

Setor Informal: do excedente estrutural à escolha individual. Marcos interpretativos e alternativas de política

Carlos Alberto Ramos*

Resumo – Nosso objetivo no presente artigo consiste em analisar os diversos paradigmas teóricos que tentaram incorporar a informalidade como um objeto de estudo e avaliar as políticas públicas que deles se deduzem. O conteúdo do artigo compreende desde as primeiras conceitualizações realizadas pela OIT no começo dos anos 1970, na África, passando pela teorização ensaiada pela escola cepalina, até o recente debate em torno da informalidade, compreendida ora como escolha individual, ora como manifestação de um mercado de trabalho segmentado. Em todos os casos, o debate teórico se traduz em conflitos nas propostas de políticas de intervenção e estas merecerão a nossa atenção ao longo do texto.

Palavras-chave – Mercado de trabalho informal, mercado de trabalho em economias subdesenvolvidas, políticas públicas, mercado de trabalho informal.

JEL – J23;J24;J31

1. Introdução

Quando, em 1971, o antropólogo Keith Hart cunhou a expressão “economia informal” para descrever o tipo de inserção dos migrantes rurais do norte de Gana nas cidades do sul desse país, dificilmente poderia imaginar que nos trinta anos seguintes esse termo viria a ser incorporado aos mais diferentes marcos analíticos e orientaria uma enorme di-

* Professor do Departamento de Economia, Universidade de Brasília (UnB). Departamento de Economia UnB – Campus. Asa Norte – 70910-900. Brasília – DF.
E-mail: carlosal@unb.br.

versidade de políticas públicas.¹ Originalmente, a vocação da expressão “economia informal” não tinha maiores ambições conceituais e pretendia, simplesmente, englobar uma série de formas de organização da produção e de possibilidades de inserção no mercado de trabalho que não correspondiam à estrutura das firmas e relações trabalhistas predominantes nas economias centrais. Esse conjunto de atividades, que teriam um dinamismo próprio e seriam levadas a cabo por um sub-proletariado (palavras do próprio Hart), não parecia poder ser assemelhado a um depósito do excedente de mão-de-obra que o setor moderno da economia seria incapaz de absorver.

Dessa forma, sem maiores pretensões teóricas ou analíticas na sua origem, o termo “economia informal” simplesmente visava representar um subconjunto da economia que mereceria um tratamento particular. Logicamente, os paradigmas teóricos imaginados a partir da experiência das economias centrais reduziam de forma dramática seu poder explicativo quando a referência era um contexto econômico e social particularmente distante do berço temporal e espacial em que foram gerados. Contudo, não obstante essa falta de referencial analítico mais sofisticado, o termo “economia informal” angariou uma aceitação pouco usual, e o caminho teórico por ele percorrido pode ser explicado como a trajetória conceitual de uma expressão à procura de um paradigma no qual fizesse sentido.

Nesse contexto, nosso objetivo consiste em resenhar os paradigmas teóricos que se apropriaram do termo “economia informal”, identificar suas fragilidades, particularidades, o contexto histórico no qual foram gerados e as políticas públicas que deles se deduzem. Na Seção 2, apresentaremos a apropriação que a economia do desenvolvimento fez do conceito de “informal”. Na Seção 3 veremos que, em anos recentes, a reflexão sobre a informalidade começa a compreender esse fenômeno como sendo uma manifestação dos excessos da intervenção estatal, ou como sintoma da ineficiência das instituições, ou como o produto de uma escolha individual ou, ainda, como elemento de uma segmentação dada por atributos individuais. Na Seção 4 finalizamos o artigo com um balanço das proposições apresentadas.

2. A perspectiva desenvolvimentista

2.1. O dualismo transitório

Não obstante ter sido introduzida por Harris/OIT, no começo dos anos 1970, como um contraponto ao pólo moderno da economia, a expressão “economia informal” não deixa de guardar certa semelhança com os modelos de economia dual, que, na década de 1970, já estavam razoavelmente sedimentados na literatura acadêmica. Nesse sentido, a referência à perspectiva que se convencionou denominar “modelo de Lewis” (LEWIS, 1954) é incontornável. Essa concepção assume o desenvolvimento econômico como uma transição entre uma economia-sociedade tradicional (ou arcaica, ou rural) e uma economia-sociedade moderna (ou urbano-industrial).² Nessa transição, conviveriam duas economias-sociedade (daí o nome de dualista, dado à família de modelos que sofisticam a abordagem original de Lewis). O núcleo moderno seria constituído por grandes unidades de produção, dotadas de tecnologias modernas e de elevada produtividade, onde prevaleceriam relações de produção assalariadas, reguladas por um marco legal-institucional estatal. A capacidade desse pólo de gerar excedente (pela sua elevada produtividade) outorgaria a ele próprio o monopólio da acumulação. O setor tradicional seria integrado por unidades de produção pequenas, nas quais prevaleceriam relações de produção não-assalariadas (especialmente familiares), predominariam as tecnologias tradicionais de reduzida produtividade; nesse caso, as instituições estatais não regulariam as relações de produção nem o resto dos intercâmbios econômicos etc. No caminho rumo ao desenvolvimento, o setor tradicional seria o provedor da mão-de-obra requerida pelo setor moderno. Essa caracterização determinou que o modelo de Lewis fosse compreendido como um modelo de crescimento com oferta infinitamente elástica de mão-de-obra. Com o transcorrer do tempo, a acumulação do setor moderno faria desaparecer o setor tradicional, e a economia-sociedade atingiria a condição de “desenvolvida”, uma progressão de etapas semelhante à observada na história econômica do mundo desenvolvido.

Nessa perspectiva teórica, dois pontos merecem particular atenção.

O primeiro diz respeito à transitoriedade da condição dual, que seria uma característica dos países que iniciaram o processo de desenvolvimento tardiamente. Reverter o caráter dual seria uma questão de tempo; em última instância, um caminho inexorável. Em termos de política pública, o foco das atenções deveria ser o setor moderno, uma vez que seria ele que, no limite, propiciaria a extinção do pólo arcaico.

O segundo aspecto que merece atenção está associado aos nexos entre os dois pólos da sociedade. Esses vínculos estariam restritos ao fluxo de trabalho que articula o setor tradicional ao moderno. Não existiria nenhuma outra funcionalidade a ser vislumbrada no setor tradicional. Outros vínculos (como fluxo de bens e serviços) seriam inexistentes, visto que a sociedade arcaica não teria nenhum elemento (além de mão-de-obra desqualificada e barata) capaz de ser utilizado pelo setor moderno.

Esta perspectiva, que deu origem a uma ampla literatura conhecida como “economia do desenvolvimento”, tinha uma visão otimista do processo econômico nas nações subdesenvolvidas. Atingir a condição de desenvolvido era uma questão de tempo, tempo que poderia ser acelerado mediante políticas públicas específicas (especialmente projetos industriais); as sociedades do chamado Primeiro Mundo, com todas as suas singularidades, seriam o inexorável ponto de chegada. O modelo de Lewis parecia explicar de maneira adequada a transitoriedade do caráter não-homogêneo das sociedades do mundo periférico.

2.2. O dualismo persistente: da CEPAL ao PREALC

Concorrendo com essa perspectiva otimista, a CEPAL foi esboçando, a partir dos anos 1950 e especialmente na década posterior, um paradigma de interpretação bem mais pessimista do processo de desenvolvimento. Segundo esse modelo, a heterogeneidade estrutural iria reproduzir-se e os cenários futuros não sugeriam sociedades homogêneas, como no caso dos países centrais. Na estrutura econômica dual, um pólo moderno, de grandes unidades de produção e elevada produtividade, caracterizado por relações assalariadas reguladas pela legislação estatal, coexistiria com um pólo de baixa produtividade, no qual as pequenas unidades

de produção e a utilização intensiva da mão-de-obra familiar (ou relações assalariadas não-reguladas pelas instituições estatais) seriam a norma.³

Contudo, a reflexão da CEPAL reportava-se ao processo de desenvolvimento em geral (e especialmente ao da América Latina), e não, concretamente, ao mercado de trabalho ou às especificidades das formas de produção nos espaços aos quais estava confinado o excedente estrutural de trabalho.

Se a expressão “economia informal” tinha surgido a partir das iniciativas da OIT na África, o termo, como já afirmamos, não obstante certo apelo intuitivo, estava longe de constituir uma categoria teórica. Por outra parte, além disso, em razão de não ter sido desenvolvido a partir de um paradigma dotado de maior densidade analítica, estava permeado de empirismo. Essa situação tendeu a mudar nos anos 1970. No marco do Programa Mundial do Emprego, a OIT implementa, nessa década, o Programa Regional do Emprego para América Latina e o Caribe (PREALC), que foi, até sua desativação quase duas décadas depois, um dos principais centros de pesquisa sobre aquilo que vagamente se denominou “informalidade”. Embora tivesse nascido na África, o conceito de informalidade encontraria seu principal espaço de reflexão na América Latina. Basicamente, o PREALC conservava a caracterização do mundo informal que tinha sido originalmente formulada no âmbito da OIT: a) pequenas firmas de propriedade familiar; b) utilização de recursos locais; c) tecnologias trabalho-intensivas; d) baixa produtividade; e) atuação em mercados concorrenciais e não-regulamentados; f) aquisição de qualificações e padrões tecnológicos à margem dos circuitos oficiais. Contudo, apesar de preservar esta definição-padrão, o PREALC tentou contextualizar a questão da informalidade dentro da reflexão da economia do desenvolvimento, e, nesse sentido, “adotou” o pensamento cepalino. A heterogeneidade do mercado de trabalho e das unidades produtivas seria uma particularidade do conceito de “heterogeneidade estrutural” tão caro ao pensamento da CEPAL.⁴

Nesse contexto, a informalidade não seria outra coisa que o excedente estrutural e conjuntural de mão-de-obra. Em países com um reduzido Estado de Bem-estar, o excedente de trabalho não pode manifestar-se em desemprego aberto, e as atividades informais e o setor informal do

mercado de trabalho não seriam outra coisa que a manifestação de estratégias de sobrevivência da população. O excedente estrutural seria produto do estilo de desenvolvimento (tendência à estagnação, viés tecnológico etc.) e se articularia com o excedente do ciclo macroeconômico de curto prazo.

Essa caracterização da informalidade pelo PREALC pode merecer três comentários.

O primeiro diz respeito à qualificação da informalidade, definida como uma questão de oferta (excedente) de trabalho, e não de demanda. As atividades informais deveriam ser assumidas como uma estratégia de sobrevivência, e não como uma demanda de trabalho no sentido usual do termo. Nesse sentido, o objetivo de todo trabalhador ocupado nos espaços informais seria obter um emprego no setor formal.

O segundo comentário está associado aos nexos existentes entre o setor formal e informal. As inter-relações entre ambos se concretizariam através dos fluxos de trabalho e de renda. Não existiria, portanto, uma segmentação, no sentido de espaços econômicos sem nexos entre si. Por outra parte, o fluxo não seria unilateral e reduzido à mão-de-obra, como nos modelos dualistas *a la* Lewis. Contudo, o setor informal, na medida em que fosse expressão do excedente de um recurso (mão-de-obra), não cumpriria nenhum papel no processo de acumulação do setor moderno. Se no Modelo de Lewis o “setor arcaico” teria a função de ser um provedor de trabalho, na perspectiva do PREALC ele chega a ser supérfluo.

Um terceiro aspecto diz respeito ao desemprego. Na medida em que, por definição, existe livre entrada no setor informal, e o fluxo de trabalhadores é quase perfeito, todo desemprego deveria ser caracterizado como desemprego voluntário (o desempregado poderia estar empregado no setor informal).⁵ Em outros termos: o modelo do PREALC não realiza nenhum esforço no sentido de entender o desemprego aberto nos países periféricos. Tratar-se-ia, nesse caso, de uma impossibilidade teórica ou, alternativamente, todo desemprego seria voluntário.

Ao se situar dentro de um contexto de análise global do processo de desenvolvimento e ao identificar a economia informal como uma manifestação dos impasses do crescimento na periferia, toda política que visasse reverter a informalidade passaria, necessariamente, pela altera-

ção do estilo de desenvolvimento. Dentro da perspectiva do PREALC, careceria de sentido atuar sobre o “informal” para “formalizá-lo”, uma vez que as raízes últimas da heterogeneidade estrutural estão nas variáveis amplamente estudadas pela CEPAL (estrutura da propriedade da terra, viés tecnológico, termos de troca etc.), que são alheias ao mundo informal. Contudo, em termos práticos, o PREALC impulsionou uma série de iniciativas, reunidas sob o nome genérico de “políticas de apoio ao setor informal”, cujo objetivo comum seria elevar o nível de emprego e a renda desse setor.⁶ No curto prazo, as condições de vida poderiam ser perceptivelmente alteradas, por exemplo, por microprojetos, mas a heterogeneidade estrutural não seria revertida e, nesse sentido, essas políticas de “apoio” deveriam ser explicitamente assumidas como políticas compensatórias.

2.5. A decadência da escola desenvolvimentista

A corrente do PREALC, que pautou toda a discussão sobre a informalidade nos anos 1970 e 1980, perdeu dramaticamente relevância nos anos 1990, tendência observada dentro de um contexto mais geral e usualmente conhecido como “crise da economia do desenvolvimento”.⁷ No contexto específico do debate em torno da questão da economia informal, a crítica ao pensamento desenvolvimentista foi alimentada tanto por uma falta de aderência entre dados de pesquisas empíricas e as previsões dos modelos como por críticas de cunho mais analítico. Nos próximos parágrafos vamos apresentar, sem exauri-los, em virtude do limitado espaço de que dispomos, ambos os questionamentos.

No tocante à falta de correspondência entre as bases empíricas e o modelo do PREALC predizia, a evolução do mercado de trabalho no Brasil, em boa parte dos anos 1990, é bem ilustrativa. Entre 1990 e 1992, anos de recessão, a queda acumulada do PIB foi de -5,66%. Segundo o modelo tradicional, numa conjuntura de forte desaquecimento do nível de atividade o emprego informal deveria crescer, o formal cair e os rendimentos apresentar contração, com maior intensidade nos espaços informais. Basicamente, foi essa a evolução dos indicadores.⁸ Contudo, a partir de 1993, com o início de uma fase de recuperação no ciclo ma-

croeconômico, esperava-se um movimento contrário: aumento do emprego formal e queda da informalidade. Entre 1993 e 1998, no entanto, a taxa anual média de aumento do PIB foi de 3,49%, e o emprego formal (assalariados com carteira) registrou queda de 2,89%. Essas variações foram extremamente favoráveis no caso dos assalariados sem carteira (+17,80%) e por conta própria (+20,43%).⁹ Assim, nos deparamos com uma conjuntura onde o nível de atividade aumenta e o de informalidade também, um movimento que foge às previsões dos modelos tradicionais. Por sua vez, um dado que contribuiu para um aprofundamento da crítica teve como referência a evolução dos rendimentos – entre 1993 e 1998, a elevação do poder de compra registrou os seguintes índices: assalariados com carteira (+23,80%), assalariados sem carteira (+47,08%) e conta própria (+63,49%).¹⁰ Ou seja, temos, de um lado, elevação do emprego informal (assalariados sem carteira e por conta própria) e, de outro, aumento dos rendimentos. Definitivamente, a evolução do emprego e dos rendimentos nos anos 1990 não podia ser entendida a partir do clássico modelo do PREALC. Estudos empíricos da década são taxativos, no sentido de que, mesmo controlado pelas variáveis usuais (escolaridade, idade etc.), o diferencial de rendimentos entre os assalariados formais (assalariados com carteira) e os informais (assalariados sem carteira e conta própria) tendeu a se reduzir (VAZ, 2006).

Contudo, já no fim da década de 1980, existiam dados que alimentavam um questionamento geral aos modelos de inspiração cepalina. Com efeito, as PNADs de 1989 e 1990 continham um quesito que indagava aos ocupados que não eram nem assalariados com carteira nem estatutários se eles desejariam mudar para um emprego que proporcionasse carteira de trabalho – o resultado obtido foi que 48% não tinham interesse.¹¹ No caso específico dos assalariados sem carteira, o percentual dos que desejariam um trabalho com carteira foi de apenas 70%.¹² No caso dos trabalhadores por conta própria, só 40% mostraram preferência pela troca. Todas as abordagens que identificavam nas economias periféricas uma dualidade estrutural (desde a dualidade de Lewis até a do PREALC) assumiam como pressuposto que o objetivo de todo indivíduo era estar ocupado no setor moderno (formal). Os resultados da questão colocada pela PNAD abriram espaço (deram sustentação em-

pírica) para uma interpretação radicalmente diferente: o mercado de trabalho ofereceria formas alternativas de inserção, e cada indivíduo podia escolher uma alternativa segundo a etapa de seu ciclo de vida, as suas preferências, as suas capacidades etc. As mulheres que pretendessem conciliar a criação dos filhos com algum trabalho em tempo parcial poderiam, por exemplo, escolher estabelecer uma relação assalariada mais flexível que a instituída pela legislação. As mesmas considerações poderiam ser colocadas no caso de um jovem que pretendesse compatibilizar trabalho e estudo. Os indivíduos com alguma habilidade particular para os negócios ou com uma razoável preferência pelo risco poderiam escolher a condição de autônomo.

Estas aparentes incompatibilidades entre modelos tradicionais e evidências empíricas complementaram outros questionamentos de cunho mais conceitual, especialmente porque, para a escola neoclássica, existiria falta de fundamento microeconômico em não poucas proposições cepalinas. Qual seria, por exemplo, a explicação do viés capital-intensivo das tecnologias adotadas? Não poderia ser a existência de um salário-mínimo o elemento que tornava o mercado de trabalho pouco “flexível”? Na mesma direção, se o setor informal pudesse ser identificado como a manifestação de um excedente estrutural de mão-de-obra, por que esse desemprego oculto não teria exercido pressão sobre os salários no setor formal, de modo a reduzi-los e, conseqüentemente, ampliar a demanda de trabalho no setor regulado? Não seria justamente a existência dessa regulação a causa da informalidade? Em vez de a informalidade ser a expressão de um excedente estrutural de mão-de-obra, não poderia ser considerada efeito do excesso de regulamentação? Essas foram as questões que fundamentaram a compreensão da informalidade segundo outros paradigmas teóricos.

3. As novas interpretações

3.1. As múltiplas definições da informalidade

Além dos fatores já mencionados (decadência do paradigma desenvolvimentista e certa incompatibilidade entre as evidências empíricas e

os modelos), essa transição entre uma perspectiva que associava a informalidade à exclusão social e outra abordagem na qual a informalidade ou era uma escolha racional ou era um subproduto do excesso de intervenção estatal tornou-se efetivamente possível devido às múltiplas definições que o termo “economia informal” pôde merecer.

Nos trabalhos originais da OIT, o conceito tinha como parâmetro certa tipologia da unidade de produção. Pequenas firmas, utilizando mão-de-obra familiar ou poucos assalariados não-registrados e empregando tecnologias tradicionais e trabalho-intensivas etc., constituiriam a essência da informalidade. Ou seja, a informalidade era dada pela ótica da unidade de produção. Contudo, qual era o marco analítico que induzia a segmentar a estrutura econômica entre unidades de produção formais e informais? Simplesmente nenhum. Coexistiu com esse ponto de vista, dado pela produção, uma definição alternativa,, segundo a qual a informalidade era dada pelo tipo de inserção no mercado de trabalho. Nesse caso, eram considerados informais aqueles indivíduos ocupados como assalariados sem carteira de trabalho e os que trabalhavam conta própria.¹³ Em realidade, essas eram as duas formas de definir um *feeling* ou dar um suposto *status* teórico a uma intuição que diz respeito a um universo particular que não parecia compatível com o que, também de forma intuitiva, poderia qualificar-se de “setor moderno”.¹⁴ Logicamente, a ótica da produção e a perspectiva de inserção no mercado de trabalho podiam ter muitos espaços comuns (por exemplo: nas pequenas unidades de produção, onde está concentrado o trabalho assalariado sem carteira de trabalho assinada), mas, em termos analíticos, as duas perspectivas são concorrentes.¹⁵

Na medida em que constitui um conceito *ad-hoc*, essa forma de abordar a informalidade abre um infinito leque de definições. Assim, já no fim dos anos 1980, com o incipiente questionamento à economia do desenvolvimento e sua definição e interpretação da informalidade, vai surgindo outra caracterização, cuja variável de separação é a legalidade ou não das atividades.¹⁶ Economia informal seria sinônimo de “economia negra”, “economia subterrânea” ou *shadow economy*. Basicamente, a origem dessa *black economy* estaria no “excesso” de intervenção estatal e nos aspectos intrinsecamente ligados a ela (burocracia, corrupção, im-

postos que geram ineficiente alocação de recursos e incentivos adversos etc.). Se a legalidade podia ser uma variável de definição de segmentos segundo a perspectiva desenvolvimentista, ela mesma apresentava uma perspectiva radicalmente distinta. Na perspectiva cepalina, as pequenas unidades de produção ou o trabalho autônomo, pela sua reduzida produtividade, sua escala de produção, a falta de conhecimentos específicos etc., poderiam ter dificuldades em cumprir a legislação ou, em outros termos, a reflexão não deveria eleger como seu eixo o “excesso” de legislação, a burocracia etc. mas sim as razões que impedem as pequenas unidades de produção de cumprir essa legislação.

Identificar a informalidade à economia subterrânea seria como supô-la independente da escala de produção, da produtividade etc., e, ao mesmo tempo, presumir que a mesma unidade de análise (economia informal) poderia aplicar-se ao autônomo que não contribui para a previdência social, à parte da receita não-declarada de uma firma multinacional, à microempresa familiar não-legalizada etc. No caso específico do mercado de trabalho, o excesso de legislação e os custos trabalhistas estariam na origem das contratações não-legalizadas. A variável que permearia esse universo tão heterogêneo seria a intervenção estatal.¹⁷

Esta família de definições de economia informal deve induzir uma reflexão em torno das possibilidades de diálogo de abordagens que, em princípio, compartilhariam um mesmo universo de análise (a economia informal). Contudo, como a categoria “economia informal” pode representar conjuntos tão disímiles, no limite o debate poderia centrar-se na questão da conveniência e da utilidade de continuar utilizando uma expressão que pode englobar um mundo tão heterogêneo.

3.2. O conceito de informalidade: a transição de um problema a uma solução

Se, historicamente, o conceito de informalidade transmitia uma imagem de “problema”, de excedente de trabalho, marginalidade etc., o livro de DE SOTO (1989) pode ser visto como o marco inaugural de uma radical mudança no olhar lançado sobre esse setor. Em lugar de ser um “depósito” do excedente estrutural de mão-de-obra, um espaço econô-

mico passivo e cujo movimento espasmódico seria ditado pelo ciclo do setor moderno, a economia informal pareceu manifestar, de acordo com os dados do crescimento do emprego e rendimentos nos últimos períodos de crise dos anos 1990, que obedeceria a um dinamismo próprio.¹⁸ Com o impasse do modelo de substituição de importações, a performance do setor informal teria evitado uma crise social de maiores proporções.¹⁹ O emprego no setor informal manifestaria uma estratégia de sobrevivência. Contudo, a partir das iniciativas nele desenvolvidas, seria possível vislumbrar um cenário no qual as forças de mercado ou a livre iniciativa, num contexto de institucionalidade adequada, constituiriam o núcleo de um novo tipo de desenvolvimento. Se a crise estava restrita ao setor formal, as causas da estagnação poderiam ser identificadas na regulação estatal, na legislação, nas instituições que protegem os direitos de propriedade etc.²⁰ Tomemos, por exemplo, esta última variável: os direitos de propriedade. Segundo a nova perspectiva em consolidação, bem representada pelo livro de De Soto, a falta de reconhecimento estatal dos direitos de propriedade nas pequenas unidades de produção informais suscitava diversos corolários. O dinamismo dos mais eficientes não podia estender-se muito além do âmbito das pequenas localidades nas quais esses direitos, através de instituições na maioria das vezes informais, talvez fossem reconhecidos. A ausência de reconhecimento estatal reduzia as chances dos direitos de propriedade de serem assumidos no circuito de crédito formal, limitando o acesso a financiamentos. Mesmo a eficiência nacional estaria comprometida, uma vez que os ativos não poderiam ser negociados muito além dos mercados locais, e, por consequência, a alocação de recursos, em função de potencialidades ou vantagens comparativas das diversas regiões, estaria limitada. De acordo com esse ponto de vista, o informal não seria um setor anárquico, situado num mundo supostamente desprovido de instituições, senão que, ao contrário, teria desenvolvido sua própria institucionalidade, ainda que fosse uma institucionalidade informal, sem reconhecimento estatal. Quando as instituições são definidas como o conjunto de regras que articulam e organizam as interações econômicas, sociais e políticas entre os indivíduos e os grupos sociais, e cujo cumprimento pode ser voluntário ou coercitivamente imposto Estado, podemos imaginar a existência

de regras não-escritas (*common law*, na tradição anglo-saxã). Nessa perspectiva, a abordagem de De Soto pode ser vista como diagnosticando a crise de certa forma de institucionalidade (instituições ineficientes) e a necessidade de dar reconhecimento legal a direitos e instituições que hoje teriam uma normativa extralegal, especialmente no que concerne aos direitos de propriedade.²¹

3.3. Os novos termos do debate: segmentação *versus* escolha

Nos anos 1990, foram surgindo diversos textos, a maioria produzidos no âmbito do Banco Mundial, nos quais a informalidade não era vislumbrada como condição imposta pela falta de dinamismo do setor moderno, mas, antes, como uma escolha dos indivíduos. Levantar a hipótese de escolha supunha assumir que o trabalhador tinha possibilidade de se incorporar ao mercado de trabalho sob diferentes condições. Todo esse debate em torno da informalidade, entendida como uma escolha do trabalhador, passa pela introdução de uma categoria nova, a segmentação, que não estava nos textos clássicos sobre a informalidade como excedente estrutural.

Historicamente, o conceito de segmentação está intimamente associado às tentativas das escolas heterodoxas americanas (especialmente a institucionalista) de introduzir no debate acadêmico fenômenos como pobreza e discriminação. O termo foi popularizado por DOERINGER e PIORE (1971) na sua abordagem sobre os mercados de trabalho duais. Mercados de trabalho não-uniformes sempre foram um desafio para a escola neoclássica, e só muito recentemente, com o desenvolvimento de modernos modelos de determinação de emprego e salários reais (modelos de salários de eficiência e *insiders-outsiders*, por exemplo), a segmentação pôde merecer uma leitura à luz desse paradigma.²² Basicamente, a hipótese de segmentação implica a existência de mercados de trabalho “balcanizados”, subconjuntos que trabalham de forma independente, com lógicas de formação de rendimentos e demanda de trabalho particulares. Nos termos da linguagem própria da escola neoclássica, existe segmentação quando trabalhadores com a mesma produtividade são remunerados de forma diferente, segundo, por exemplo, o setor de ati-

vidade ou a região em que estão ocupados.²³ Lembremos que, na abordagem desenvolvimentista, a questão da segmentação não se colocava, uma vez que eram vislumbrados fluxos de trabalho e/ou comércio entre o setor formal e informal.

A questão da segmentação pode ser introduzida no debate a partir da hipótese (realista, aliás) de que os postos de trabalho do setor formal são de melhor qualidade (melhores salários, maior estabilidade etc.) *vis-à-vis* outras formas de inserção, de sorte que o objetivo de todo indivíduo seria ocupar uma vaga nesse segmento. Em realidade, estaríamos diante de uma transposição quase mecânica da categorização segmento primário/segmento secundário, muito usual quando se estudam os mercados de trabalho nos países desenvolvidos (DOERINGER E PIORE, 1971). Aqui já podemos identificar uma ruptura com respeito à própria essência original do conceito de informalidade, uma vez que a existência de um setor informal, nas abordagens clássicas, seria característica dos países subdesenvolvidos.

A partir dos anos 1990, a dualidade formal/informal começa a ser pesquisada não mais em termos de excedente de mão-de-obra, mas em termos de segmentação do mercado de trabalho. Nesse sentido, os resultados são diversos. SOARES (2004) conclui no sentido da existência de segmentação, com filas de indivíduos dotados de certas características (pouco escolarizados, mulheres, jovens, com antecedentes no mercado informal etc.) à espera da oportunidade de ter acesso ao segmento formal. Contrariamente, diversos artigos – por exemplo, CARNEIRO E HENLEY (2001), MENEZES FILHO, MENDES E ALMEIDA (2004) – tentaram fundamentar empiricamente a inexistência de segmentação, atribuindo parte do diferencial de rendimentos a diferenciais de escolaridade e não às singularidades próprias de cada setor. Noutros termos: dado o mesmo capital humano (produtividade), o registro em carteira de trabalho não seria relevante para explicar o diferencial de rendimentos.

Contudo, a distância entre as rendas do setor formal e informal poderia não estar restrita a variáveis como educação e experiência, uma vez que poderiam existir outras características individuais que, mesmo sem ser observáveis, seriam cruciais na determinação da produtividade e dos salários. Por exemplo, a motivação, a ambição, a capacidade cogniti-

va que surge da qualidade da educação adquirida, a atitude diante do risco etc. Nesse sentido, a hipótese de segmentação deveria levar em consideração todo esse conjunto de variáveis (observáveis e não-observáveis). Como forma de explicar essa discrepância, muitas pesquisas foram desenvolvidas tentando quantificar em que medida o diferencial de rendimentos obedece ao diferencial de capital humano ou a características não-observáveis (CARNEIRO E HENLEY, 2001; MENEZES FILHO, MENDES E ALMEIDA, 2004).

No caso de ser negada a hipótese de segmentação, a inserção de um trabalhador no setor informal pode então ser caracterizado como resultado de uma escolha. Nesse sentido, a partir dos anos 1990, diversos artigos (LEVENSON E MALONEY, 1998; MALONEY, 1998; MALONEY, 1999, por exemplo) começaram a negar a dualidade do mercado, assumindo a informalidade como uma escolha, uma forma, como outras, de participação no mercado. A maior flexibilidade que distinguiria o setor informal torná-lo-ia atraente, por exemplo, para as mulheres que desejassem compatibilizar alguma atividade profissional com a criação dos filhos, para os indivíduos que tivesse preferência pelo risco etc.; assim, características não-observáveis poderiam determinar a escolha.

A dicotomia anterior (segmentação *versus* escolha) poderia sofisticar-se, e diversos *papers* (ANTIGO, MACHADO E OLIVEIRA, 2006; TANURI-PIANTO E PIANTO, 2002, por exemplo) passaram a propor, utilizando regressões quantílicas, uma diferenciação do mundo do trabalho que tomasse por critério a posição na distribuição de rendimentos. Assim, os critérios de segmentação e de escolha, distintos entre si, podiam ser igualmente válidos em pontos diversos da distribuição. Variáveis tais como o retorno das características observadas e não observadas dariam lugar a estratégias específicas. Os resultados das pesquisas sugeririam, por exemplo, que, para um indivíduo com reduzida escolaridade, mas dotado de certos atributos (iniciativa, gosto pelo risco etc.), seria mais racional escolher inserir-se no mercado de trabalho como autônomo em vez de aceitar uma vaga como assalariado formal. Uma vez que o retorno financeiro pelo seu capital humano seria reduzido e o mercado informal remuneraria mais suas características não-observáveis, a escolha pela informalidade poderia ser identificada como uma estratégia (racional, aliás), e

não como uma fatalidade, decorrente de sua suposta incapacidade de encontrar ocupação como assalariado registrado. Como o retorno definido pelas características observáveis e pelas não-observáveis poderia ser distinto em diferentes intervalos da distribuição, e uma vez que certos empregos poderiam estar racionados, seria plausível a existência de segmentação em determinados pontos da estrutura de rendimentos, mas, ao mesmo tempo, a ocupação em que o indivíduo se empregasse poderia, noutros pontos da distribuição, ser entendida como uma escolha. As conclusões de TANNURI-PIANTO E PIANTO (2002) e de ANTIGO, MACHADO E OLIVEIRA (2006) sugerem que, para os indivíduos mais pobres, a informalidade poderia ser uma escolha racional, uma vez que o setor formal remuneraria mal sua reduzida qualificação, ao passo que o setor informal remuneraria bem suas características não-observáveis.

Esta recente disputa teórica e empírica sobre a segmentação/escolha abre espaço para três tipos de reflexões.

A primeira diz respeito à questão da “escolha”. Existe escolha quando existem opções. Não podemos imaginar escolhas sem opções ou alternativas. Nesse sentido, a seguinte frase de ANTIGO, MACHADO E OLIVEIRA (2006, p. 2) ilustra bem o potencial problema enfrentado pelos modelos que vêem o emprego no setor informal como resultado de uma escolha: “A decisão de se auto-empregar seria, portanto, fruto de uma estratégia. Os trabalhadores menos escolarizados podem vir a obter rendimentos mais elevados como autônomos do que como assalariados com carteira assinada, ou por não encontrarem emprego formal, devido a este atributo, por exemplo”. No caso de indivíduos que *poderiam* encontrar emprego no setor formal, mas que escolhem o informal em virtude da remuneração mais vantajosa oferecida às suas características não-observáveis ou em razão do desejo de certa flexibilidade que lhes satisfaça preferências específicas, o termo “escolha” é válido. Contudo, para os indivíduos que por algum motivo (por exemplo, reduzida escolaridade) não encontram emprego no setor formal, a escolha não existiria. Os modelos que assumem o setor informal como escolha e as abordagens que o caracterizam como um depósito do excedente de mão-de-obra são paradigmas concorrentes: não existe nenhum tipo de complementaridade.

O segundo ponto de debate diz respeito ao empirismo que caracteriza a maioria dos modelos, seja de segmentação, seja de escolha. Tomemos o caso de TANNURI-PIANTO E PIANTO (2002). Nesse artigo, os retornos da educação superior dos quintis inferiores seriam superiores no setor formal, mas para os quintis mais elevados existiria um viés a favor do espaço informal. A pergunta pertinente é: por quê? Por que o mercado de trabalho seria segmentado em certos intervalos da distribuição e em outros não? Quais seriam as raízes do diferencial de retornos para a educação segundo o nível de escolaridade e a posição na distribuição? Por que os setores remunerariam de forma diferente as características não-observáveis?

Finalmente, o terceiro ponto de reflexão diz respeito às políticas públicas que se deduzem a partir dos modelos segmentação/escolha. As propostas ou não existem, uma vez que não seriam pertinentes (como no caso dos modelos de escolha), ou se centram no indivíduo. Por exemplo, no caso dos trabalhadores que não têm acesso às vagas formais porque apresentam déficit de educação, a política teria que se voltar na direção da acumulação de capital humano. Em nenhum dos casos, porém, a reflexão em torno da informalidade passa pelo desenvolvimento econômico, como propunha a matriz conceitual que deu origem ao próprio termo “informal”.

4. Considerações finais

A expressão “economia informal” percorre um itinerário curioso: ela põe em evidência uma contemporaneidade que contrasta com a perda de importância da matriz teórica que a originou (a economia do desenvolvimento). Talvez essa contemporaneidade esteja associada à ambigüidade da própria concepção do termo e, nesse sentido, o mesmo conceito poderia designar ora um excedente estrutural de mão-de-obra, ora um fenômeno da economia subterrânea, ora uma simples manifestação da escolha individual. Essa ambigüidade nutre tanto a sua popularidade como a sua funcionalidade nos mais diversos marcos analíticos (marcos analíticos concorrentes, seria bom frisar). Logicamente, cabe-

ria debater em que medida um conceito que pode ser utilizado de forma tão arbitrária e flexível tem alguma utilidade analítica. Uma vez que é difícil imaginar marcos axiomáticos que tornem sua definição minimamente rigorosa (como é o caso do conceito de “pobreza”, por exemplo), qualquer interpretação é igualmente válida.

De maneira geral, se, por um lado, a recente literatura sobre a informalidade (não importa qual seja a definição dada a esse termo) sofisticou o tratamento dos dados, por outro evitou promover uma reflexão mais abrangente do fenômeno. As abordagens que identificam a inserção informal como uma escolha, por exemplo, teriam que explicar por que nas economias periféricas a informalidade predomina, enquanto que nos países centrais ela é marginal. Deveríamos incluir tal abordagem dentro do chamado “culturalismo”? Se a informalidade seria o corolário de uma excessiva e burocrática legislação, por que em economias centrais, caracterizadas por um marco regulatório complexo e por um Estado fortemente presente (como nos países do Norte da Europa, por exemplo), as relações de trabalho estabelecidas à margem da legislação ocupam um espaço negligenciável nos tipos de inserção? Uma vez que a informalidade, em quaisquer de suas definições, é predominante nas economias periféricas, seria impossível deixar de supor a existência de umnexo entre subdesenvolvimento e informalidade. Situar a discussão sobre a economia informal a partir da perspectiva do desenvolvimento é dar um passo contrário à direção tomada pelo debate nos últimos anos, discussão pautada, como já afirmamos, pelo empirismo. Contudo, essa alternativa é pouco plausível, visto que, depois da crise na qual mergulhou a economia do desenvolvimento, não se vislumbra a consolidação de qualquer outro paradigma que possa substituí-lo. Assim, ainda que a questão da informalidade mereça ser abordada desde um marco conceitual mais geral, o cenário mais provável no futuro próximo será, muito provavelmente, marcado pela proliferação de artigos empíricos sem nenhum fundamento teórico ou assentados em proposições de um tal simplismo (por exemplo, “a informalidade é produto da excessiva presença do Estado”) que seria difícil não presumir uma motivação de fundo ideológico nos seus argumentos.

Notas

- ¹ O texto de Hart foi desenvolvido no âmbito da missão da OIT em Gana em 1971. Como o mesmo só foi publicado em 1973 (HART (1973)), muitas vezes o termo é adjudicado à missão da OIT no Kenya de 1972 (ILO(1972)), uma vez que este documento veio a público primeiro.
- ² A perspectiva de Lewis deu origem a um enorme leque de teorizações que tinham em comum uma dualização das economias. As referências incontornáveis desse conjunto de modelos são JORGENSON (1961), RANIS E FEI (1961) e UZAWA (1961).
- ³ Está fora dos objetivos deste artigo abordar, de forma pormenorizada, as justificativas dadas pela escola cepalina para a reprodução dessa heterogeneidade estrutural (elevada densidade de capital e inadequação da tecnologia, extrema concentração da riqueza, herança da estrutura social anterior etc.). O conjunto desses fatores propiciaria uma tendência à estagnação e à heterogeneidade estrutural. Sobre o marco teórico da CEPAL, ver RODRIGUEZ (1981).
- ⁴ O artigo de MEZZERA (1987) é, nesse sentido, ilustrativo.
- ⁵ Essa caracterização do desemprego como uma situação “escolhida” é, por exemplo, comum nos modelos neoclássicos de segmentação. Sobre este ponto, a questão é: por que os indivíduos escolheriam ficar desempregados em lugar de ocupados no mercado secundário? As hipóteses que sustentam a existência de desemprego paralelamente à existência de um setor de livre entrada são múltiplas e todas plausíveis. A probabilidade de ser contratado no setor primário, por exemplo, é maior quando se está desempregado. Sobre o ponto, ver STIGLITZ (1974,1976) SHAPIRO E STIGLIZ (1984) e MACDONALD E SOLOW (1985). Os modelos da família de HARRIS-TODARO (HARRIS E TODARO, 1970) também abordam a questão do desemprego em um contexto de múltiplos setores (setor formal urbano, informal urbano, desemprego e setor tradicional), alguns deles concorrenciais ou de livre entrada. Neste, como existe mobilidade, em termos de valor presente, a esperança da utilidade intertemporal deveria ser a mesma.
- ⁶ Em termos de coerência com relação ao seu marco analítico, elevar o nível de emprego não parece sustentável, uma vez que as ocupações informais eram assumidas como manifestação de um excedente de mão-de-obra. Por outra parte, se o objetivo de aumentar o nível de emprego diz respeito à incorporação de supostos desocupados, como o setor informal é, por definição, um espaço de livre entrada, deve-se explicar por que esses desempregados já não procuraram emprego nele.
- ⁷ A manifestação mais evidente dessa perda de hegemonia no debate foi a desativação do PREALC pela própria OIT nos anos 1990.
- ⁸ Tomando como referência janeiro de 1991 (uma vez que o ano de 1990 não é uma boa base, visto que os dados do censo alteraram os números absolutos das pesquisas do IBGE, e não é conveniente uma comparação entre as informações absolutas colhidas antes desse ano e depois), em janeiro de 1993 o número de assalariados com carteira nas seis regiões metropolitanas pesquisadas pela PME caiu 7,11% e, simultaneamente, elevaram-se dramaticamente o número de assalariados sem carteira de trabalho assinada (+14,83%) e o estoque de ocupados por conta própria (+6,73%).

No caso dos rendimentos, a crise não alterou o poder de compra dos assalariados com carteira (-0,01%). Porém, afetou de forma fortemente negativa o rendimento real no caso dos assalariados sem carteira (-13,01%) e conta própria (-19,28%). Ou seja, os números eram absolutamente compatíveis com o cenário esperado segundo o modelo.

⁹ Fonte: PME/IBGE.

¹⁰ Fonte: PME/IBGE.

¹¹ Ver PNAD (1989, 1990).

¹² Falamos em “apenas” 70%, uma vez que se imaginava que todo assalariado sem carteira deveria preferir ter sua relação trabalhista regularizada.

¹³ Desses trabalhadores por conta própria deveriam ser excluídos os profissionais liberais.

¹⁴ Essa qualificação *ad-hoc* levou, muitas vezes, a verdadeiras tautologias. Por exemplo, define-se inicialmente que o setor informal é constituído pelas unidades de produção com certo tamanho em termos de estoque de assalariados e algum corte de renda, para, em seguida, afirmar que a pobreza está concentrada no setor informal.

¹⁵ Foram poucos os autores que perceberam a relevância, em termos teóricos e de pesquisa empírica, dessas duas definições. Uma exceção foi CAMARGO (1989), quem define o setor informal como setor constituído, exclusivamente, pelos ocupados por conta própria, qualificando toda relação assalariada (seja ela com carteira ou não) como formal. A formalidade/informalidade seria dada pela forma como são determinadas as rendas, e não pela legalidade ou não de determinado vínculo.

¹⁶ É preciso não confundir ilegal com ilícito: toda atividade ilícita é, por definição, ilegal, mas o contrário nem sempre é verdadeiro.

¹⁷ O Instituto Futuro Brasil (IFB), por exemplo, calcula um suposto Índice de Incentivos ao Mercado Informal, no qual as variáveis consideradas estão ligadas à burocracia exigida pela legislação, à flexibilidade dos contratos de trabalho, à flexibilidade para demissões etc. O Brasil seria um dos países com maiores incentivos, só superado pela Bolívia e Angola. No outro extremo estaria Austrália (o país com menores incentivos), seguido dos EUA. Ver http://www.ifb.com.br/arquivos/mercado_informal1.pdf.

¹⁸ Esse dinamismo próprio já tinha sido mencionado por Hart, em seu texto de 1971.

¹⁹ Não obstante estar situado nas antípodas da interpretação do PREALC, a definição de informal de De Soto é muito próxima da desenvolvida no âmbito da OIT (pequenas unidades de produção trabalhando à margem da legislação etc.)

²⁰ Nessa perspectiva, mais que uma questão de unidade produtiva ou de forma de inserção no mercado de trabalho, a informalidade poderia ser assumida como uma questão institucional, podendo ter como marco teórico a nova escola institucionalista.

²¹ Em um livro de 2001, DE SOTO (2001) retorna ao tema de forma ainda mais transparente.

²² O desafio que a segmentação dos mercados colocou ao paradigma neoclássico foi analisado em CAIN (1976).

²³ Havendo segmentação, a alocação do trabalho não seria Pareto-eficiente, uma vez que realocando a força de trabalho seria factível elevar o produto.

The Informal Sector: from the structural surplus to the individual choice. Theoretical models and alternative of policies

The objective of this article is to study the several theoretical paradigms that tried to incorporate the informality as an object of studies and the corresponding public policies. Since the first conceptualization made by ILO in the beginning of the 70's in Africa, passing through the attempt made by ECLAC school of constructing a theory until the recent debate about the informality as a choice or a manifestation of a segmented labor market. In all the cases, the theoretical debate translates conflicts in politics proposals that will deserve our attention in the text.

Key-words – informal labor market, labor markets in development countries, informal sector and policies.

Referências bibliográficas

ANTIGO, M.F.; MACHADO, A.F.; OLIVEIRA, A.M.H.C. Evolução do diferencial de rendimentos entre o setor formal e informal no Brasil: o papel das características não observadas. *XXXIV Encontro Nacional de Economia*. Salvador (Bahia), 2006.

BARROS, R.P (org.) *Mercado de trabalho e distribuição de renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro: IPEA, 1989.

CAMARGO, J.M. *Informalização e renda no mercado de trabalho*. In: BARROS, R.P (org.) *Mercado de trabalho e distribuição de renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro: IPEA, 1989

CAIN, G.G. The Challenge of Segmented Labor Market Theories to Orthodox Theory: A Survey. *Journal of Economic Literature*, v. 14, n. 4, dez. 1976.

CARNEIRO, F.G.; HENLEY, A. Modeling Formal vs. Informal Employment and Earnings: microeconomic evidence from Brazil. *Anais do XXIX Encontro Nacional de ANPEC*. Salvador (Bahia), 2001.

DE SOTO, H. *The Other Path*. Nova York: Harpercollins, 1989.

_____. *O mistério do capital*. Rio de Janeiro: Record, 2001.

DOERINGER, P.; PIORE, M. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Massachusetts: Heath Books, 1971.

LEVENSON, A. R.; MALONEY, W. F. The informal sector, firm dynamics, and institutional participation. *World Bank Policy Research Working Papers*, n. 1998, set.1998.

HARRIS, J.; TODARO, M. Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, v. 60, n. 1, 1970.

HART, K. Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, v. 11, n.1, p. 61-89, 1973.

JORGENSEN, D. The Development of a Dual Economy. *Economic Journal*, v. 71, n. 282, 1961.

LEWIS, A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *Manchester School of Economic and Social Studies*, v. 22, 1954. Esse artigo pode ser encontrado em português em: AGARWALA, A.A.; SINGH, S.P. (orgs.) *A economia do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Forense, 1969. p. 406-456.

MALONEY, W.F. Are LDC labor Markets Dualistic? *World Bank Working Papers*, n. 1941, fev. 1998.

_____. Does informality imply in segmentation in urban labor markets? Evidence from sectorial transitions in Mexico. *The World Bank Economic Review*, v. 13, n. 2, 1999.

MCDONALD, I.; SOLOW, R. Wages and Employment in a Segmented Labor Market. *Quarterly Journal of Economics*, v. 100, 1985.

MEZZERA, J. Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado de trabajo urbano. *Nueva Sociedad*, n. 90, jul.-ago., 1987.

MENEZES FILHO, N.A.; MENDES, M.; ALMEIDA, E. S. O diferencial de salários formal-informal no Brasil: segmentação ou viés de seleção? *Revista Brasileira de Economia*, v. 58, n. 2, abr.-jun., 2004, Rio de Janeiro.

ILO (OIT), *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Genebra: ILO, 1972.

PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) *Trabalho no Brasil. Brasil e Grandes Regiões*, v. 1. Rio de Janeiro: IBGE, 1989.

PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios). *Trabalho no Brasil. Brasil e Grandes Regiões*, v. 2. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

PREALC, *Employment in Latin America*. Nova York: Praeger Publishers, 1978.

_____. *Lecciones sobre el Crédito al Sector Informal*. Santiago: PREALC, 1990.

_____. *Crédito Informal. Acceso al Sistema Financiero*. Santiago: PREALC, 1993.

RANIS, G.; FEI, J.C. A Theory of Economic Development. *American Economic Review*, v. 51, n. 4, 1961.

RODRIGUEZ, O. *Teoria do Subdesenvolvimento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Editora Forense. 1981.

SOARES, F. V. Do Informal Workers Queue for Formal Jobs in Brazil? *Texto para Discussão*, n. 1021. Brasília: IPEA, 2004.

SHAPIRO, C.; STIGLITZ, J. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *American Economic Review*, v. 74, 1984.

STIGLITZ, J. Wage Determination and Unemployment in LDCs: the labor turnover model. *Quarterly Journal of Economics*, v. 88, 1974.

_____. The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labor and the Distribution of Income in LDCs. *Oxford Economic Papers*, v. 28, 1976.

TAMURI-PIANTO, M. E.; PIANTO, D. M. Informal Employment in Brazil. A Choice at the Top and Segmentation at the Bottom: a Quantile Regression Approach. *Texto para Discussão*, n. 236, Universidade de Brasília, Departamento de Economia, 2002.

Uzawa, H. On a Two-Sector Model of Economic Growth. *The Review of Economic Studies*, v. 29, n. 1, 1961.

VAZ, F. M. *Mudanças estruturais e mobilidade ocupacional no mercado de trabalho metropolitana no período 1982-2002*. Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília, Departamento de Economia, 2006.

*Recebido para publicação em março de 2007.
Aprovado para publicação em março de 2007.*