

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**Complementaridades e Instituições: uma análise empírica**

**Luciana Teixeira de Souza Leão  
No. de Matrícula : 0210834-4**

**Orientador : Juliano J. Assunção**

**Junho 2006**

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

**Complementaridades e Instituições: uma análise empírica**

*Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.*

**Luciana Teixeira de Souza Leão  
No. de Matrícula : 0210834-4**

**Orientador: Juliano J. Assunção**

**Junho 2006**

*“ As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”*

## **Agradecimentos**

Ao Professor Juliano Assunção pelo estímulo, dedicação e empenho durante a orientação desta monografia.

Aos professores Marina Figueira de Mello, Gustavo Gonzaga e Rogério Werneck pelo apoio e carinho.

A todos os demais professores e funcionários do Departamento de Economia da PUC - Rio que estiveram presentes e participaram de minha formação nestes últimos anos.

Ao meu pai e a minha irmã Fernanda pelo amor incondicional que sempre me deram e por me apoiarem nos momentos em que mais precisei.

As minhas amigas e primas por contribuírem para a minha formação pessoal e pelo companheirismo.

## **Índice**

<b>I- Introdução.....</b>	<b>6</b>
<b>II – Resenha Bibliográfica.....</b>	<b>10</b>
<b>II.1 – Instituições que regulam a entrada de novas firmas.....</b>	<b>12</b>
<b>II.2 – Instituições do Trabalho.....</b>	<b>13</b>
<b>II.3 – Instituições no Brasil.....</b>	<b>15</b>
<b>III - Dados.....</b>	<b>19</b>
<b>III.1 – Base de Dados.....</b>	<b>19</b>
<b>III.2 – As Variáveis.....</b>	<b>20</b>
<b>IV - Resultados.....</b>	<b>22</b>
<b>IV.1 - Complementaridades.....</b>	<b>22</b>
<b>IV.2 – O papel do capital humano.....</b>	<b>26</b>
<b>V - Conclusão.....</b>	<b>28</b>
<b>VI – Bibliografia.....</b>	<b>29</b>

## **Lista de Tabelas**

Tabela 1 – As Variáveis .....	<b>31</b>
Tabela 2 – Descrição das Variáveis.....	<b>33</b>
Tabela 3 – Renda per Capita e a Interação entre Procedimentos e Contratos Individuais.....	<b>34</b>
Tabela 4 – Renda per Capita e a Interação entre Procedimentos e Contratos Coletivos.....	<b>35</b>
Tabela 5 – Escolaridade e a Interação entre Procedimentos e Contratos Individuais.....	<b>36</b>
Tabela 6 – Escolaridade e a Interação entre Procedimentos e Contratos Coletivos.....	<b>37</b>
Tabela 7 – Capital Humano e Complementaridades.....	<b>38</b>

## **I- Introdução**

Passados 230 anos da publicação de “Uma Investigação sobre a Natureza e a Causa da Riqueza das Nações”, onde Adam Smith destacou a importância de limitar o papel do Estado e de assegurar o direito de propriedade dos indivíduos como forma de garantir o crescimento econômico, a influência das instituições sobre o desenvolvimento econômico continua a ser amplamente discutida pelos economistas. Buchanan e Tullock (1962) argumentam que as decisões do Governo são variantes endógenas na economia e portanto o processo de escolha coletiva determina muitos aspectos econômicos de uma sociedade. Já North e Thomas (1973) demonstram que a causa fundamental do crescimento econômico são os incentivos presentes nas instituições, desqualificando as razões descritas anteriormente, como acumulação de fatores (Solow, 1956) e inovação (Romer, 1990), que seriam aproximações para o crescimento e não os seus determinantes. Ainda, trabalhos mais recentes evidenciam empiricamente a relação entre as instituições e a economia. De Long e Shleifer (1993), usando dados sobre a urbanização dos países europeus, demonstram que as cidades cresciam mais rápido quando os Governos eram mais limitados. Igualmente, Mauro (1995), Knack e Keefer (1995), La Porta et al. (1998) comprovam que boas instituições afetam positivamente o crescimento econômico.

A idéia de que a organização social, econômica, legal e política das sociedades, ou seja, as suas instituições, são um determinante do desenvolvimento econômico já é amplamente aceita pelos economistas e cientistas políticos (Acemoglu et al., 2001). No entanto, como os países possuem diferentes instituições que atuam simultaneamente afetando as decisões dos agentes sociais e econômicos, os trabalhos neste tema também procuram compreender e mensurar o efeito isolado de cada instituição. Em especial, nos últimos anos, um grupo de pesquisadores liderados por Rafael La Porta e Andrei Shleifer vem estudando o impacto de diferentes instituições sobre o desenvolvimento econômico. Investigam desde a influência da qualidade dos Governos (1998) até a da estrutura dos mercados de capitais (1998).

A motivação desta monografia surgiu da leitura de dois trabalhos destes autores. O primeiro sobre a regulação da entrada de novas firmas no mercado (2001) e o segundo sobre a regulação do trabalho (2005). Ambos estudos avaliam como estas regulações

impactam diferentes aspectos da sociedade, como níveis de informalidade, corrupção e qualidade dos bens públicos, e concluem que regulações mais rígidas e burocráticas estão associadas com resultados econômicos adversos e ambientes de negócios precários. Entretanto, ilustram apenas os efeitos isolados de cada instituição e ignoram o fato de que estas atuam simultaneamente na sociedade e logo podem exercer influências recíprocas. Estes trabalhos deixam de investigar se existiria alguma interação entre estes dois grupos de instituições e qual seria o impacto desta interação sobre os níveis de desenvolvimento econômico.

A interação entre as instituições deve ser estudada devido a possível existência de complementaridades entre elas. David (1985), utilizando um simples exemplo dos motivos da adoção do sistema QWERTY para os teclados dos computadores, demonstra que, na presença de externalidades entre diferentes sistemas ou organizações, os custos e benefícios de uma escolha dependerão dos incentivos presentes no outro sistema. Igualmente, no caso de instituições, quando há complementaridades, as externalidades geradas por uma afetarão significativamente os resultados alcançados pela outra. Assim, a existência de interação entre as instituições modificará os impactos que estas têm sobre a sociedade.

A literatura ainda não explorou o papel das complementaridades das instituições sobre a economia. Como veremos em detalhe na Seção II, existem diferentes trabalhos que avaliam as instituições isoladamente mas todos negligenciam o exame de possíveis interações. Esta monografia procura dar um primeiro passo nesse sentido, ao contribuir para a literatura com um estudo empírico sobre a complementaridade entre as instituições que regulam a entrada de novas firmas e as do trabalho. No entanto, muitas outras interações ainda devem ser exploradas para que se possa dimensionar melhor o impacto das instituições sobre o funcionamento da economia. Igualmente, ainda se deve buscar entender quais características específicas das instituições que influenciam as demais e os mecanismos pelos quais estas interações ocorrem. Embora a compreensão da estrutura e incentivos de uma instituição isolada seja importante, é uma análise limitada e potencialmente omite informações relevantes.

Os resultados encontrados nesta monografia poderão oferecer dados de extrema importância para as discussões sobre possíveis reformas trabalhistas e na regulação de

entrada de novas firmas. Se a complementaridade se mostrar relevante para a determinação dos níveis de desenvolvimento econômico, não será suficiente, por exemplo, simplificar somente a regulação de entrada de novas firmas se a legislação trabalhista ainda for rígida e onerosa para os empresários. A decisão de uma firma se tornar formal ainda dependerá, em parte, do custo do trabalho. O entendimento da forma como as instituições se relacionam entre si e se encaixam com as estruturas e incentivos uma das outras permitirá que se formulem reformas mais efetivas que levem em consideração estas interações.

O objetivo deste trabalho é verificar empiricamente o efeito da complementaridade das instituições que regulam a entrada de novas firmas e do trabalho sobre o desenvolvimento econômico. Em especial, quero examinar se países que possuem regulação rígida de trabalho prejudicam mais os níveis de desenvolvimento quando também regulam mais a entrada de novas firmas na economia. Para tanto, o teste de complementaridade será feito incluindo uma variável de interação entre as aproximações utilizadas para as duas instituições. Em outras palavras, estarei testando se o efeito de uma instituição no nível de desenvolvimento econômico depende do impacto da outra instituição. Para realizar estes testes, utilizarei as bases de dados disponibilizadas por La Porta et al. (2001, 2004) que fornecem informações sobre as duas instituições do estudo em 85 países.

Esta monografia está dividida em cinco seções. Seguindo a esta introdução, a Seção II apresenta uma resenha bibliográfica da literatura que cobre o papel das instituições sobre o desenvolvimento econômico. Enfatizam-se as bibliografias sobre as instituições que estaremos estudando, as do trabalho e aquelas que regulam a entrada de novas firmas. Também busca fornecer um breve panorama destas duas instituições no Brasil para proporcionar uma melhor compreensão dos incentivos perversos que as nossas regulações têm gerado para a economia e permitir uma comparação com os demais países.

Na Seção III, apresento detalhadamente os dados e a construção das variáveis utilizadas para os cálculos do trabalho assim como a descrição estatística destas variáveis. A Seção IV apresenta os resultados da inclusão das variáveis de interação entre as instituições que regulam a entrada de novas firmas e as que regulam trabalho sobre as

duas aproximações de desenvolvimento econômico que utilizei, a renda per capita e a escolaridade média da população com mais de 25 anos. Igualmente, seguindo o debate da literatura sobre se as instituições políticas ou a acumulação inicial de capital humano são os determinantes de primeira ordem do desenvolvimento econômico, incluo as complementaridades das instituições nos testes que contrapõem estas teorias para verificar se as interações permanecem relevantes para o desenvolvimento na presença de capital humano. A Seção V conclui este trabalho.

As tabelas que descrevem as variáveis e apresentam os resultados alcançados se encontram no final desta monografia.

## **II- Resenha Bibliográfica**

A noção de que instituições importam para a determinação dos diferentes níveis de desenvolvimento econômico foi introduzida por North e Thomas (1973). Para estes, as instituições influenciam a estrutura da economia e os incentivos dos agentes econômicos numa sociedade. Sem a garantia dos direitos de propriedade, os indivíduos não têm o incentivo de realizar investimentos em capital físico e humano ou de adotar novas tecnologias. Assim, “as regras, o respeito aos procedimentos, e as normas de comportamento moral e ético elaboradas para restringir o comportamento oportunista dos indivíduos”<sup>1</sup> determinarão o desempenho da economia.

A bibliografia deste tema é bastante ampla e apresenta pontos de vista distintos sobre a forma pela qual as instituições afetariam o desenvolvimento econômico. O desafio fundamental desta literatura é provar que melhores instituições afetam positivamente o desenvolvimento econômico e não a casualidade inversa. As formas de lidar com tal problema são diversas e representam o principal ponto de divergência entre os estudiosos. Estes procuraram utilizar variáveis instrumentais, não relacionadas com os níveis de desenvolvimento atuais, mas que poderiam ter determinado a qualidade das instituições. La Porta et al. (1999) usam a origem do sistema legal como instrumento, Hall e Jones (1999) utilizam a latitude e Mauro (1995) a divisão etno-linguística da população. Acemoglu, Johnson e Robinson (2001) revitalizaram a discussão, introduzindo a idéia de que as instituições políticas foram determinadas pela decisão dos colonizadores europeus em residir ou não nas colônias. Assim, utilizam os índices de mortalidades dos colonizadores e a densidade populacional pré-colonial como variáveis instrumentais. Todos estes trabalhos, uns com mais consistência e outros com menos, concluem que as instituições afetam o bom funcionamento da economia.

Um segundo debate desta literatura gira em torno dos possíveis motivos para as diferenças e características institucionais dos países. Existem quatro vertentes principais, classificadas por Acemoglu, Johnson e Robinson (2004), que parecem dominar a discussão. A primeira é a Teoria das Instituições Eficientes, baseada no Teorema de Coase, a qual argumenta que as sociedades escolherão as instituições que são socialmente

eficientes devido a competição entre os diferentes grupos políticos que as compõem<sup>2</sup>. Assim, quando houver externalidades negativas de uma escolha coletiva para um determinado grupo político, os diferentes partidos poderão negociar sem custos e, assim, internalizar esta externalidade e alcançar um resultado eficiente para toda a sociedade.

A segunda teoria, a Ideológica, afirma que as instituições variam devido as diferenças ideológicas entre os países. A lógica desta doutrina é que os agentes que participam da elaboração das instituições podem ter concepções divergentes sobre o que é o melhor para a sociedade e logo a estruturam de forma diferente. O terceiro ponto de vista, o do Conflito Social, alega que as características das instituições não são escolhidas coletivamente por toda a sociedade mas pelo grupo político que tiver o poder de assegurar que seus interesses sejam garantidos (Acemoglu et al., 2004). Desta forma, o partido escolherá as instituições que maximizam os seus interesses e essa escolha não será necessariamente a mais eficiente para a sociedade como um todo.

A quarta vertente demonstra que as instituições atuais são um produto de conjunturas históricas e relações sociais passadas. Para Moore (1966), a interação das diferentes classes sociais e a forma que a agricultura foi organizada são os principais determinantes de quais instituições políticas serão adotadas. Já para La Porta et al (1999) a origem do sistema legal dos países é a principal fonte de variação entre as instituições. Países que tiveram uma origem inglesa de seu sistema legal (common law) tendem a garantir mais os direitos de propriedade de seus cidadãos do que aqueles países cujos sistemas legais são de origem francesa (civil law).

Em suma, os estudos sobre a influência das instituições sobre a economia apresentam diferentes teorias sobre a forma que as instituições afetam os níveis de desenvolvimento e sobre a causa fundamental das diferenças institucionais entre os países. No entanto, é do interesse desta monografia apresentar mais detalhadamente a literatura que trata exclusivamente das instituições que estamos investigando nesse trabalho: as instituições que regulam a entrada de novas firmas no mercado formal e as do trabalho.

---

<sup>1</sup> Definição de Instituição de North (1981)

<sup>2</sup> North e Thomas (1973), Becker (1960) e Wittman (1989) argumentam nestas linhas

## *II.1) Instituições que regulam a entrada de novas firmas*

As instituições que regulam a entrada de novas firmas são aquelas normas e procedimentos necessários previstos em lei para que uma empresa possa começar a operar legalmente e os órgãos públicos que realizam e verificam esses procedimentos. Conforme a legislação do país, uma nova firma para começar a operar regularmente pode ter que adquirir licenças em áreas tão diversas quanto societária, tributária e ambiental até trabalhista, seguridade social, segurança e saúde, além de normas sobre localização, funcionamento e instalação de empresas. A dificuldade ou facilidade de se iniciar uma nova empresa determinará a dinâmica e qualidade do ambiente de negócios de um país. Quão mais simples e acessível for a regulação de entrada de novas firmas, mais empresas serão abertas, maiores serão os níveis de investimento e de produtividade e menor será o tamanho da economia informal do país<sup>3</sup>.

La Porta et al. (2001), utilizando uma amostra de 85 países, evidenciam que há uma variação enorme entre as regulações de entrada necessárias em cada país. O número de procedimentos varia de 2 a 21 e tem uma média de 10,48, sendo o tempo médio igual a 42 dias e o custo médio igual a 47% do PIB per capita. Estes autores demonstram que países que regulam mais a entrada de novas firmas estão associados com níveis de corrupção mais altos e possuem uma economia informal maior mas não estão relacionados com um melhor fornecimento de bens públicos e privados. Igualmente, expõem que países com acesso mais fácil ao poder político, maiores restrições ao Poder Executivo e maiores direitos civis possuem regulação de entrada menos rígida<sup>4</sup>.

Os níveis de informalidade também podem nos indicar a qualidade da regulação de entrada de novas firmas já que ilustram a resposta dos agentes econômicos aos incentivos presentes nas instituições. De fato, Johnson et al. (1998) e Loyaza (1996)<sup>5</sup> mostram que sistemas regulatórios e tributários mais complexos e burocráticos estão positivamente associados com o tamanho do setor informal. Da mesma forma, evidenciam que quão pior a qualidade dos bens públicos e maiores os índices de

---

<sup>3</sup> Banco Mundial. "Doing Business in 2006"

<sup>4</sup> Alcançam tais resultados com o controle para renda per capita.

corrupção, maior será a economia informal de um país. Assim, concluem que ambientes regulatórios muito pesados, com tempo e custos excessivos, estimulam os empreendedores a abrirem uma empresa informal ou a não investirem em um novo negócio, sendo ambos os casos prejudiciais para a economia.

A primeira vista pode-se interpretar que possuir uma firma informal possa ser uma boa alternativa para não ter que arcar com os altos custos da formalidade, como gastos com impostos, burocracia e legislação trabalhista, além do tempo excessivo para obter todos os requerimentos necessários para uma empresa operar legalmente. No entanto, a empresa formal conta com mais possibilidade de financiamento, utilização de bens públicos e proteção aos contratos privados enquanto as firmas informais têm que gastar mais com fontes de empréstimos alternativas e com propinas, além de lidar com as incertezas dos contratos informais (De Soto, 1990). Sistemas regulatórios saudáveis são aqueles que estimulam o funcionamento de empresas formais e não os que geram incentivos perversos para a atuação na economia informal.

Em conclusão, a literatura evidencia que as instituições que regulam a entrada de novas firmas na economia afetam diretamente a quantidade e qualidade de novas empresas. As conclusões foram que regulações menos rígidas estão associadas com um maior número de empresas formais, maiores níveis de investimento e de produtividade e menor tamanho da economia informal de um país.

## ***II.2) Instituições do Trabalho***

As Instituições do Trabalho são todas as leis e organismos públicos que regulam o mercado de trabalho de um país visando defender os direitos dos trabalhadores e garantir um nível mínimo de condições de trabalho para a população. Na grande maioria dos países, o sistema de proteção aos trabalhadores abrange três esferas principais: contratos individuais, contratos coletivos e a seguridade social (La Porta et al., 2004). Geralmente, os trabalhadores devem firmar um contrato de trabalho individual e um coletivo. O primeiro é firmado diretamente entre o trabalhador e o seu empregador. Determina

---

<sup>5</sup> Quintin (2006)

salário, jornada de trabalho, entre outros. Deve sempre estipular condições melhores ou iguais as do contrato coletivo. Este é assinado pelo sindicato de trabalhadores e estabelece as condições mínimas exigidas para as diferentes categorias. Além destes, os países ainda determinam diferentes custos não-salariais, como contribuições previdenciárias e benefícios aos trabalhadores, que os empregadores devem arcar.

Os Governos intervêm no mercado de trabalho pois acreditam que precisam proteger os direitos dos trabalhadores nas relações empregatícias que seriam desiguais e injustas. Assim, existe uma ilusão que a criação de mais regulamentos que aumentem a proteção dos trabalhadores e minimizem o poder de manobra dos patrões beneficiará a situação da classe trabalhadora. No entanto, regulações do trabalho muito rígidas e burocráticas não protegem mais os trabalhadores, pelo contrário, limitam a criação de novos postos de trabalho e levam os trabalhadores à informalidade<sup>6</sup>. Isto ocorre pois impedem a adaptação do mercado de trabalho às mudanças na economia que afetam o nível de oferta e demanda de emprego.

O mercado de trabalho é mais ou menos flexível dependendo do custo do seu ajuste às novas condições econômicas. Estes custos variam muito entre os países. Enquanto na Guatemala a multa por rescisão de contrato equivale a 170 semanas de salários, na Bélgica representa apenas 8 semanas e à medida que o custo de contratar trabalhadores temporários devido a um aumento de demanda é 90% maior do que o contrato-padrão na Venezuela, na Irlanda este custo não existe. Mercados de trabalho inflexíveis induzem os empregadores a se protegerem das legislações trabalhistas onerosas e assim, contratarem menos e mais conservadoramente.

La Porta et al. (2004) demonstram que regulações do trabalho mais rígidas estão associadas com uma economia informal maior, maiores níveis de desemprego (especialmente entre os jovens) e menor participação política dos trabalhadores. De fato, a mão de obra informal representa elevadas porcentagens de trabalhadores no mundo em desenvolvimento, que tipicamente regula mais o trabalho<sup>7</sup>, variando de 25% a 80%<sup>8</sup> da força de trabalho. No entanto, este grupo de trabalhadores informais é bastante heterogêneo. Uma parte, os assalariados informais, trabalham sem carteira-assinada por

---

<sup>6</sup> Banco Mundial. "Doing Business in 2006"

<sup>7</sup> Banco Mundial. "Doing Business in 2005"

falta de oportunidade e se pudessem, seriam empregados do setor formal para poder usufruir de programas de segurança de renda. Estes assalariados informais representam, em sua maioria, trabalhadores de baixa produtividade e recebem salários menores. Entretanto, existe um segundo grupo, o dos auto-empregados, cuja decisão de ser um trabalhador informal pode ser voluntária (Maloney, 2004). Para este autor, investigando a realidade da América Latina, os custos da formalidade são muito altos e os benefícios em termos de bens públicos muito baixos e de qualidade precária. Igualmente, a fiscalização dos Governos é muito precária e permissiva, oferecendo poucos riscos de punição. Logo, o trabalhador pode escolher o setor informal, mais flexível na carga horária e no processo produtivo, com maior independência e possíveis melhores salários mesmo sendo uma atividade ilegal.

Em suma, regulações de trabalho rígidas estão associadas com mais trabalhadores informais, maior incidência de trabalho infantil, menor participação na renda nacional dos 20% da população mais pobre e desemprego<sup>9</sup>. A legislação trabalhista que deveria proteger os trabalhadores, acaba os prejudicando. Além disso, regulações de trabalho rígidas levam a mercados de trabalhos inflexíveis, inadaptados às mudanças na economia e são a terceira principal razão que afasta o investimento estrangeiro nos países<sup>10</sup>.

### ***II.3) Instituições no Brasil***

A regulação do trabalho no Brasil é uma das mais rígidas e burocráticas do mundo. O país está entre os 5 países onde o custo de demissão é mais elevado, equivalente a 165 semanas de salários, e onde existe a maior rigidez na determinação de horas trabalhadas<sup>11</sup>. No entanto, as normas trabalhistas brasileiras não são eficazes em prover segurança de renda e emprego à população nem crescimento de produtividade aos trabalhadores já que o mercado de trabalho brasileiro é caracterizado pelo alto grau de informalidade, rotatividade artificialmente alta da mão de obra, baixa produtividade e

---

<sup>8</sup> International Labor Organization, 2006

<sup>9</sup> Banco Mundial. "Doing Business in 2005"

<sup>10</sup> ATKearney (2004)

<sup>11</sup> Banco Mundial. "Doing Business in 2005"

preferência pelo auto-emprego (Camargo, 1996). Em 2000, a taxa de desemprego brasileira foi de 9,6%<sup>12</sup>, com 50% dos trabalhadores atuando no setor informal da economia, sendo 23% auto-empregados e 28% assalariados não-regulamentados, os quais representavam, em sua maioria, trabalhadores de baixa produtividade e mais de um terço destes recebiam menos do que um salário mínimo<sup>13</sup>.

As principais instituições do trabalho no Brasil são a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), o Ministério do Trabalho e a Justiça do Trabalho. O mercado de trabalho brasileiro é todo regulado pela CLT. Nela estão presentes todas as diretrizes referentes ao funcionamento deste mercado. Cobre desde os contratos de trabalhos, remuneração, trabalho do menor e da mulher até a inspeção, segurança e medicina do trabalho.

A principal instituição de proteção aos trabalhadores é a Justiça do Trabalho, a qual possui o desígnio de intermediar as relações entre empregadores e empregados. No Brasil, os tribunais do trabalho influenciam significativamente o mercado de trabalho já que mais de 6% de todos os trabalhadores assalariados vão aos tribunais anualmente. Isto significa que aproximadamente 2 milhões de ações judiciais são iniciadas por ano<sup>14</sup>. Esta alta incidência de litígios desestimula o cumprimento da lei, uma vez que os empregadores preferem aguardar até que a justiça os obrigue a pagar, com a possibilidade de pagar menos. Igualmente, as firmas são mais cuidadosas ao contratar novos empregados, temendo sofrer novos processos. Conseqüentemente, o nível de emprego no país tende a ser reduzido no setor formal, e ampliado no setor informal.

Além da Justiça do Trabalho, a legislação trabalhista possui outros dispositivos que visam proteger o trabalhador brasileiro. O FGTS, a multa por rescisão de contrato, o aviso prévio e o seguro-desemprego são os principais mecanismos com os quais o governo pretende proteger os trabalhadores brasileiros que são demitidos sem justa causa. Muitas vezes, estes programas estão mal focalizados e ainda geram incentivos negativos sobre o desempenho do mercado de trabalho no país. A forma como foram desenhados incentiva o aumento da informalidade e da rotatividade da mão de obra. Além disso, induzem a criação de vínculos frágeis entre trabalhadores e firmas pois apenas viabilizam relações de trabalho de curto prazo e com baixos investimentos em capital humano

---

<sup>12</sup> Fonte: OIT

<sup>13</sup> IPEA, 2002

específico (Camargo, 1996). É, no mínimo, irônico que a regulação do trabalho, ao invés de induzir o emprego e a valorização do trabalhador, estimule a alta rotatividade do emprego, com baixos salários.

A legislação que regula a entrada de novas firmas no Brasil é igualmente rígida e burocrática. Segundo dados do Banco Mundial de 2005, os empresários brasileiros precisam passar por 17 diferentes procedimentos durante uma média de 152 dias com um custo de 10,1 % do PIB per capita para começar a operar legalmente uma nova empresa. O Brasil está classificado em 119º lugar num índice que mede a facilidade de ser empresário, atrás de países como Cazaquistão e Etiópia.

As normas que regulam a entrada de novas firmas estão previstas em uma miríade de leis, a começar pelo Código Civil Brasileiro. Além de ser extremamente detalhista, esta legislação depende essencialmente da agilidade e organização dos órgãos regulatórios, os quais são burocráticos e dessincronizados. O primeiro passo para a regularização da firma é a constituição da firma com o registro de seus atos constitutivos no Registro de Comércio, sendo esta a única etapa fácil e relativamente rápida. A partir daí, as diferentes exigências para obtenção das licenças para o funcionamento da empresa, como registro nos cadastros de contribuintes das fazendas federal, estadual e municipal e o alvará, demandam um tempo enorme e até a contratação de despachantes. Sem a interferência destes profissionais treinados para movimentar a máquina burocrática, é extremamente difícil obter registros e licenças de órgãos governamentais que parecem ter a missão de impedir a constituição da empresa ao invés de facilitar a sua regularização.

Tipicamente, as micro e pequenas empresas são as que menos podem arcar com os custos e tempo necessários para se operar legalmente no país e são as que mais atuam informalmente. Segundo dados do IBGE, em 2003, existiam 10,526 milhões de pequenas empresas no país, das quais 98% eram informais. Destas, 88% pertenciam a trabalhadores por conta própria e apenas 12% eram de pequenos empregadores<sup>15</sup>. Estes

---

<sup>14</sup> IPEA, 2002

<sup>15</sup> IBGE, 2003. Pela metodologia da pesquisa do IBGE, empresa informal é aquela que não tem um sistema de contas claramente separado das contas da família e emprega de uma até cinco pessoas, incluindo empregados e pequenos empregadores. A firma pode até ter CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), mas, se não tiver sistema de contabilidade próprio, é considerada informal.

dados indicam que a resposta padrão dos agentes econômicos aos incentivos da rígida e onerosa regulação nacional é operar ilegalmente.

Reformas que visem simplificar a burocracia e os custos de se abrir uma nova firma, tenderão a melhorar o ambiente de negócios e incentivar a legalização de empresas informais. Assunção e Monteiro (2006), ao estudarem os efeitos da implementação do programa SIMPLES que visa simplificar a burocracia e carga tributária incidentes nas micro e pequenas empresas no país, concluem que este programa resultou em um aumento de 13% no número de firmas licenciadas no ano seguinte a sua implementação. Ainda, ao investigarem a relação entre esta formalização e o investimento, encontram uma relação positiva entre o número de firmas licenciadas e a quantidade investida por firma. Assim, o trabalho evidencia empiricamente que firmas tendem a serem formais mais freqüentemente conforme a regulação se torne mais simples e menos onerosa.

Enfim, as instituições do trabalho e que regulam a entrada de novas firmas são demasiadamente burocráticas e onerosas para que os agentes optem por atuar formalmente. A estrutura e incentivos destas instituições induzem ao aumento da economia informal e dificultam o ambiente de negócios, beneficiando apenas aquelas empresas que podem pressionar os órgãos governamentais, contratar bons advogados e se protegerem das punições legislativas. Esses entraves institucionais são especialmente preocupantes para um país que precisa aquecer a sua economia para poder garantir a competitividade de seus produtos internacionalmente e o seu desenvolvimento de longo prazo.

### **III- Dados**

#### ***III.1) A Base de Dados***

Esta monografia é baseada em duas bases de dados utilizadas em La Porta et al. (2001, 2004). A primeira se refere à regulação necessária para que uma nova firma comece a operar legalmente em 85 países no ano de 1999. Os dados cobrem a quantidade de todos os procedimentos, o tempo oficial e o custo oficial necessários para se abrir uma nova firma em cada país. A segunda base é referente à regulação trabalhista dos mesmos 85 países em 1997. Os dados cobrem as três principais esferas da legislação trabalhista: os contratos individuais, os contratos coletivos (ou legislação sindical) e a seguridade social dos trabalhadores. As informações foram coletadas com consulta das legislações e regulamentos nacionais, agências de desenvolvimento como o Banco Mundial e o USAID e das páginas dos Governos na internet.

Os 85 países escolhidos representam diferentes níveis econômicos, sociais e diferentes sistemas políticos, construindo uma amostra consideravelmente variada. Para realizar comparações entre os países de forma consistente, utilizam-se apenas as informações aplicáveis para uma firma-padrão<sup>16</sup> e um trabalhador-padrão<sup>17</sup>. No entanto, esta limitação dos dados pode subestimar a complexidade e custo das regulações já que exclui as firmas que atuam em cidades menores, o peso da mulher no mercado de trabalho e as atividades de exportação e importação, a qual, normalmente, estão sujeitas a maiores regulamentos.

As duas bases de dados cobrem apenas as informações oficiais sobre as instituições, assumem que as informações são acessíveis para toda a população e que os órgãos do Governo funcionam de forma eficiente e sem corrupção. Assim, não

---

<sup>16</sup> Características principais: atua apenas nacionalmente no setor industrial ou comercial, opera nas maiores cidades em termos de população, o capital da empresa é maior do que dez vezes o PIB per capita do país em 1999 e possui entre 5 e 50 trabalhadores.

<sup>17</sup> Características principais: homem, trabalha na mesma firma em horário integral há 20 anos, pertence a mesma religião e raça que a maior parte da população do país, se aposenta na idade mínima permitida pela legislação, salário e benefícios são iguais ao PIB per capita durante todos os anos de trabalho.

computam informações sobre as firmas e trabalhadores informais, o custo da corrupção e do pagamento de propinas, o tempo perdido com a ineficiência de alguns órgãos públicos e o tempo que os agentes necessitam para se informar sobre os regulamentos, direitos e obrigações das regulações de firmas e do trabalho.

Igualmente, os dados não informam sobre a aplicação e eficácia dessas instituições pois são referentes apenas às normas previstas nas leis. Na realidade, não procuram medir se os agentes cumprem as leis ou se essas são realmente aplicadas e fiscalizadas e sim, examinar os incentivos, a estrutura e conseqüências das regulações. Assim, a obediência ou não às leis pode ser compreendida como uma resposta dos agentes à regulações mais ou menos rígidas.

### ***III.2) As Variáveis***

Em La Porta et al. (2001) são construídas três aproximações para a regulação de entrada de novas firmas: quantidade de procedimentos, tempo e custo oficiais. Entretanto, neste trabalho, usarei apenas quantidade de procedimentos<sup>18</sup> como aproximação para instituições de entrada de novas firmas por duas razões principais. Primeiro, o número de procedimentos, tempo e custo necessários para se abrir uma nova firma são altamente correlacionados, sendo a correlação entre o *log* da quantidade de procedimentos e *log* do tempo igual a 0.82 e com *log* do custo igual a 0.63 e, portanto, a utilização de apenas uma variável não omitirá qualquer informação relevante. Segundo, os dados sobre custos oficiais podem levar a conclusões equivocadas pois também captam os diferentes custos de vida dos países da amostra.

Como aproximação para as instituições do trabalho, usarei dois índices construídos por La Porta et al. (2004). O primeiro, denominado Contratos Individuais, mede o nível de proteção ao trabalhador presente na regulação das relações trabalhistas individuais. Esse índice inclui: (i) a facilidade de se utilizar contratos alternativos de trabalho, como contratos temporários ou trabalhos de meia jornada, como forma do

---

<sup>18</sup> A contagem dos procedimentos é baseada em qualquer requerimento em que o empresário interaja com um agente oficial e seja imprescindível para a abertura de uma nova empresa.

empregador reduzir seus custos; (ii) o custo de aumentar as horas de trabalho como resposta a um aumento de demanda da firma; (iii) o custo de demissão dos trabalhadores, medido como a soma do período do aviso prévio, da multa por rescisão de contrato e de qualquer outra penalidade obrigatória que o empregador incorra; e (iv) as restrições que os empregadores estão sujeitos para demitir seus trabalhadores, incluindo notificações, realocação obrigatória e legislação de reposicionamento do trabalhador no mercado.

O segundo índice, denominado Contratos Coletivos, mede o nível de proteção ao trabalhador resultante das ações coletivas. Estão incluídos (i) a influência dos sindicatos sobre as condições de trabalho, checando a presença de leis que protegem o direito à sindicalização e a importância dos contratos coletivos e (ii) a proteção aos trabalhadores durante eventuais disputas trabalhistas coletivas. Com a utilização destes dois índices, pretendo alcançar uma aproximação das duas principais esferas da regulação trabalhista, as que regulam os contratos individuais, de um lado e os contratos coletivos, de outro, que são complementares para a compreensão dos efeitos das instituições do trabalho.

Como variáveis dependentes e medidas de desenvolvimento, usarei o logaritmo do PIB per capita em 1999 (La Porta et al., 2001) e a escolaridade média da população com mais de 25 anos (Barro e Lee, 2000). Ademais, adicionarei diferentes variáveis de controle para assegurar que os resultados não sejam contaminados. Como controle para variáveis políticas, utilizei um índice que mede o nível de democracia em cada país (Jagers e Marshall, 2000) e um segundo índice que mede a qualidade dos direitos civis (La Porta et al., 2001 e Freedom House). Desta forma, pretendo restringir as distorções de diferentes organizações de sistemas políticos sobre as medidas de desenvolvimento. A origem do sistema legal presente em La Porta et al. (1999) também foi adicionada por ser uma aproximação para a inclinação dos Governos a intervirem na economia e nas leis que asseguram os direitos de propriedade. Os países são classificados por origem inglesa, francesa, alemã, socialista e escandinava. Finalmente, dados sobre a taxa de fertilidade e expectativa de vida dos países foram acrescentados para controlar outras possíveis distorções nos resultados.

A Tabela 1 descreve as variáveis usadas neste trabalho. A Tabela 2 apresenta a descrição estatística destas variáveis.

## **IV- Resultados**

### ***IV.1) Complementaridade***

Como visto na Seção II, existem diferentes estudos que investigam os impactos das instituições que regulam a entrada de novas firmas e das instituições do trabalho sobre a economia. Estes estudos avaliam extensamente as dimensões políticas, econômicas e sociais de cada grupo de instituições. Evidenciam que regulações mais rígidas e burocráticas levam a resultados econômicos adversos, dificultando o ambiente de negócios e não estão associadas com um bem-estar social mais elevado. No entanto, a literatura apenas apresenta uma avaliação isolada de cada instituição e não as suas possíveis complementaridades e interações.

Em economia, uma interação ocorre quando o efeito de uma variável é afetado significativamente por uma ou mais outras variáveis. Igualmente, uma instituição é complementar a outra quando os incentivos, obrigações, penalizações e benefícios gerados por uma, impactam os resultados da outra. Isto ocorre quando existem externalidades das instituições que as tornam inter-relacionadas.

Analisar uma instituição isoladamente e examiná-la interagindo com outras instituições são estudos diferentes pois o segundo demanda atenção especial às externalidades e influências recíprocas. Não basta entender a estrutura e incentivos de uma instituição e sim, a forma como se relaciona e se encaixa com as estruturas e estímulos das outras. Assim, não seria suficiente simplificar a regulação de entrada de novas firmas, dando incentivos à formalização, se os empresários ainda enfrentarem uma legislação trabalhista extremamente inflexível e onerosa. A decisão de uma firma se tornar formal ainda dependerá em parte do custo do trabalho mesmo se tratando de instituições diferentes. De fato, uma instituição produzirá melhores resultados quando está em harmonia com as externalidades geradas pelas demais instituições.

A compreensão do mecanismo de interação entre as instituições é fundamental para o desenho de reformas e políticas econômicas. Calderón e Fuentes (2005) demonstram a complementaridade entre a abertura financeira de um país e a qualidade de suas instituições e concluem que a abertura da conta de capital aumenta o crescimento

econômico em países que possuem instituições sólidas. Da mesma forma, Borensztein et al. (1998) e De Gregorio (1999) evidenciam que os efeitos do investimento direto estrangeiro sobre o crescimento econômico dependem diretamente do nível de capital humano na economia. Estes trabalhos evidenciam que quando há complementaridade entre as instituições, não basta a existência de uma boa instituição e sim, uma combinação destas.

Nesta monografia, a hipótese inicial que quero verificar é se países que possuem regulação rígida de trabalho prejudicam mais os níveis de desenvolvimento quando também regulam mais a entrada de novas firmas na economia. Para tanto, o teste de complementaridade será feito incluindo uma variável de interação entre as aproximações utilizadas para as duas instituições. Em outras palavras, estarei testando se o efeito de uma instituição no nível de desenvolvimento econômico depende do impacto da outra instituição. As variáveis utilizadas como aproximação para o desenvolvimento econômico serão a renda per capita e a escolaridade média da população com mais de 25 anos.

Os resultados alcançados serão fundamentais para guiar os possíveis desenhos de reformas já que caso haja complementaridade entre as instituições, também haverá entre as medidas adotadas. Assim, reformas parciais, dirigidas para apenas uma instituição, dificilmente alcançarão os resultados esperados. E alternativamente, reformas efetivas serão as que flexibilizarão as instituições complementares.

Na Tabela 3, examinei a relação entre a renda per capita e a interação entre o número de procedimentos e o índice que mede a proteção aos contratos individuais. As colunas 1, 2 e 3 apresentam os efeitos isolados das instituições sobre o nível de renda per capita, sem a inclusão da variável de interação. Estas são as implicações das instituições já apresentadas em La Porta et al. (2004, 2001). As colunas 4, 5 e 6 demonstram os resultados alcançados com a inserção da variável de complementaridade das instituições. Sem o uso de variáveis de controle, não há evidências de que a interação entre as duas instituições seja significativa na determinação do nível de renda per capita (coluna 4). No entanto, ao adicionar o controle para origem do sistema legal (coluna 5) e os controles para variáveis políticas, taxa de fertilidade e expectativa de vida (coluna 6), encontrei um coeficiente de interação positivo e significativo a 5%. Assim, estes resultados

demonstram que países que necessitam de mais procedimentos para iniciar uma firma diminuem 23% a mais a renda per capita quando possuem uma regulação de contratos individuais mais rígida.

Na Tabela 4, verifiquei a relação entre a renda per capita e a interação entre o número de procedimentos e o índice que mede a proteção aos contratos coletivos. As colunas 1, 2 e 3 são as mesmas da Tabela 3. As colunas 4, 5 e 6 incluem a variável de interação. Neste caso, sem o uso de variáveis de controle, já encontrei evidências de que a interação entre as duas instituições é significativa na determinação do nível de renda per capita. E ao incluir o controle para origem do sistema legal (coluna 5) e os controles para variáveis políticas, taxa de fertilidade e expectativa de vida (coluna 6), o coeficiente de interação fica positivo e significativo a 1%. É interessante observar que as aproximações para as instituições do trabalho não são significantes na presença desta interação, o que pode significar que o impacto da complementaridade sobre estas instituições seja mais forte do que o efeito destas consideradas isoladamente. De fato, os resultados ilustram que países que regulam mais a entrada de novas firmas prejudicam 39% a mais a renda per capita quando também regulam mais os contratos coletivos de trabalho.

Sendo o nível de educação tão importante como determinante do desenvolvimento econômico quanto a renda per capita, também verifiquei a influência da complementaridade das instituições sobre o nível de capital humano de um país. Nas Tabelas 5 e 6, usei a escolaridade média da população com mais de 25 anos como variável dependente. Como com a renda per capita, espero encontrar uma interação positiva entre as instituições, demonstrando que países que regulam mais o trabalho prejudicam mais o nível de capital humano da sociedade quando também regulam mais a entrada de novas firmas.

Na Tabela 5, verifiquei a relação entre o nível de escolaridade e a interação entre o número de procedimentos e o índice que mede a proteção aos contratos individuais. As colunas 1, 2 e 3 apresentam os efeitos isolados das instituições sobre o nível de escolaridade. Enquanto a regulação de entrada de novas firmas é muito significativa na determinação do nível de capital humano, a regulação do trabalho não apresenta coeficientes significativos. Nas colunas 4, 5 e 6 estão incluídas as variáveis de complementaridade. Sem o uso de variáveis de controle, não há evidências de que a

interação seja significativa na determinação do nível de escolaridade (coluna 4). Entretanto, ao adicionar o controle para origem do sistema legal (coluna 5) e os controles para variáveis políticas, taxa de fertilidade e expectativa de vida (coluna 6), encontra-se um coeficiente de interação positivo e significativo a 5%. As instituições isoladas, o índice que mede o nível de proteção aos contratos individuais e o número de procedimentos, apresentam coeficientes negativos e significantes a 1%. Assim, como esperado, esta complementaridade parece estar correlacionada com os níveis de educação dos países.

Na Tabela 6, apresento a relação entre o nível de educação e a interação entre o número de procedimentos e o índice que mede a proteção aos contratos coletivos. As colunas 1, 2 e 3 são as mesmas da Tabela 6 e mostram o impacto isolado das instituições sobre o nível de capital humano. As colunas 4, 5 e 6 incluem a variável de interação. Neste caso, a interação entre as duas instituições é significativa a 10% e as aproximações para as instituições do trabalho não são significantes. Os resultados também concluem que países que regulam mais a entrada de novas firmas afetam mais negativamente o nível de capital humano quando também regulam mais os contratos coletivos.

Como esperava, existe uma complementaridade positiva entre as instituições que regulam a entrada de novas firmas e as que regulam trabalho já que se alcançou coeficientes das interações significantes e positivos. Esta complementaridade se mostrou relevante para as duas aproximações de desenvolvimento econômico que utilizei. Estes resultados têm implicações importantes principalmente no desenho de possíveis políticas públicas: a realização de uma reforma institucional no mercado de trabalho que vise simplificar as relações trabalhistas pode não alcançar os resultados esperados se não for acompanhada de uma reforma na regulação da entrada de novas firmas ou vice-versa, já que estas instituições são complementares.

Em conclusão, as instituições não influenciam a economia apenas ao agirem isoladamente mas também ao interagirem. Os resultados demonstram que a coexistência de regulações do trabalho e que regulam a entrada de novas firmas rígidas prejudicam ainda mais o desenvolvimento econômico do que quando as avaliamos separadamente. De fato, a compreensão e mensuração dos efeitos das complementaridades das instituições parece ser de extrema importância já que os estudos focados em apenas uma

instituição podem subestimar a dimensão dos seus impactos e induzir a conclusões equivocadas.

#### ***IV.2) O papel do capital humano***

Existe um debate na literatura do desenvolvimento econômico sobre se as instituições políticas, ao assegurarem a democracia e os direitos de propriedade, permitem o investimento em capital físico e humano e logo causam o crescimento econômico ou se a acumulação inicial de capital humano é que gera melhoras institucionais e conseqüentemente o desenvolvimento econômico. Shleifer et al. (2004) testam estas duas teorias conflitantes e demonstram que ao incluírem uma variável que mede o nível de educação dos países, as instituições perdem significância como determinantes do crescimento econômico. Assim, argumentam que o capital humano diminui a violência e aumenta a estabilidade política, o que permite maior segurança do direito de propriedade e assim, maior crescimento econômico. Também desmistificam o argumento de Acemoglu, Johnson e Robinson (2001, 2002) que a mortalidade dos colonizadores europeus e a densidade populacional nas colônias seriam variáveis instrumentais válidas para as instituições políticas atuais ao explicitar que os colonizadores não traziam consigo somente as instituições mas também seus conhecimentos e educação. Assim, concluem que o capital humano determinaria mais o desenvolvimento econômico do que as instituições.

Tendo em vista esta discussão, na Tabela 7, testei os resultados alcançados nas Tabelas 3 e 4 com a inclusão de uma variável de capital humano, a escolaridade média da população com mais de 25 anos, para conferir se a complementaridade das instituições se manteria significativa na determinação na renda per capita. As colunas 1 e 2 apresentam os resultados da inclusão da variável de educação sobre as duas interações, sem o uso de variáveis de controle, e ambas perdem significância enquanto escolaridade fica significativa a 1%. As colunas 3 e 4 demonstram os mesmos resultados, com o uso dos controles para origem do sistema legal, para variáveis políticas, taxa de fertilidade e expectativa de vida e a complementaridade entre instituições que regulam a entrada de

novas firmas e as que regulam os contratos individuais desaparece, enquanto a segunda interação entre procedimentos e o índice que mede a proteção aos contratos coletivos fica positiva e significativa a 10%. Nestas últimas duas regressões, a variável de capital humano também se mantém expressivamente significativa.

Como no trabalho de Shleifer et al. (2004), estes resultados sugerem que o capital humano é um determinante mais forte da renda per capita do que as complementaridades das instituições. No entanto, isto não significa que as interações ou que as instituições sejam irrelevantes. Uma possível explicação seriam os argumentos utilizados por Djankov et al. (2003). Para estes autores, cada país enfrenta diferentes oportunidades institucionais que são determinadas em grande parte pelo capital humano e social de sua população. Estas oportunidades melhoram conforme o país fica mais rico e com mais capital humano. Assim, concluem que o capital humano tem um efeito de primeira ordem sobre o desenvolvimento econômico e determinam as características das instituições, as quais teriam um efeito secundário mas relevante. Entretanto, esta é apenas uma hipótese. A relação entre capital humano e instituições ainda precisa ser mais explorada pela literatura para que se possa avaliar efetivamente estes resultados e as suas implicações sobre complementaridades.

## **V- Conclusão**

Nesta monografia investiguei a complementaridade entre as instituições do trabalho e as que regulam a entrada de novas firmas. Procurei responder se países que possuem regulação rígida de uma instituição prejudicam mais os níveis de desenvolvimento quando também regulam mais a outra instituição. Para tanto, realizei um teste de complementaridade, incluindo uma variável de interação entre as aproximações utilizadas para as duas instituições, e encontrei coeficientes das interações significantes e positivos. Isto significa que a presença de complementaridade entre as instituições afeta ainda mais o desenvolvimento econômico do que uma avaliação destas feitas de forma isolada. Este resultado, além de ser fundamental para a elaboração de reformas e políticas econômicas, também é uma importante colaboração para literatura que investiga o impacto das instituições na economia. De fato, as múltiplas interações entre diferentes instituições ainda devem ser estudadas para que se possa compreender melhor o papel das instituições sobre o funcionamento dos mercados.

## VI- Bibliografia

- ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon e ROBINSON, James. “*The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*”. 2001
- ACEGLOMU, Daron e JOHNSON, Simon. “*Unbundling Institutions*”. Journal of Political Economy. 2005
- ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon e ROBINSON, James. “*Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*”. Handbook of Economic Growth. 2004
- ASSUNÇÃO, Juliano e MONTEIRO, Joana. “*Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment.*” PUC-Rio. 2006
- Banco Mundial. “Doing Business in 2005 – Full Report”
- Banco Mundial. “Doing Business in 2006 – Full Report”
- CAMARGO, J.M. , “*Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil.*” Rio de Janeiro, FGV, 1996.
- CALDERÓN, Cesar e FUENTES, Rodrigo. “*Complementarities between Institutions and Openness in Economic Development: Evidence for a Panel of Countries*”. 2005
- DAVID, Paul. “*Clio and the Economics of QWERTY*”. Stanford University, 1985.
- DE SOTO, Hernando. “*The Other Path*”. (New York, NY: Harper and Row, 1990.)
- DE SOTO, Hernando. “*The Mystery of Capital*”. (New York, NY: Basic Books, 2000.)
- GILPIN, Robert. “*Global Political Economy*”, capítulos 2,3, 7 e 12. Princeton University Press, 2001
- IBGE. “*Economia Informal Urbana*”. 2003
- IPEA. “*Emprego no Brasil*”. 2002

- LA PORTA, Rafael; BOTERO, Juan; DJANKOV, Simeon, LOPEZ-de-SILANES, Florencio e SHLEIFER, Andrei. “*The Regulation of Labor*”. Quarterly Journal of Economics, 2005.
- LA PORTA, Rafael; DJANKOV, Simeon, LOPEZ-de-SILANES, Florencio e SHLEIFER, Andrei. “*The Regulation of Entry*”. Quarterly Journal of Economics, February 2002.
- LA PORTA, Rafael; GLAESER, Edgard; LOPEZ-de-SILANES, Florencio e SHLEIFER, Andrei. “*Do Institutions Cause Growth?*” Journal of Economic Growth, 2004.
- LA PORTA, Rafael; LOPEZ-de-SILANES, Florencio; SHLEIFER, Andrei e VISHNY, Robert. “*The Quality of Government*” Harvard University, 1998.
- MALONEY, William. “*Informality Revisited*”. Washington, DC, EUA, 2004.
- PRATAP, Sangeeta e QUINTIN, Erwan. “*The Informal Sector in Developing Countries: Output, Assets and Employment*”. 2006
- STIGLITZ, Joseph. “Economics of the Public Sector” Terceira Edição. (W.W. Norton & Company, 1999)
- VIANNA, S., MARANHÃO, D., SUSSEKIND, A. e TEIXEIRA, L. “*Instituições de Direito do Trabalho*”. São Paulo, 1995. Ed. LTR