiro e Henley (2001) também adotam um método de modelagem simultânea das equações de participação e rendimentos utilizando o procedimento de Heckman (1979) em dois estágios. Os resultados obtidos revelam que o coeficiente do termo de correção de viés é estatisticamente significativo e tem um impacto positivo sobre os rendimentos dos trabalhadores formais e informais. Isso mostra que ambos os trabalhadores desfrutam de vantagens comparativas de rendimentos nos grupos em que estão situados, sugerindo que a seleção entre os dois *status* é uma escolha racional. Não obstante, tais resultados devem ser analisados com cuidado, pois a abordagem paramétrica (supondo normalidade dos resíduos) pode não ser a mais adequada para analisar a presença de auto-seleção.

---

14. Os autores dividem a amostra em 1.620 diferentes compartimentos, considerando as seguintes características: 9 anos (1981 a 1989), as 9 principais regiões metropolitanas, 4 categorias educacionais e 5 grupos etários. Cada compartimento do mercado de trabalho é determinado por uma combinação dessas categorias, totalizando os 1.620 compartimentos (9 x 9 x 4 x 5).

15. Formalmente, essa hipótese corresponde a supor que  $(W, WO) \perp F$ , onde  $W(p)$  e  $WO(p)$  representam o log-salário para o trabalhador  $p$  quando este possui um emprego com e sem carteira assinada, respectivamente.  $F(p)$  é uma variável indicadora que se iguala a 1 quando o trabalhador  $p$  possui um contrato formal de trabalho e 0, caso contrário.

De fato, Tannuri-Pianto e Pianto (2002) sustentam que com essa abordagem os autores não conseguem analisar se fazer parte do setor informal é de fato uma escolha dos indivíduos ou se eles aceitam trabalhar sem carteira assinada devido à abundância relativa desse tipo de emprego. Os autores propõem uma abordagem alternativa, adotando um modelo de regressão quantílica e usando uma variação do tradicional procedimento em dois estágios de Heckman (1979). Eles empregam uma abordagem semiparamétrica, sem fazer qualquer hipótese sobre a forma funcional do termo de correção para o viés de seleção.<sup>16</sup> Os resultados das estimativas mostram novamente a presença de viés de seleção para todos os indivíduos ao longo da distribuição de rendimentos.

Contudo, os impactos do viés são completamente diferentes daqueles encontrados em trabalhos anteriores, em particular aqueles obtidos por Carneiro e Henley (2001) — o impacto do viés de seleção é negativo para os trabalhadores informais localizados nos quintis superiores da distribuição de rendimentos (95°, 90° e 75°) e positivo para os indivíduos localizados nos quintis inferiores e medianos. No caso dos trabalhadores formais, o viés de seleção tem um efeito negativo, fazendo com que seus rendimentos sejam menores do que o esperado pelas suas características observáveis. Tais resultados sugerem que os assalariados formais aceitam uma redução nos rendimentos em troca da segurança de outras formas de compensação legal.

Finalmente, ao contrário de todos os trabalhos apresentados até aqui, Menezes-Filho, Mendes e De Almeida (2004) estimam o diferencial de salários entre trabalhadores formais e informais utilizando uma abordagem baseada no agrupamento dos dados por coorte-tempo-escolaridade e no método de variáveis instrumentais. O resultado central dos autores é o fato de que os principais determinantes do diferencial de salários entre os trabalhadores desses dois setores são as diferenças entre suas características não-observáveis. Assim, o diferencial não está associado à posse ou não da carteira de trabalho assinada, o que novamente fornece evidências contrárias à hipótese de segmentação induzida pela legislação. Além disso, condicional ao nível de escolaridade, o salário informal é mais elevado que o formal. Isso indica que a ausência dos benefícios não-salariais decorrentes de um contrato formal é compensada por uma remuneração maior no setor informal, o que reforça a idéia de Maloney (1999) de que o mercado de trabalho pode estar muito bem integrado, apesar da existência de dois setores, e de que a informalidade pode estar associada a elevações nos rendimentos dos trabalhadores.

Fica claro, portanto, que não há qualquer consenso na literatura sobre os determinantes do diferencial de salários entre os setores formal e informal e tampouco sobre a existência ou não de segmentação entre ambos. Trabalhos recentes têm indicado que a resposta talvez esteja na síntese dessas duas visões, sugerindo que existe um grupo de trabalhadores informais que de fato se defronta com um mercado de trabalho segmentado, enquanto um segundo grupo tem condições de escolher se deseja um contrato formal ou não [Freije (2001) e Tannuri-Pianto e Pianto (2002)].

---

16. Os autores aproximam o termo de correção de viés fazendo uma expansão de série de potências na *inverse Mill's ratio*.

## 4 INSTITUIÇÕES E INFORMALIDADE

Os diferentes aspectos relativos ao papel desempenhado pelas instituições na determinação e evolução das principais características da informalidade têm sido tratados, na maior parte das vezes, de forma isolada na literatura. Há uma vertente de estudos, por exemplo, que se concentra em analisar a influência das instituições sobre as decisões por parte das firmas de operar nos setores formal ou informal. É uma literatura preponderantemente teórica, em que a dimensão institucional e a escolha setorial são reduzidas ao cumprimento ou não de uma determinada regulamentação governamental, freqüentemente algum aspecto da legislação trabalhista, tal como o salário mínimo obrigatório. Uma segunda vertente tem como principal objeto de análise o papel das instituições na determinação da oferta de trabalho no setor informal. Em particular, o foco recai sobre questões relativas à interação entre tributação, evasão fiscal e a decisão de oferta de trabalho por parte dos indivíduos. Uma terceira linha investiga os efeitos da legislação trabalhista sobre o funcionamento do mercado de trabalho, em particular o grau de informalidade.

Mais recentemente, contudo, alguns trabalhos vêm tentando analisar esses diferentes aspectos relativos à informalidade de forma mais integrada, considerando conjuntamente alguns dos principais aspectos institucionais relativos à informalidade no mercado de trabalho. Trata-se, essencialmente, de modelos teóricos que, por meio de exercícios analíticos e quantitativos, buscam prever os efeitos de mudanças institucionais sobre o funcionamento e os principais resultados do mercado de trabalho (nível e composição do emprego, produtividade, grau de informalidade, diferenciais de salários, entre outros). A seguir, essas diferentes vertentes da literatura são discutidas em mais detalhes, buscando sempre apresentar os principais trabalhos e resultados relativos às mesmas.

### 4.1 INSTITUIÇÕES E A DECISÃO DA FIRMA DE OPERAR NOS SETORES FORMAL E INFORMAL

No que diz respeito à análise da relação entre as instituições e a decisão da firma de produzir nos setores formal ou informal, um dos primeiros trabalhos a abordar essa questão foi o de Rauch (1991). Em seu artigo, Rauch analisa a decisão da firma de ser formal ou informal somente a partir do cumprimento ou não da legislação de salário mínimo. Por outro lado, o autor considera a existência de um custo de operar no setor informal que é crescente no tamanho das firmas (aproximado pelo número de trabalhadores contratados)<sup>17</sup> e, ao mesmo tempo, a existência de uma heterogeneidade produtiva entre as mesmas.<sup>18</sup> A combinação dessas duas hipóteses faz com que somente as firmas de menor porte e, portanto, menos produtivas, sejam capazes de burlar a lei e atuar no setor informal. Assim, o autor obtém uma “dupla dualidade” entre os setores formal e informal: uma dualidade de tamanho, pois somente as firmas

---

17. O objetivo com essa hipótese é incorporar o fato de que firmas de maior porte têm maiores dificuldades para evitar a fiscalização por parte do governo e, por isso, se defrontam com um custo mais elevado de operar no setor informal.

18. O autor supõe que há um *urban economic continuum* de tamanho de firmas, em que a distribuição de tamanho das firmas reflete uma distribuição subjacente de talento empresarial (*entrepreneurial talent*); um talento maior resulta em uma firma de maior tamanho.

de menor porte são informais; e uma dualidade no mercado de trabalho, já que as firmas informais pagam um salário abaixo do salário mínimo pago no setor formal. A partir de sua análise de estática comparativa, Rauch conclui que o diferencial de salários e a dualidade de tamanho entre os setores formal e informal aumentam com uma elevação do salário mínimo. Além disso, o tamanho do setor informal varia positivamente em relação ao salário mínimo praticado no setor formal.

Posteriormente, Fortin, Marceau e Savard (1997) estenderam o modelo proposto por Rauch para estudar os efeitos de impostos e controle de salários em uma economia em desenvolvimento com um setor informal. A partir do modelo proposto por Rauch, os autores constroem um modelo de equilíbrio geral computável (CGE) com o objetivo de simular o impacto de uma série de mudanças no sistema fiscal e regulatório para a economia de Camarões. Os autores concluem que elevações nos impostos sobre os lucros, sobre a folha e no salário mínimo obrigatório provocam uma elevação no tamanho relativo do setor informal, na taxa de desemprego e na perda de eficiência da economia.

Na literatura nacional, Scandiuzzi (1999) desenvolve um modelo em que a questão do descumprimento da legislação trabalhista é analisada tomando como base uma firma maximizadora de lucros. À semelhança de Rauch (1991), o autor considera que as firmas formais e informais diferem em relação ao cumprimento ou não da legislação de salário mínimo. Porém, ao contrário de Rauch, Scandiuzzi supõe que as firmas são idênticas tecnologicamente, diferindo apenas em relação ao seu custo (fixo) de operar no setor informal. O autor conclui que, tomando o salário de mercado como dado, a informalidade é negativamente relacionada com a probabilidade de a firma informal ser punida e com o tamanho da multa em caso de autuação. Um aumento no salário mínimo obrigatório apresenta um efeito ambíguo sobre os incentivos à informalidade.

Por fim, o trabalho de Loayza (1996) busca dar um tratamento um pouco mais integrado à discussão sobre os determinantes do tamanho do setor informal e seus efeitos sobre o crescimento econômico. Para tanto, ele utiliza um modelo de crescimento endógeno de dois setores, onde os setores formal e informal utilizam bens públicos como insumos de produção. Contudo, para manter o modelo tratável, o autor deixa de lado importantes aspectos da informalidade, tais como a assimetria de custos entre os setores, a segmentação do mercado de trabalho e o tamanho das firmas. Loayza conclui, a partir de seu modelo teórico, que o tamanho do setor informal é positivamente correlacionado com as taxas impostas pelo governo e negativamente correlacionado com o poder de imposição da legislação por parte das instituições e com a qualidade delas. Os resultados empíricos (utilizando dados de países da América Latina) encontrados pelo autor são bastante expressivos e corroboram essas previsões. Tanto a carga fiscal quanto as restrições do mercado de trabalho afetam positivamente o tamanho relativo do setor informal, sendo a segunda variável a de maior poder explicativo. Em sentido oposto, a força e a eficiência das instituições governamentais têm um impacto negativo sobre o tamanho relativo do setor.

## 4.2 INSTITUIÇÕES E A DECISÃO DE OFERTA DE TRABALHO NO SETOR INFORMAL

A literatura relativa à evasão fiscal por parte dos trabalhadores é bastante extensa,<sup>19</sup> mas apenas alguns artigos mais recentes têm analisado essa questão em um contexto de dois setores em que os trabalhadores podem escolher ofertar seu trabalho no setor informal. Entre estes, está o trabalho de Jung, Snow e Trandel (1994), que — estendendo o trabalho de Watson (1985) — desenvolvem um modelo de dois setores em que a evasão somente é possível em um deles (o informal). Com um modelo simples de escolha sob incerteza, os autores mostram uma significativa relação entre o sistema de impostos, o grau de aversão ao risco dos trabalhadores e o tamanho do setor informal. No caso em que os trabalhadores apresentam uma aversão relativa ao risco crescente (IRRA), por exemplo, o tamanho do setor informal é positivamente relacionado com os impostos.

Já Fortin, Lemieux e Fréchette (1994) analisam empiricamente os efeitos dos impostos sobre a oferta de trabalho no setor informal na cidade de Quebec [de forma análoga ao trabalho de Jung, Snow e Trandel (1994), os autores definem o setor informal como aquele em que a evasão fiscal é possível]. A partir de suas estimativas os autores observam uma elevada e negativa elasticidade das horas trabalhadas no setor informal com respeito ao salário no setor formal. Por outro lado, para um trabalhador médio — que apresenta uma pequena probabilidade de trabalhar no setor informal — o sistema de impostos e transferências não produz nenhuma distorção significativa na alocação de horas entre os setores formal e informal. Não obstante, essas distorções podem ser importantes para grupos específicos da população, tais como os beneficiários do sistema de bem-estar social.

## 4.3 IMPACTOS DA LEGISLAÇÃO TRABALHISTA SOBRE O MERCADO DE TRABALHO

Um dos principais problemas inerentes a qualquer tentativa de avaliar os efeitos da legislação trabalhista sobre o mercado de trabalho é estabelecer uma medida do grau de proteção do trabalho. Márquez e Pagés (1998), por exemplo, tentam contornar esse problema construindo um índice de proteção do trabalho que resume alguns dos principais componentes da regulação do trabalho nos países da América Latina e Caribe: período de aviso prévio; o custo real de demissão; se demissão por razões econômicas se enquadra nos casos de demissão por justa causa; e se a empresa é obrigada a readmitir o empregado em casos de demissão sem justa causa. Os autores examinam em que medida esse índice institucional está correlacionado com os indicadores do mercado de trabalho, em particular o emprego total e o trabalho por conta própria. Ao regredir o percentual de trabalhadores por conta própria como variável dependente, tendo como uma das variáveis explicativas o índice institucional, os autores obtêm uma correlação positiva e altamente significativa entre ambas.

Heckman e Pagés (2000) fazem um exercício similar a este, procurando avaliar o impacto sobre o emprego da legislação relativa aos custos de demissão. Ao contrário

---

19. Esta literatura remonta ao trabalho seminal de Allingham e Sandmo (1972). Para uma resenha detalhada, ver Cowel (1990).



dos trabalhos anteriores, Heckman e Pagés constroem um índice cardinal que reúne todas as possibilidades de duração da relação de trabalho e magnitude dos custos de demissão, considerando um conjunto de probabilidades de demissão comuns para os diferentes países da América Latina.<sup>20</sup> Os autores encontram indícios de que a legislação relativa aos custos de demissão do trabalhador tem um impacto significativo sobre o emprego e a rotatividade nos mercados de trabalho dos países da América Latina e Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Contudo, as evidências sobre os efeitos dessa legislação sobre a composição formal/informal<sup>21</sup> não são conclusivas. Ainda assim, a análise por país — a partir das elasticidades de longo prazo do emprego com relação aos custos de demissão — sugere que o impacto negativo recai principalmente sobre o emprego formal. Conseqüentemente, uma elevação desses custos poderia levar a um aumento do tamanho relativo do emprego informal.

De forma semelhante, Kugler (2000) utiliza a reforma da legislação trabalhista promovida na Colômbia em 1990 como um quase-experimento para analisar os impactos de reduções nos custos de demissão dos trabalhadores sobre os fluxos de entrada e saída do desemprego, e seu conseqüente efeito líquido sobre a taxa de desemprego e a rotatividade da mão-de-obra. Os resultados obtidos pela autora indicam que a reforma aumentou o dinamismo do mercado de trabalho colombiano, aumentando tanto as taxas de saída quanto as de entrada no desemprego e, portanto, reduzindo a duração deste. Além de aumentar a mobilidade, a reforma parece ter contribuído para aumentar a adesão às leis trabalhistas, pois os custos de contratar formalmente foram significativamente reduzidos. Por essa razão, as taxas de saída do desemprego em direção ao emprego formal aumentaram mais do que as taxas de saída para o emprego informal.

A literatura nacional também aponta a rigidez contratual e os custos impostos pela legislação trabalhista como uma das principais razões para a existência de elevadas taxas de informalidade no mercado de trabalho brasileiro [ver Barros (1993) e Amadeo e Camargo (1996)]. A idéia geral é que da forma como está desenhada a legislação trabalhista, tanto empregadores quanto trabalhadores têm fortes incentivos à informalidade. O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), o desenho do programa de seguro-desemprego e o funcionamento da Justiça do Trabalho são citados como as principais fontes de distorção dos incentivos.

Partindo desse argumento — de que o elevado grau de informalidade poderia ser conseqüência das excessivas restrições impostas pela legislação — Amadeo, Gill e Neri (2000) usam as mudanças introduzidas na legislação como “experimentos naturais” numa tentativa de avaliar os impactos da regulamentação do mercado de trabalho

---

20. Os autores argumentam que os índices ordinais não são satisfatórios porque eles não conseguem capturar adequadamente a magnitude dos custos de demissão. Por um lado, índices ordinais somente são capazes de dizer se um país é mais regulado que o outro, mas não o quanto mais regulado. Por outro lado, os custos de demissão tendem a aumentar com a duração da relação de trabalho, o que significa que indicadores condicionados a um determinado nível de duração somente estão medindo um único ponto da curva custos de demissão-duração do emprego.

21. O setor informal, nesse caso, é definido como o conjunto de trabalhadores por conta própria e assalariados sem contrato formal de trabalho.

sobre os segmentos formal e informal.<sup>22</sup> Surpreendentemente, os autores encontram evidências de que os empregos informais não são, necessariamente, não-regulados. Em outras palavras, as instituições e o aparato legal parecem afetar tanto os contratos formais quanto os informais, e soluções de cunho tipicamente produzidas pela legislação no setor formal também se verificam no setor informal. O resultado da análise da legislação do salário mínimo é particularmente interessante. Os autores mostram que ela é mais ativa no segmento informal do que no formal, destacando a presença do “efeito farol” como canal através do qual a legislação de salário mínimo afeta os rendimentos dos trabalhadores informais.<sup>23</sup>

Estendendo um pouco mais esta análise, Neri (2002) mostra que o que diferencia os trabalhadores com e sem carteira de trabalho assinada é o seu relacionamento com o governo em termos do pagamento de impostos sobre a folha, especialmente a previdência social. Enquanto 95% dos trabalhadores com carteira assinada contribuem com o INSS, esse percentual cai para apenas 5% quando consideramos os assalariados informais. Esse resultado pode estar ligado aos aspectos levantados anteriormente, em particular o funcionamento da Justiça do Trabalho. Sua forma de funcionamento concederia aos trabalhadores informais uma “legalidade *ex post*”, o que incentivaria os empregadores a pagar os benefícios previstos na lei mesmo quando o contrato de trabalho não é formal [Neri (2002)]. Por outro lado, a má qualidade dos serviços oferecidos como contrapartida da contribuição previdenciária pode estar criando um incentivo à evasão para empregadores e empregados.

#### 4.4 ANÁLISES INTEGRADAS DOS DIFERENTES ASPECTOS INSTITUCIONAIS DA INFORMALIDADE

Alguns estudos mais recentes vêm tentando analisar de forma mais integrada diferentes aspectos relativos à informalidade, em particular as interações entre instituições e as escolhas setoriais de firmas e trabalhadores. Acemoglu (2001), por exemplo, analisa os impactos das instituições do mercado de trabalho sobre alguns dos seus principais resultados e indicadores, tais como produtividade média, composição setorial do emprego,<sup>24</sup> diferencial de salários, taxa de desemprego e o produto total líquido da economia. Para tanto, o autor desenvolve um modelo de *matching* com dois setores, em que a taxa de desemprego, o diferencial de salários entre os dois setores e a composição setorial do emprego são completamente endógenos.<sup>25</sup> A partir dessa estrutura, o autor é capaz de mostrar que um aumento no seguro-desemprego ou a introdução de um salário mínimo restritivo tem o mesmo efeito global de melhorar a composição do emprego e a produtividade média da economia. Os efeitos sobre o bem-estar e o nível de emprego são ambíguos e

---

22. Neste trabalho, o setor informal é definido como sendo composto apenas pelos trabalhadores sem carteira de trabalho assinada.

23. Para um tratamento detalhado dessa questão, ver Camargo, Gonzaga e Neri (2001).

24. O autor considera dois setores diferentes, o setor de “bons” empregos e o setor de “maus” empregos. O primeiro exige maiores gastos (fixos) em capital e, devido à existência de barganha, também paga maiores salários. Apesar de não tratar exatamente da informalidade no mercado de trabalho, a analogia entre a dualidade “bons empregos” - “maus empregos” e a dualidade formal-informal é imediata.

25. Seu modelo está relacionado com a literatura de busca e *matching* [ver, por exemplo, Pissarides (2000)].



dependem, no caso de um aumento no seguro-desemprego, do nível anterior do benefício.

Cavalcanti (2001) adaptou o modelo proposto por Acemoglu para analisar os efeitos da legislação trabalhista sobre o funcionamento e principais resultados do mercado de trabalho em uma economia que apresenta um setor informal que não está sujeito à regulamentação do Estado. Cavalcanti utiliza seu modelo para realizar experimentos quantitativos dos impactos de políticas para a economia norte-americana. Ao contrário de Acemoglu, o autor conclui, a partir de suas simulações, que um aumento no seguro-desemprego teria impactos negativos sobre o desemprego, provocaria uma piora na composição do emprego (aumentando o tamanho relativo do setor informal) e reduziria o bem-estar e a produtividade média da economia.

Finalmente, de forma semelhante, Fugazza e Jacques (2003) desenvolvem um modelo de *matching* com tempo contínuo e dois setores (formal e informal) que considera explicitamente alguns dos principais custos e benefícios da informalidade discutidos no início desta subseção. Os autores parametrizam o modelo de acordo com as economias italiana e canadense, realizando a partir daí uma série de simulações de impactos de políticas. Reforçando os resultados de Acemoglu (2001) e contrariamente a Cavalcanti (2001), Fugazza e Jacques concluem que, de maneira geral, a política mais eficiente para reduzir a informalidade é um aumento no benefício do seguro-desemprego. Por outro lado, aumentar a efetividade das instituições (por meio de um aumento na probabilidade de detecção da infração) só melhora a composição do emprego no caso italiano e para ambos os países o efeito sobre o bem-estar nunca é positivo. Da mesma forma, reduções na contribuição para seguridade social por parte dos trabalhadores ou no imposto sobre a folha somente são comparáveis a uma elevação no seguro-desemprego no caso italiano. Para a economia canadense, o seguro-desemprego continua sendo mais eficiente. Diante disso, os autores concluem que políticas que aumentam os incentivos para a formalidade são mais desejáveis e eficientes do que aquelas que simplesmente buscam inibir a participação no setor informal (fiscalização, penalidades, entre outros).

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Freqüentemente se argumenta que um dos principais fatores de preocupação decorrentes do elevado grau de informalidade no Brasil é o fato de os trabalhadores informais não se beneficiarem da proteção concedida pela legislação trabalhista. Sendo assim, seria especialmente preocupante a constatação — comum às literaturas nacional e estrangeira — de que a incidência da informalidade é maior no grupo de trabalhadores que tradicionalmente apresentam menores rendimentos. Nesse caso, os trabalhadores que mais precisam da proteção da legislação são exatamente aqueles que estão (relativamente) mais desprotegidos.

Há uma segunda linha de autores que argumenta que a informalidade não está necessariamente associada à precariedade dos postos de trabalho. Ao contrário, ela pode estar associada a uma elevação do bem-estar e, nesse caso, a informalidade não seria um fator de preocupação *per se*, pois não estaria implicando desproteção ou perda de bem-estar por parte dos trabalhadores. Não se sabe, portanto, em que

medida essa maior incidência da informalidade sobre os trabalhadores de menor renda decorre de uma preferência por proteção relativamente menor, ou de um custo relativamente mais alto para a firma de legalizar esses trabalhadores. Assim, a pergunta que se coloca é: até que ponto a informalidade é uma escolha por parte dos trabalhadores ou simplesmente uma imposição decorrente da escassez relativa de postos de trabalho formais? Essa pergunta já começou a ser respondida por diversos autores, tais como Barros, Mello e Pero (1993), Maloney (1999), Carneiro e Henley (2001), Tannuri-Pianto e Pianto (2002) e Soares (2004b). As respostas desses autores sugerem que ambos os casos são verdadeiros, dependendo do grupo de trabalhadores que se está considerando. Seus resultados indicam que existe uma parcela de trabalhadores informais que está nesse setor por escolha, enquanto para uma outra parcela a segmentação do mercado de trabalho é uma realidade.

Por outro lado, se de fato há segmentação no mercado de trabalho e racionamento dos postos de trabalho formais, é importante saber como ocorre a alocação de trabalhadores entre os dois setores. Dessa forma, seria possível saber por que em um grupo de trabalhadores com características observáveis iguais determinados indivíduos são alocados em um setor ou em outro. Essa é uma área ainda pouco explorada pela literatura nacional, sendo necessário ainda identificar os mecanismos de alocação dos trabalhadores entre os setores formal e informal, quais os seus determinantes e, em particular, qual o papel desempenhado pelas instituições do mercado de trabalho na determinação desses mecanismos.

Finalmente, é importante ressaltar que a informalidade não deve ser vista como um fim em si mesma ou um resultado fundamental do mercado de trabalho. Ao contrário, o setor informal é parte integrante deste e, como tal, deve ser entendido como um funcionamento, um “elo” importante entre os fatores que determinam a oferta e a demanda por trabalho (instituições, qualificação da mão-de-obra e ambiente macroeconômico) e os resultados relevantes do mercado de trabalho (emprego, distribuição e nível dos rendimentos do trabalho, produtividade e crescimento econômico).

Além disso, a informalidade não é independente dos fatores determinantes da oferta e demanda por mão-de-obra, ao contrário, ela é completamente endógena. Condições macroeconômicas diferentes ou mudanças institucionais têm impactos sobre o tipo de postos de trabalho gerados em ambos os setores, o grau de informalidade e, conseqüentemente, sobre os resultados do mercado de trabalho. Dessa forma, a questão central é determinar quais os impactos desses fatores, em particular das instituições, sobre a informalidade e seu conseqüente efeito sobre os resultados do mercado de trabalho.

Nesta resenha, buscou-se reunir e discutir os principais trabalhos da literatura nacional e, em menor medida, da literatura internacional, com o objetivo final de melhor organizar as bases da discussão relativa à informalidade no mercado de trabalho brasileiro. Ao longo deste artigo, ficou claro que os esforços da literatura nacional (e de maior parte da literatura internacional) têm sido preponderantemente direcionados à caracterização da informalidade, investigando questões relativas à determinação dos diferenciais de salários, à existência (ou não) de segmentação, aos padrões de mobilidade dos trabalhadores, entre outros.

Não obstante, ainda que uma melhor caracterização e compreensão da informalidade sejam condições necessárias, elas não são suficientes para abordar a última questão colocada, vale dizer, a determinação dos impactos de mudanças institucionais sobre a informalidade e seus efeitos finais sobre os principais resultados do mercado de trabalho. Para tanto, é preciso uma abordagem mais integrada dos principais aspectos associados à interação entre instituições e informalidade. Os trabalhos de Acemoglu (2001), Cavalcanti (2001) e Fugazza e Jacques (2003) representam avanços nessa direção. Contudo, ainda não há qualquer trabalho nesse sentido que analise a informalidade no mercado de trabalho brasileiro.

## ANEXO

### DIFERENCIAIS DE SALÁRIOS ENTRE TRABALHADORES DOS SETORES FORMAL E INFORMAL — PRINCIPAIS RESULTADOS DA LITERATURA

Autores	Definição	Resultados	Método	Base de dados
Trabalhos sem correção para o viés de seleção				
Pero (1992)	Setor informal: trabalhadores sem carteira de trabalho assinada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencial médio: 45%.</li> <li>• Relação fraca entre o grau de formalização e o diferencial de salários ao longo da década de 1980.</li> <li>• Regiões com o menor diferencial: Belém e Fortaleza, cerca de 20%.</li> <li>• São Paulo apresenta o maior diferencial –55%.</li> <li>• Diferenciais crescentes nos anos de estudo (diferencial significativamente crescente nos níveis mais altos e mais baixos de educação e estável nos níveis intermediários).</li> </ul>	Divisão da amostra em 1.620 compartimentos (9 anos, 9 RMs, 4 categorias educacionais e 5 grupos etários). Para cada um desses compartimentos, análise do grau de informalidade e do diferencial de salários.	PNADs de 1981-1989. Apenas indivíduos residentes das 9 RMs, exercendo atividades urbanas.
Barros, Mello e Pero (1993)	Idem.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idem para todos os itens anteriores.</li> <li>• Padrão de U do diferencial em relação à idade.</li> </ul>	Idem.	Idem.
Fernandes (1996)	Idem.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencial entre salários brutos é de 30%.</li> <li>• Diferencial líquido do IRRF e dos descontos da previdência é de 18,8%.</li> <li>• Diferenciais variam muito por região: de 19% em Porto Alegre a 45% em Recife.</li> <li>• Diferenciais crescem a uma taxa de 2,7% para cada ano adicional de estudo.</li> <li>• Regiões que possuem trabalhadores, em média, mais qualificados, apresentam um diferencial menor.</li> <li>• Padrão de “U invertido” do diferencial em relação à idade (coeficientes significativos somente ao nível de 10%).</li> </ul>	Regressão do log do salário, estimada por MQO e com uma <i>dummy</i> para carteira assinada.	PNAD de 1989.

(continua)

(continuação)

Autores	Definição	Resultados	Método	Base de dados
Trabalhos com correção para o viés de seleção				
Scanduzzi (1999)	Idem.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diferencial salarial controlado médio de 46,25%.</li><li>• Padrão de “U invertido” do diferencial em relação à experiência (pico aos 28 anos de experiência).</li><li>• Constante da equação de salários maior para empregos sem carteira.</li><li>• Diferencial crescente nos anos de estudo.</li><li>• Emprego na indústria e viver em áreas urbanas elevam o diferencial.</li></ul>	Modelo de <i>endogenous switching</i> .	PNAD de 1988 — apenas indivíduos residentes em RS, PR, SP, RJ, MG, BA, PE e CE.
Carneiro e Henley (2001)	Idem.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Efeito linear, significativo e de mesma magnitude da idade sobre os salários de ambos os setores.</li><li>• Diferencial decrescente com a duração.</li><li>• Diferencial crescente na escolaridade.</li><li>• Termo de viés de seleção significativo e positivo para ambos os setores.</li></ul>	Modelo de seleção de Heckman (1979) em 2 estágios.	PNAD de 1997.
Tannuri-Pianto e Pianto (2002)	Idem.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diferencial médio de 76,4%.</li><li>• Diferencial decrescente na renda.</li><li>• Maior parte desse diferencial é explicada pelas diferenças nas características dos trabalhadores medianos de ambos os setores.</li><li>• Diferencial médio decorrente apenas das diferenças nos retornos (coeficientes) destas características: 9º (5º percentil — 27,5%; 10º — 18,1%; 25º — 17%; 50º — 9,5%; 75º — 3,6%; 90º — 0,9%; 95º — 0%).</li><li>• Encontram evidências de segmentação para os trabalhadores localizados nos quintis inferiores.</li></ul>	Regressão quantílica e procedimento de Heckman em 2 estágios semiparamétricos.	PNAD de 1999.
Menezes-Filho, Mendes e De Almeida (2004)	Setor formal: com carteira e contribuintes da previdência. Exclui os conta-própria.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Escolaridade é mais importante na determinação do nível salarial do que a formalidade ou não da relação de trabalho.</li><li>• Condicional ao nível de escolaridade, o trabalhador formal tem um nível salarial mais baixo que o trabalhador informal.</li></ul>	Variáveis instrumentais e agrupamento por coorte-tempo-escolaridade.	PNADs de 1981-1997.

Fonte: Elaboração própria a partir dos artigos citados.

## BIBLIOGRAFIA

- ACEMOGLU, D. Good jobs versus bad jobs. *Journal of Labor Economics*, v. 19, n. 1, 2001.
- ALLINGHAM, M. G., SANDMO, A. Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, v. 1, p. 323-338, 1972.
- AMADEO, E., CAMARGO, J. M. Instituições e o mercado de trabalho no Brasil. In: CAMARGO, J. M. (org.). *Flexibilidade no mercado de trabalho no Brasil*, Cap. 2, 1996.
- AMADEO, E., GILL, I. S., NERI, M. C. *Brazil: the pressure points in labor legislation*. EPGE, 2000 (Ensaio Econômico).
- AMADEO, E. et alii. *A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho brasileiro desde 1980*. IPEA, 1994 (Série Seminários).
- BARROS, R. P. *On the empirical content of the formal-informal labor market segmentation hypothesis*. IPEA, 1988 (Texto para Discussão, 152).
- \_\_\_\_\_. *The informal labor market in Brazil*. 1993, mimeo.
- BARROS, R. P., MELLO, R., PERO, V. *Informal labor contracts: a solution or a problem?* IPEA, 1993 (Texto para Discussão, 291).
- BARROS, R. P., SEDLACEK, G. L., VARANDAS, S. Segmentação e mobilidade no mercado de trabalho: a carteira de trabalho em São Paulo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 20, n. 3, p. 87-103, 1990.
- CACCIAMALI, M. C. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, J. M., GIAMBIAGI, F. (orgs.). *Distribuição de renda no Brasil*, Cap. 6, 1991.
- CACCIAMALI, M. C., FERNANDES, R. Distribuição dos trabalhadores e diferenciais de salários entre mercados de trabalho regulamentado e não regulamentado. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 23, n. 1, p. 135-156, 1993.
- CAMARGO, J. C., GONZAGA, G., NERI, M. Salário-mínimo, 'efeito-farol' e pobreza. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 2, p. 82, 2001.
- CARNEIRO, F. G., HENLEY, A. Modelling formal vs. informal employment and earnings: microeconomic evidence for Brazil. *Anais do XXIX Encontro Nacional da Anpec*, 2001.
- CAVALCANTI, T. V. The effects of government policies on economies with informal markets. *Anais do XXIX Encontro da Anpec*, 2001.
- CORBACHO, A. *Labor markets in Central America: informal versus formal sectors*. Harvard Institute for International Development, 2000 (Development Discussion Papers, 747).
- COWEL, F. *Cheating the government: the economics of evasion*. Cambridge, MA: MIT Press, 1990.

- CURI, A. Z., MENEZES-FILHO, N. A. Os determinantes das transições ocupacionais no mercado de trabalho brasileiro. *Anais do XXXII Encontro Nacional da Anpec*, 2004 (a sair).
- DE SOTO, H. *The other path*. New York: Harper e Row, 1989.
- DICKENS, W. T., LANG, K. A test of dual labor market theory. *American Economic Review*, v. 75, n. 4, 1985.
- FERNANDES, R. Mercado de trabalho não-regulamentado: participação relativa e diferenciais de salários. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 26, n. 3, 1996.
- FORTIN, B., LEMIEUX, T., FRÉCHETTE, P. The effect of taxes on labor supply in the underground economy. *American Economic Review*, v. 84, n. 1, 1994.
- FORTIN, B., MARCEAU, N., SAVARD, L. Taxation, wage controls and the informal sector. *Journal of Public Economics*, v. 66, p. 293-312, 1997.
- FREIJE, S. *El empleo informal en America Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política*. Banco Interamericano de Desarrollo, Primer Seminario Técnico de Consulta Regional sobre Temas Laborales, 2001.
- FUGAZZA, M., JACQUES, J.-F. Labor market institutions, taxation and the underground economy. *Journal of Public Economics*, v. 88, n. 1-2, 2003.
- FUNKHOUSER, E. The urban informal sector in Central America: household survey evidence. *World Development*, v. 24, n. 11, p. 1.737-1.751, 1996.
- GONG, X., VAN SOEST, A. Wage differentials and mobility in the urban labour market: a panel data analysis for Mexico. *Labour Economics*, v. 9, p. 513-529, 2002.
- HECKMAN, J. Sample selection bias as an specification error. *Econometrica*, v. 47, p. 475-492, 1979.
- HECKMAN, J., PAGÉS, C. *The cost of job security regulation: evidence from Latin American labor markets*. Inter-American Development Bank, Research Department, 2000 (Working Paper, 430).
- JUNG, Y. H., SNOW, A., TRANDEL, G. A. Tax evasion and the size of the underground economy. *Journal of Public Economics*, v. 54, p. 391-402, 1994.
- KUGLER, A. *The incidence of job security regulations on labor market flexibility and compliance in Colombia: evidence from the 1990 reform*. Inter-American Development Bank, Research Network, 2000 (Working Paper, R-393).
- LOAYZA, N. A. The economics of informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America. *Carnegie Rochester Series in Public Economics*, v. 45, p. 129-162, 1996.
- MALONEY, W. F. Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico. *World Bank Economic Review*, v. 13, n. 2, p. 275-302, 1999.

- MARCOULLIER, D., RUIZ de CASILLA, V., WOODRU, C. Formal measures of the informal-sector wage gap in Mexico, El Salvador and Peru. *Economic Development and Cultural Change*, v. 45, n. 2, p. 367-392, 1997.
- MÁRQUEZ, G., PAGÉS, C. *Ties that bind: employment protection and the labor outcomes in Latin America*. Inter-American Development Bank, Office of the Chief Economist, 1998.
- MENEZES-FILHO, N. A., MENDES, M., DE ALMEIDA, S. E. O diferencial de salários formal-informal no Brasil: segmentação ou viés de seleção? *Revista Brasileira de Economia*, v. 58, n. 2, 2004.
- NERI, M. C. *Decent work and the informal sector in Brazil*. EPGE, 2002 (Ensaio Econômico, 461).
- OZORIO DE ALMEIDA, A. L., ALVES, L. F., GRAHAM, S. M. *Poverty, deregulation and employment in the informal sector of Mexico*. World Bank, Education and Social Policy Department, 1995.
- PERO, V. L. A carteira de trabalho no mercado de trabalho metropolitano brasileiro. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 22, n. 2, p. 305-342, 1992.
- PISSARIDES, C. *Equilibrium unemployment theory*. Oxford: Basil Blackwell, 2000.
- PRADHAN, M., VAN SOEST, A. Formal and informal sector employment in urban areas of Bolivia. *Labour Economics*, v. 2, p. 275-297, 1995.
- RAMOS, L. *A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001*. IPEA, 2002 (Texto para Discussão, 914).
- RAUCH, J. E. Modelling the informal sector formally. *Journal of Development Economics*, v. 35, p. 33-47, 1991.
- SCANDIUZZI, J. C. *Desemprego, informalidade e política salarial no mercado de trabalho brasileiro*. Rio de Janeiro: PUC, 1999 (Tese de Doutorado).
- SOARES, F. V. *Some stylized facts of the informal sector in Brazil*. IPEA, 2004a (Texto para Discussão, 1.020).
- \_\_\_\_\_. *Do informal workers Queue for formal jobs in Brazil?* IPEA, 2004b (Texto para Discussão, 1.021).
- TANNURI-PIANTO, M. E., PIANTO, D. *Informal employment in Brazil — a choice at the top and segmentation at the bottom: a quantile regression approach*. 2002, mimeo.
- WATSON, H. Tax evasion and labor markets. *Journal of Public Economics*, v. 27, p. 231-246, 1985.

## **EDITORIAL**

### **Coordenação**

Silvania de Araujo Carvalho

### **Supervisão**

Helena Rodarte Costa Valente

### **Revisão**

André Pinheiro

Elisabete de Carvalho Soares

Lucia Duarte Moreira

Marcio Alves de Albuquerque

Míriam Nunes da Fonseca

Alejandro Augusto S. V. A. Poinho (estagiário)

### **Editoração**

Carlos Henrique Santos Vianna

Joanna Silvestre Friques de Sousa

Roberto das Chagas Campos

## **COMITÊ EDITORIAL**

### **Secretário-Executivo**

Marco Aurélio Dias Pires

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

9<sup>º</sup> andar – 70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5336

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: madp@ipea.gov.br

### **Brasília**

SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,

9<sup>º</sup> andar – 70076-900 – Brasília – DF

Fone: (61) 315-5336

Fax: (61) 315-5314

Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

### **Rio de Janeiro**

Av. Presidente Antônio Carlos, 51, 14<sup>º</sup> andar

20020-010 – Rio de Janeiro – RJ

Fone: (21) 3804-8118

Fax: (21) 2220-5533

Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

Tiragem: 135 exemplares