

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS  
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS**

**FABIOLA PAULINO DA SILVA**

**OS EFEITOS DE DIFERENTES ESTRATÉGIAS DE VIDA SOBRE O  
*STATUS* SOCIOECONÔMICO OCUPACIONAL E O RENDIMENTO**

**BELO HORIZONTE**

**2014**

**FABIOLA PAULINO DA SILVA**

**OS EFEITOS DE DIFERENTES ESTRATÉGIAS DE VIDA SOBRE O  
*STATUS* SOCIOECONÔMICO OCUPACIONAL E O RENDIMENTO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação de Sociologia da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Sociologia.

Linha de pesquisa: Desigualdades Socioeconômicas, Organizações e Trabalho.

Orientadora: Prof. Dra. Elaine Meire Vilela

**BELO HORIZONTE**

2014

301 Silva, Fabiola Paulino  
S586e Os efeitos de diferentes estratégias de vida sobre o status  
2014 socioeconômico ocupacional e o rendimento [manuscrito] /  
Fabiola Paulino Silva. - 2014.  
63 f. : il.  
Orientadora: Elaine Meire Vilela.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas.

1.Sociologia – Teses. 2. Status social - Teses. I. Vilela, Elaine Meire. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. III.Título.

**FABIOLA PAULINO DA SILVA**

**OS EFEITOS DE DIFERENTES ESTRATÉGIAS DE VIDA SOBRE O *STATUS*  
SOCIOECONÔMICO OCUPACIONAL E O RENDIMENTO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação de Sociologia da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Sociologia.

**Banca Examinadora**

---

Prof. Dra. Elaine Meire Vilela – Orientadora  
Universidade Federal de Minas Gerais

---

Prof. Dra. Flávia Pereira Xavier  
Universidade Federal de Minas Gerais

---

Prof. Dr. Jorge Alexandre Barbosa Neves  
Universidade Federal de Minas Gerais

Belo Horizonte

27/03/2014

*À Maria das Graças Silva, minha fortaleza*

## AGRADECIMENTOS

O momento mais intenso na conclusão desta dissertação são os agradecimentos. A intensidade é fruto da imensa felicidade de ser cercada por pessoas maravilhosas, que contribuíram de diversas maneiras com a produção deste trabalho. Mas, certamente, não consigo agradecer nominalmente a todas e todos, por isso registro aqui o meu muito obrigada e peço desculpas, antecipadamente, àqueles que não são mencionados aqui. Sigo o “protocolo” para orientar as lembranças dessa caminhada.

À Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), em especial ao Programa de Pós-graduação em Sociologia, por oferecer novas possibilidades para minha formação acadêmica e profissional.

À minha orientadora, Elaine Meire Vilela, que aceitou prontamente o desafio desta orientação, com todos os limites que tínhamos. Foram longos meses de reuniões, conversas e trocas de *e-mails* repletos de contribuições, paciência e incentivo. Obrigada pelo aprendizado!

À Flávia Pereira Xavier e ao Jorge Alexandre Barbosa Neves, pela disponibilidade de participarem da banca examinadora e pelas valiosas contribuições dadas na defesa do projeto. A todas e todos professores que contribuíram com o processo de aprendizagem e aperfeiçoamento. E ao professor e companheiro Juarez Guimarães, pelas conversas, sugestões e, principalmente, por me apresentar Adélia Prado.

Ao professor José Alcides Figueiredo Santos, pelo incentivo e apoio para ingressar na pós-graduação.

Aos funcionários da Faculdade, em especial os, da biblioteca e da secretaria, por toda ajuda.

Aos amigos e amigas de curso, pela aprendizagem, pelas conversas, pelos conselhos, pelas cervejas e pelos churrascos. Natália, Léo, Valéria, Luana, Cláudia, Leandro, Cinthia e Luciana, vocês fizeram com que o dia a dia fosse mais divertido e as tarefas acadêmicas menos pesadas.

Aos colegas da Delegacia Federal do Desenvolvimento Agrário, em especial, a Valquíria, Isabela e Alcides, pelas conversas, pelo incentivo e pela compreensão. Aos companheiros e companheiras da Democracia Socialista, pela solidariedade nesta caminhada.

Às amigas Bruna, Denise e Samara, por compartilharem alegrias, estresses, conversas, risadas e muitos almoços, jantares e lanches.

Aos amigos e amigas, meu muito obrigada por compartilharem as angústias, alegrias e conquistas deste momento. Foram muitas leituras e releituras, conversas, conselhos, sugestões. Com vocês, o caminho foi mais tranquilo. Obrigada, Aninha, Helenice, Corina, Verlan, Ísis, Mirelly, Estevão, Thaís, Gili, Rattes, Murilo, Flávia David, Regina Salomão, Rafa Reis e toda a juventude da Gloriosa!

Aos meus anjos da guarda, Natália e Léo, pelas conversas, leituras, sugestões, paciência, e por acompanharem todos os passos desta caminhada.

À Maria das Graças Silva, minha mãe e fortaleza, pelo incentivo e apoio de todos os momentos, mesmo sem compreender o mundo acadêmico. Aos meus irmãos, Flávio e Fábio. Às minhas queridas Cristiane e Cleide. Aos sobrinhos e sobrinhas mais lindos Lucas, Vítor, Beatriz, Bruna, Brenda, Anna Luiza e Heitor, pelo carinho e por entenderem minha ausência em momentos importante e alegres. Sinto saudades! Amo vocês!!!

À minha querida Ana Luisa, pelo companheirismo, incentivo, apoio e carinho de todas as horas. Por aguentar minhas crises, meu estresse e por entender minha ausência em muitos momentos. Com você, a caminhada ficou mais suave.

*“Não quero faca, nem queijo. Quero a fome.”*

*Adélia Prado*



## RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo central analisar os efeitos de diferentes estratégias de vida – *estudar*, *estudar e trabalhar* e *trabalhar* – sobre o *status* socioeconômico ocupacional e o rendimento dos indivíduos no mercado de trabalho brasileiro. Assim, apresentam-se duas perguntas centrais: a) em que medida as estratégias de vida determinam *status* socioeconômico ocupacional e rendimentos? b) qual estratégia de vida é mais vantajosa, considerando o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos dos indivíduos? A base de dados utilizada é a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do ano de 2011, e os dados são analisados por meio de dois modelos de regressão Heckman, sendo um para *status* socioeconômico ocupacional e outro para rendimentos. Os resultados apontam que, para *status* socioeconômico ocupacional, a estratégia *estudar* proporciona maiores vantagens aos indivíduos, garantindo *status* de elevado prestígio social. De outro lado, a estratégia *trabalhar* é a que produz maiores desvantagens aos indivíduos, alocando-os estes nos piores *status* socioeconômico ocupacional da escala ISEI. Em relação aos rendimentos dos indivíduos, as estratégias *estudar* e *estudar e trabalhar* não apresentam efeitos distintos. Já, a estratégia *trabalhar* apresenta desvantagens, em relação à estratégia *estudar*. Dessa forma, a conclusão da presente pesquisa aponta que as três estratégias de vida impactam e determinam de forma diferente *status* socioeconômico ocupacional e rendimentos dos indivíduos e que a estratégia *trabalhar* é a que proporciona maior desvantagem ao indivíduo no mercado de trabalho. Além disso, verificamos que, comparada às estratégias *estudar* e *estudar e trabalhar*, a estratégia *estudar* proporciona melhor *status* socioeconômico ocupacional, mas não tem efeito significativo no alcance de melhores salários.

## ABSTRACT

This research aims at analyzing the effects of different strategies of life - *study*, *study and work* and *work* – on occupational socioeconomic *status* and regarding income of individuals in the Brazil labor market. We present two central questions: a) to which extent life strategies determine occupational socioeconomic *status* and income? b) which of these three life strategies is more advantageous, considering the socioeconomic occupational *status* and income of individuals? The database used is the National Research by Household Sample (PNAD) of 2011 and it is analyzed through two Heckman regression models, one for occupational socioeconomic *status* and one for income. The results show that for occupational socioeconomic *status*, the strategy *study* provides greater advantages to individuals, ensuring the occupation of positions of higher social prestige. On the other hand, it is the strategy *work* that produces the greatest disadvantages to individuals, placing them worst occupational socioeconomic *status* ISEI scale. In relation to the income of individuals, strategies to *study* and *study and work* do not have distinct effects. However, the strategy *work* has disadvantages as compared to *study* strategy. Thus, the conclusion of this research points that the three strategies impact and determine in different ways both occupational socioeconomic *status* and income of individuals and that the strategy *work* that provides greater disadvantage to the individual in the labor market. Moreover, we found that, compared to the strategy *study* and *work and study*, strategy *study* provides better occupational socioeconomic positions, but has no significant effect on the achievement of better wages.

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Distribuição dos indivíduos por estratégias de vida .....	40
Tabela 2. Médias e desvio padrão das variáveis dependentes, por diferentes estratégias de vida: Status socioeconômico ocupacional (ISEI) e Logaritmo natural do rendimento. .	41
Tabela 3. Média do Status socioeconômico ocupacional (ISEI) e do Logaritmo natural do rendimento para as variáveis independentes .....	44
Tabela 4. Teste de correlação entre as variáveis independentes e as variáveis dependentes .....	46
Tabela 5. Coeficientes estimados por modelo de regressão linear para a variável status socioeconômico ocupacional (ISEI). Brasil, 2011 .....	49
Tabela 6. Coeficientes estimados por modelo de regressão linear para a variável dependente logaritmo natural do rendimento. Brasil, 2011 .....	52

# SUMÁRIO

<b>1. Introdução</b>	<b>12</b>
<b>2. Determinantes do <i>status</i> socioeconômico ocupacional e de rendimentos</b>	<b>15</b>
2.1. Teoria do capital humano	15
2.2. Teoria do credencialismo	21
2.3. Teoria do mercado segmentado	23
<b>3. Considerações metodológicas</b>	<b>31</b>
3.1. Delimitação do objeto de estudo	31
3.2. Dados e variáveis	32
3.3. As técnicas e os modelos estatísticos de análises	39
<b>4. Resultados e discussões</b>	<b>40</b>
4.1. Estatísticas descritivas	40
4.2. Modelos e análises	46
<b>5. Considerações finais</b>	<b>55</b>
<b>6. Referências bibliográficas</b>	<b>57</b>
<b>Apêndice A – Modelo Heckman para <i>status</i> socioeconômico ocupacional</b>	<b>62</b>
<b>Apêndice B – Modelo Heckman para rendimentos</b>	<b>63</b>

## 1. Introdução

O contexto de reestruturação econômica e o surgimento de novas tecnologias dos últimos anos apresentam-se ambivalentes para a juventude, pois oferecem novas possibilidades ao mesmo tempo em que configuram novos desafios. De um lado, o incremento da escolaridade e da formação profissional aparece como uma exigência, obrigando o jovem a se dedicar por mais tempo à sua formação escolar. Mas, do outro lado, também exigem experiências profissionais, o que dificulta a conquista do primeiro emprego (Camarano *et al.*, 2003; 2004).

Essas possibilidades e desafios levam à reflexão acerca de quando ingressar no mercado de trabalho. Esse pensamento encontra apoio nas pesquisas de Corseuil *et al.* (2001) e Hasenbalg (2003), com a investigação dos elementos que determinam as escolhas dos jovens entre estudar e trabalhar. A partir desses aspectos, elaboramos três diferentes estratégias de vida – prosseguir com os estudos e adiar a entrada no mercado de trabalho; realizar atividades laborais e estudos concomitantemente; ou investir na experiência no mercado de trabalho (no aprender fazendo), em detrimento da educação formal – com o propósito de mensurar os impactos futuros dessas escolhas; isto é, analisar os retornos futuros que cada uma dessas estratégias proporciona aos indivíduos.

Dessa forma, a presente pesquisa apresenta duas perguntas centrais: a) em que medida as estratégias de vida determinam *status* socioeconômico ocupacional e rendimentos? b) qual estratégia de vida proporciona *status* socioeconômico ocupacional de mais elevado prestígio social aos indivíduos e maiores rendimentos? Quer dizer, qual estratégia de vida é mais vantajosa?

Diversos teóricos (Campante *et al.*, 2004; Reis *et al.*, 2005; Tomás *et al.*, 2007; García *et al.*, 2008; Vilela, 2008; Llamas *et al.*, 2010; Lobo e Silva *et al.*, 2010; Neves *et al.*, 2010 e Viana *et al.*, 2010) buscam compreender a dinâmica do mercado de trabalho, sobretudo as taxas de retorno decorrentes dos investimentos em educação e experiência a partir da teoria do capital humano. De acordo com Jacob Mincer (1958; 1974), Gary S. Becker (1964) e Theodore W. Schultz (1973), os recursos humanos devem ser considerados formas de investimento, pois os resultados empíricos apontam para a correlação positiva entre escolaridade, experiência no mercado de trabalho e retorno salarial e *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social.

Randall Collins (1979) apresenta a teoria do credencialismo aprofundando a importância da educação formal, em especial as credenciais que esta produz, na garantia do acesso ao *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social e às melhores remunerações.

Além dessas, a teoria do mercado segmentado argumenta que atributos não adquiridos, tais como, por exemplo, sexo, cor/raça e origem socioeconômica familiar (escolaridade e ocupação dos pais, por exemplo) são também fundamentais para explicarem a situação do indivíduo no mercado. Nesse mesmo sentido, Bourdieu (1998), Coleman (1988; 1990) e Putnam (2000) apresentam as teorias do capital cultural e social demonstrando que outros fatores de significado social (como, por exemplo, redes sociais e origem socioeconômica) são importantes tanto quanto o capital humano para explicarem a localização do indivíduo na hierarquia socioeconômica estabelecida no mercado de trabalho.

A partir desse arcabouço teórico e das análises empíricas, esperamos contribuir com as pesquisas que consideram os impactos de escolaridade e experiência no mercado de trabalho sobre *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos.

Para isso, adotamos uma abordagem de caráter comparativo entre as diferentes estratégias de vida. Assim, analisamos o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos a partir de diferentes estratégias de vida, com o objetivo de encontrar qual opção é mais vantajosa para o “sucesso” dos indivíduos no mercado de trabalho.

A produção sociológica que considera as trajetórias e estratégias de vida, como, por exemplo, Corseuil *et al.* (2001) e Hasenbalg (2003), concentra-se na compreensão dos fatores que determinam as escolhas das diferentes estratégias, e não do impacto futuro que essas escolhas ocasionam na vida dos indivíduos. Dessa forma, essas pesquisas não apresentam empiricamente qual a melhor escolha a ser realizada; ainda que apresentem elementos importantes no entendimento dos efeitos das escolhas, uma vez que evidenciam a relação inversa entre escolaridade e ingresso precoce no mercado de trabalho, como a pesquisa realizada por Kassouf (2002).

Dessa forma, a pesquisa está organizada em três capítulos, além desta introdução e das considerações finais. O capítulo a seguir aborda o referencial teórico, com as discussões acerca das teorias do capital humano, considerando, sobretudo, as contribuições de Mincer (1958; 1974), Becker (1964) e Schultz (1973), do credencialismo, com Collins (1979), e, por fim, a teoria do mercado segmentado com Piore (1979). Além disso, este capítulo considera as pesquisas contemporâneas que discutem e testam empiricamente essas teorias.

O terceiro capítulo apresenta as considerações metodológicas da pesquisa a partir da delimitação dos dados, descrição dos dados e das variáveis, e apresentação da técnica e dos modelos utilizados. E, no último capítulo, apresentam-se os resultados empíricos dos modelos propostos e as análises desses resultados que verificam a validade das hipóteses apresentadas.

## **2. Determinantes do *status* socioeconômico ocupacional e de rendimentos**

O objetivo desta seção é apresentar as teorias que consideram os efeitos da escolarização e da experiência no mercado de trabalho como elementos que determinam o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos dos indivíduos. A teoria do capital humano considera que os investimentos nas duas dimensões – escolaridade e experiência – proporcionam maiores vantagens no mercado de trabalho aos indivíduos que investem nesses tipos de capital, em comparação aos que não investem, embora esses possam possuir outros tipos de capitais (como, por exemplo, o financeiro). De maneira similar, a teoria do credencialismo considera que o investimento e a dedicação exclusiva na formação educacional formal proporcionam vantagens no *status* socioeconômico ocupacional e nos rendimentos dos indivíduos. Dessa forma, o aspecto a ser verificado por meio dessas duas teorias é: qual a estratégia de vida é mais vantajosa nas trajetórias futuras no mercado de trabalho, considerando três possíveis estratégias de vida, quais sejam: 1) entrar no mercado de trabalho apenas depois da conclusão do ensino superior; 2) estudar e trabalhar concomitantemente; e 3) trabalhar e não obter o ensino superior?

Embora essas teorias apresentem dois elementos importantes que determinam o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos no mercado de trabalho, isto é, educação e experiência, é necessário considerar outros aspectos que influenciam na determinação destes, de modo crítico às teorias do capital humano e do credencialismo. Assim, esta seção propõe discutir também a teoria do mercado dual, considerando sobretudo os fatores de gênero, raça e origem familiar.

### **2.1. Teoria do capital humano**

As produções de Jacob Mincer (1958; 1974), Gary S. Becker (1964) e Theodore W. Schultz (1973) são as principais obras das discussões da teoria do capital humano, a qual afirma que os recursos humanos devem ser considerados como resultados de investimentos realizados pelos indivíduos.

Segundo Vilela (2008), a primeira discussão acerca da teoria do capital humano surge no século XVIII com Adam Smith (1776), em “A riqueza das nações”, ao considerar que o capital incluía habilidades que poderiam ser adquiridas pelos indivíduos. No entanto, apenas



no século XX essa teoria consolida-se como fonte de análise da inserção dos indivíduos no mercado de trabalho.

Mincer é considerado o pioneiro na análise da teoria do capital humano com sua tese de doutorado (1957) e com o artigo *Investment in human capital and personal income distribution*, publicado em 1958, no *The Journal of Political Economy*. Essas produções apresentam o estudo explícito do efeito de experiência no mercado de trabalho, na determinação e na distribuição dos ganhos salariais entre os indivíduos (Chiswick, 2003).

Mincer (1958; 1974) considera duas dimensões do capital humano – escolaridade e experiência no mercado de trabalho – e demonstra empiricamente a correlação positiva entre as duas dimensões e o retorno salarial, bem como o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos no âmbito do mercado de trabalho.

Os estudos de Mincer (1958; 1974) podem ser divididos em dois momentos: primeiro, no qual identifica o efeito da experiência no mercado de trabalho e do treinamento no trabalho, na determinação e na distribuição dos ganhos; e o segundo, a identificação e ênfase da importante distinção entre idade e experiência no trabalho, e a forma côncava do perfil idade-experiência. Em outras palavras, ele identifica que a variação dos ganhos e dos rendimentos por idade dentro de grupos populacionais classificados por nível educacional e socioeconômico ocupacional indica claramente que os ganhos não são apenas maiores, mas também aumentam mais rapidamente com a idade e nos grupos mais altamente treinados.

Da mesma forma que Mincer (1958; 1974), Reis *et al.* (2005) verificam que os rendimentos dos indivíduos aumentam com a idade para os grupos raciais analisados – brancos e negros; isto é, associam esse incremento da renda com o elevar da experiência, sendo que os maiores retornos de experiência são para os indivíduos mais escolarizados e de *cor/raça* branca, que, em média, possuem elevados níveis de educação. Nesse mesmo sentido, encontra-se a pesquisa realizada por García *et al.* (2008), que percebem um perfil de “U” invertido nos rendimentos com o aumento de idade. Os rendimentos são menores quando os indivíduos são muito jovens ou velhos (extremos). Os indivíduos atingem o pico máximo de remuneração por volta de 45 anos de idade.

Diante dos resultados encontrados que indicam correlações positivas nos efeitos de experiência no mercado de trabalho e investimento em escolaridade sobre a determinação e distribuição de ganhos, e de *status* socioeconômico ocupacional de prestígio social, Jacob Mincer (1958; 1974) define experiência e escolaridade como as principais dimensões do capital humano.

Becker (1964) amplia o debate sobre o investimento em capital humano distinguindo o treinamento<sup>1</sup> geral e o específico, sendo o primeiro útil a qualquer empresa e o segundo sendo útil apenas à empresa em que for adquirido. Essa distinção sobre os tipos de treinamento no trabalho ou a experiência no mercado de trabalho<sup>2</sup> revela a relação entre habilidade e rotatividade de trabalhos, além da apropriação de mão de obra durante oscilações cíclicas dos negócios. Lobo e Silva *et al.* (2010) evidenciam essa relação ao considerar que os trabalhadores mais treinados analisam a probabilidade de “barganhar” sua força de trabalho em troca de melhores salários e melhores condições de trabalho.

Ampliando as ideias de Mincer e de Becker, Schultz (1973) consolida a teoria do capital humano apresentando em sua obra uma discussão que se propunha ampliar o conceito tradicional de capital, para tratar do processo de investimento no indivíduo. Além das duas dimensões apresentadas por Mincer (1958; 1974): escolaridade e experiência, Schultz (1973) acrescenta outras três dimensões à teoria do capital humano: migração; saúde; e informação econômica<sup>3</sup>. No entanto, Schultz (1973) reconhece os limites de se mensurar essas dimensões, uma vez que muitos dos dados de pesquisa não possuem tais informações, com exceção da educação. Até mesmo experiência é uma variável difícil de se obter nos bancos de dados secundários. No caso do Brasil, por exemplo, são poucos os bancos que possibilitam a geração de tal medida (um exemplo é a Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar - PNAD). Schultz considera, assim, a educação como um terreno mais firme para suas análises, elegendo-a como central em seus estudos.

Segundo o autor, embora os indivíduos adquiram conhecimentos e capacidades úteis, não necessariamente os veem como uma forma de capital nem tampouco como um produto de investimento. E, além disso, os indivíduos determinam um conjunto de elementos como consumo, quando, na verdade, são investimentos em capital. Como exemplo, Schultz (1973) cita os gastos diretos com educação, saúde, migração interna para obtenção de vantagens oferecidas por melhores empregos, que não são contabilizados como investimentos. Dessa forma, Schultz (1973) define que a característica distintiva do capital humano é a de que é ele

---

<sup>1</sup> Becker (1964) considera que as duas formas de treinamentos podem ser adquiridas no “aprender fazendo”, relacionado ao tempo de permanência do indivíduo na empresa, e/ou por meio de investimentos de formação, como, por exemplo, cursos profissionalizantes, ministrados pela própria empresa.

<sup>2</sup> A base de dados escolhida (PNAD 2011) não apresenta informações sobre o tipo de treinamento e experiência dos indivíduos. No entanto, a PNAD possibilita a criação de *proxy* da experiência de três maneiras: a) usando a própria idade do indivíduo; b) usando a idade do indivíduo menos a idade que este começou a trabalhar; e c) usando a idade do indivíduo menos 15 anos de idade.

<sup>3</sup> Informação econômica sobre os produtos e os fatores de produção.

parte do homem. “É *humano* porquanto se acha configurado no homem, é *capital* porque é uma fonte de satisfações futuras, ou de futuros rendimentos, ou ambas as coisas” (Schultz, 1973:53).

De acordo com Schultz (1973), os investimentos em capital humano não são direcionados apenas para rendimentos futuros. O futuro bem-estar também pode ser considerado uma dimensão do investimento de capital humano. Assim, considera que seu objeto central de análise, a educação, possui, em certa medida, uma dimensão de consumo, ao proporcionar satisfação, mas destaca a educação como uma atividade predominante de investimento com o objetivo de obter satisfações futuras ou incremento no rendimento futuro. Sendo assim, ele propõe tratar a educação como um investimento e tratar suas consequências como forma de capital.

Assim, os estudos posteriores às formulações da teoria do capital humano que investigam quantitativamente os efeitos de escolaridade e experiência são identificados metodologicamente pela aplicação de equações mincerianas. Tomás *et al.* (2007), por exemplo, usam a equação *minceriana* para observar as correlações positivas de escolaridade e experiência sobre os rendimentos dos indivíduos. A partir dos dados da Pesquisa da Região Metropolitana de Belo Horizonte (PRMBH) de 2002, Tomás *et al.* (2007) constatam que cada ano a mais de escolaridade do indivíduo proporciona um incremento de 8,11% em sua renda. E que cada ano a mais de experiência<sup>4</sup> do indivíduo no mercado de trabalho eleva seu rendimento em 1,25%.

As pesquisas desenvolvidas por Sala (2005) e Vilela (2011) investigam a questão da imigração no Brasil e consideram os efeitos da escolaridade e da experiência profissional nos rendimentos dos indivíduos. A base de dados de ambas é o Censo Demográfico do ano 2000.

No entanto, Sala (2005) analisa as características demográficas e sócio-ocupacionais dos migrantes de países da América Latina e verifica o efeito positivo da escolaridade sobre os rendimentos em todos os países analisados. O incremento nos rendimentos da população argentina é de 18% para cada ano a mais de escolaridade; para os brasileiros, o aumento da remuneração é de 17%; e os rendimentos de bolivianos, uruguaios e paraguaios são elevados em 16% a cada ano a mais de escolaridade.

Já Vilela (2011) observa a situação da população imigrante internacional no mercado de trabalho em comparação com os brasileiros não migrantes e constata que cada ano a mais de escolaridade eleva o rendimento dos imigrantes em 13,88% e que cada ano a mais de

---

<sup>4</sup> A idade do indivíduo foi utilizada como *proxy* de experiência.

experiência no mercado de trabalho eleva a remuneração da população imigrante em 3,04%. Vilela (2008) considera ainda os efeitos de escolaridade e experiência no mercado de trabalho sobre o *status* socioeconômico ocupacional e demonstra que cada ano a mais de escolaridade reduz em 18,13% as chances de os imigrantes ocuparem as piores posições de classes, e cada ano a mais de experiência aumenta em 4,08% as chances dos não brasileiros ocuparem melhores posições socioeconômicas ocupacionais.

De maneira semelhante, Helal (2007) e Neves *et al.* (2010) consideram os efeitos da escolaridade e da experiência no mercado de trabalho sobre a empregabilidade dos indivíduos.

Helal (2007) analisa os determinantes da empregabilidade formal e da ocupabilidade gerencial por meio dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) dos anos de 1973, 1982, 1988 e 1996. Considerando o ano de 1996, Helal (2007) verifica que cada ano a mais de experiência<sup>5</sup> do indivíduo aumenta em 0,9% a empregabilidade; e, para cada ano a mais de escolaridade, a empregabilidade do indivíduo aumenta em 18,3%. Já para ocupabilidade gerencial, Helal (2007) observa que os efeitos de escolaridade e experiência são ligeiramente maiores. Sendo que, para cada ano a mais de experiência no mercado de trabalho, o retorno é de 1,2% sobre a ocupabilidade gerencial, e cada ano a mais de escolaridade eleva em 22,5% a probabilidade de o indivíduo ocupar cargo gerencial no mercado de trabalho.

Neves *et al.* (2010) aplicam a técnica de equação *minceriana* para analisar os efeitos da escolaridade e da experiência sobre a empregabilidade no setor formal<sup>6</sup>. Utilizando como base de dados a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do ano de 1996 e considerando que as características do setor formal oferecerem melhores condições decentes de emprego, Neves *et al.* (2010) verificam que cada ano a mais de educação formal bem-sucedida produz um aumento de 17,03% na empregabilidade. A partir da relação entre escolaridade e empregabilidade, verifica-se que a probabilidade de um indivíduo que não tenha concluído um ano de educação regular conseguir um emprego formal é de 0,2. Essa probabilidade apresenta uma tendência de crescimento, chegando a 0,7 para os indivíduos que tenham 16 ou mais anos de escolaridade. A pesquisa verifica ainda uma relação quadrática

---

<sup>5</sup> A idade do indivíduo foi utilizada como *proxy* de experiência.

<sup>6</sup> Neves *et al.* (2010) reconhecem existir empregos no setor informal melhores que os do setor formal. No entanto, consideram os empregos do setor formal melhores em termos de estabilidade, níveis salariais e outros benefícios.

entre idade e empregabilidade, na qual a taxa de empregabilidade é crescente até os 35 anos de idade, permanecendo estável até os 41 anos de idade e declinando a partir deste.

Nesse sentido, é possível compreender, a partir da teoria do capital humano, que as escolhas<sup>7</sup> por diferentes estratégias – estudar, estudar e trabalhar, trabalhar e não estudar – são formas de investimentos visando a resultados futuros, como rendimentos e *status* socioeconômico ocupacional. Assim, consideramos que a estratégia *estudar e trabalhar*, que pondera as duas dimensões de investimento, venha proporcionar aos indivíduos mais vantagens no rendimento e no *status* socioeconômico ocupacional que as demais estratégias, que consideram apenas uma das dimensões do capital humano. Essa é uma hipótese que buscamos testar neste estudo.

No entanto, estudos realizados a partir das linhas de investigação referentes à educação, como os de Kassouf (2002)<sup>8</sup>, indicam uma relação entre ingresso no mercado de trabalho, escolaridade e rendimento. De modo que, quanto mais cedo o indivíduo ingressa no mercado de trabalho, menor é a sua escolaridade e, conseqüentemente, menor é o seu rendimento. A entrada precoce no mercado de trabalho pode ser vista como algo negativo, então, já que, para cada ano de adiamento de ingresso no mercado de trabalho, as mulheres aumentam o número de anos de escolaridade em 0,123; e os homens, em 0,134. E, para cada ano a mais de escolaridade, as mulheres elevam seus rendimentos em 0,186; e os homens, em 0,134 (Kassouf, 2002).

Além disso, observamos que o acréscimo nos rendimentos para cada ano de elevação em experiência é bem menor que para cada um ano investido em educação. Portanto, o fato de que a entrada no mercado de trabalho pode prejudicar o estudo pode levar-nos a pensar que o investimento apenas em educação seja mais vantajoso.

A partir dessas considerações, sugere-se a segunda hipótese a ser testada: adiar a entrada no mercado de trabalho para investir em educação é uma estratégia que proporciona maior vantagem ao indivíduo do que outras; isto é, a estratégia *estudar* é a opção que trará melhores retornos para o indivíduo, já que a entrada no mercado de trabalho, antes de finalizados os estudos, pode prejudicar o investimento em educação e, conseqüentemente,

---

<sup>7</sup> A Sociologia considera as escolhas dos indivíduos como parte do processo de construção social, ao reconhecer que as mesmas são previamente determinadas por meio do leque de opções que cada indivíduo possui. Em outras palavras, fatores como idade, gênero, cor/raça e origem familiar moldam e determinam o conjunto viável de escolhas e possibilidades objetivas de cada indivíduo alcançar (Risman, 1994).

<sup>8</sup> O estudo realizado por Kassouf (2002) considera a trajetória dos jovens na educação básica. Ainda que estas experiências sejam de natureza e níveis educacionais distintos do apresentado na presente pesquisa, considera-se relevante os impactos gerados pela relação entre escolaridade e ingresso no mercado de trabalho.

afetar negativamente os retornos educacionais nos rendimentos e no *status* socioeconômico ocupacional.

Dessa forma, a próxima seção apresenta uma discussão sobre as contribuições do investimento em educação para resultados futuros na vida do indivíduo.

## 2.2. Teoria do credencialismo

A teoria do credencialismo fundamenta-se na teoria weberiana de classe, na qual a diferenciação entre os grupos de indivíduos por meio de posições de poder e prestígio é adquirida pelo conhecimento, mas, sobretudo, pelos estilos de vida. O principal mecanismo de diferenciação dos grupos é a educação, somada às instituições que concedem as credenciais, que possibilitam acessos às melhores ocupações. Dessa forma, investimento no sistema de ensino educacional é percebido como um interesse de alcançar posições de prestígio e poder social (Collins, 1979).

Com base nesses preceitos, surge a principal obra de Randall Collins (1979), *The credential society*, considerada a obra que inaugura a perspectiva credencialista (Rocha, 2012). A teoria credencialista pode ser considerada a partir de quatro proposições centrais: (1) os anos de escolaridade ou os conhecimentos técnicos são menos importantes que a posse do diploma nos mercados de trabalho credencialista. Assim, a significância das credenciais relaciona-se mais com questões culturais e excludentes do que com conhecimento técnico; (2) as qualificações formais podem ser consideradas como posições de poder nos mercados, uma vez que o valor do diploma é uma abstração baseada no conhecimento dos indivíduos que possuem diplomas para delimitar quais autoridades questionam a competência dos diplomados; (3) as credenciais podem ser utilizadas de duas formas: a primeira, nos mercados profissionais, onde grupos de *status* socioeconômico ocupacional controlam as credenciais, gerando exclusão e criando barreiras culturais a determinadas posições. A segunda forma de utilização das credenciais exemplifica-se pela forma/frequência com que os empregadores concedem posições de poder aos credenciados; e (4) a expansão educacional é impulsionada pela inflação de credenciais, que pode contar com elevada ou reduzida participação do Estado na regulação do mercado de credenciais (Brown, 2001 *apud* Rocha, 2012).

A participação do Estado na regulação do mercado de credenciais e na expansão educacional relaciona-se com o modelo desenvolvido por Collins (1979) sobre o modelo de

expansão competitiva. Modelo este que se relaciona com o processo de expansão do sistema de ensino educacional do século XX. Isso pode ser visualizado no Brasil. Na década de 1990, são percebidas melhoras significativas nos índices educacionais quantitativos, como, por exemplo, a redução das taxas de analfabetismo e a ampliação do nível médio de escolaridade (Pochmann, 2004). Na década seguinte, experimenta-se um processo de ampliação e democratização do acesso ao ensino superior brasileiro, por meio de diferentes políticas públicas, como o Programa Universidade para Todos (PROUNI), nas instituições privadas, e o Programa de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais (REUNI), nas instituições públicas.

Ao identificar os grupos beneficiados com a implementação dessas políticas públicas educacionais, verifica-se que estes indivíduos são de camadas sociais populares, em que os pais não possuem educação superior, e uma parcela considerável de indivíduos negros (que se autodeclararam pretos ou pardos). Os programas citados são, dentre outros, responsáveis por oferecer condições de ingresso e de permanência de jovens na educação superior e dar garantia de que não sejam excluídos dessa etapa de formação educacional (Castro *et al.*, 2009).

Araújo *et al.* (2011) também apontam o incremento nos anos de estudo da população brasileira e destacam os ganhos de escolaridade das mulheres, que reverte a desigualdade histórica em relação aos homens nos níveis educacionais. Segundo os dados da PNAD de 2008<sup>9</sup>, as mulheres residentes em áreas urbanas e rurais apresentam, em média, 8 anos e 5 anos de estudos respectivamente. Já os homens residentes em áreas urbanas apresentam 7,8 anos de estudos, e os residentes em áreas rurais, 4,3 anos de estudos (Araújo *et al.*, 2011). Diferentemente da superação da desigualdade de gênero com a implementação de políticas públicas, verifica-se a persistência dos diferenciais de escolaridade entre os grupos raciais.

Nesse sentido, Llamas *et al.* (2010) constatam que quanto maior o grau de educação formal, maiores são os rendimentos. Assim, um chefe de família que tenha concluído o ensino elementar recebe 41,90% a mais que o indivíduo analfabeto. Esse efeito é maior para os indivíduos que concluem o ensino médio. Estes recebem 87,76% a mais que os indivíduos sem educação formal. Para o nível médio-superior, o incremento no rendimento é de 158,57%; e para a carreira técnica, 431,21%. Para os níveis de licenciatura, mestrado e doutorado, o incremento é respectivamente 390,37%, 692,48% e 820,73%.

---

<sup>9</sup> Considerando mulheres e homens de 15 anos ou mais de idade.

Diante do exposto, é possível compreender que o credencialismo pode ser caracterizado por atribuir às credenciais escolares a garantia do exercício de diversas profissões e empregos. Conseqüentemente, permite que o diploma assegure as qualificações para o acesso aos *status* socioeconômico ocupacional de maior prestígio social, assumindo a reprodução das desigualdades sociais e se constituindo como um eficiente mecanismo de ascensão social (Collins, 1979).

Dessa forma, infere-se que a dedicação exclusiva aos estudos, com ingresso no mercado de trabalho após a formação do ensino superior, isto é, a estratégia *estudar*, garante maiores vantagens aos indivíduos. Ainda de acordo com a teoria do credencialismo, constata-se que a posse das credenciais relaciona-se diretamente com o prestígio social e, portanto, torna-se determinante para a definição do *status* socioeconômico ocupacional.

Viana *et al.* (2010) impõem às credenciais o papel de mantenedora da divisão de classes existente, de modo que não contribui para a redução dos diferenciais de renda. As credenciais que as escolas concedem aos alunos facilitam a escolha dos empregadores. Assim, compreendem que a educação exerce um papel de selecionar os indivíduos a partir do nível de escolaridade e do tipo de trabalho mais apropriado para sua formação, sendo o diploma apenas uma credencial.

Entretanto, Viana *et al.* (2010) demonstram que apenas as teorias do capital humano e do credencialismo não são suficientes para explicar situações em que indivíduos que possuem as mesmas características referentes à escolaridade, à produtividade e ao tempo de serviço podem receber salários distintos. Assim, para explicar situações como a apresentada pelos estudos de Viana *et al.* (2010), e conforme proposição dos mesmos, a próxima seção aborda a teoria do mercado segmentado, que permite pensar em outros elementos que são fundamentais para entender as desigualdades existentes no mercado de trabalho.

### **2.3. Teoria do mercado segmentado**

De acordo com a teoria do mercado segmentado, ou dual, o mercado de trabalho é caracterizado por possuir dois mercados principais: primário e secundário. Tal característica forma uma estrutura ocupacional polarizada, que perpetua a pobreza (Piore, 1979).

Os atributos de estabilidade das condições de emprego e relações laborais, ou seja, empregos estáveis, com proteção social, qualificados, com bons rendimentos, boas condições



de trabalho e com perspectivas de mobilidade profissional, por meio de carreiras e promoções, caracterizam o mercado primário. Dessa forma, esse mercado exige indivíduos com condições de crescer economicamente; isso significa indivíduos com conhecimento e experiência. Por isso, espera-se que esse setor seja formado por indivíduos com elevada educação e profissionalização (Piore, 1979; Peixoto, 2004; Vilela, 2008).

De outro lado, o setor secundário é composto pela instabilidade, baixos rendimentos, baixa qualificação, poucas oportunidades de mobilidade e ascensão profissional, ausência de proteção social que gera insegurança, além das limitações de benefícios, da ausência da assistência social e com condições de insatisfação laboral (Piore, 1979; Peixoto, 2004; Vilela, 2008). Essas ocupações deveriam ser preenchidas por pessoas com baixo capital humano, isto é, baixo nível educacional e pouca experiência no mercado de trabalho.

Entretanto, a dualidade do mercado de trabalho é resultado também de processos discriminatórios e de resistência de mudanças do *status quo*, visto que determinados grupos de indivíduos têm como interesse a manutenção da pobreza e das desigualdades. Dessa forma, segundo essa teoria, fatores sociais (tais como gênero, cor/raça e origem familiar) apresentados a seguir são também determinantes para a alocação dos indivíduos no mercado de trabalho segmentado (Piore, 1979). Isso porque os empregadores consideram tais fatores para contratação dos empregados. Nesse sentido, as ocupações do mercado secundário são destinadas aos grupos minoritários (isto é, mulheres, negros, minorias étnicas, entre outros).

#### *Gênero, cor/raça e origem familiar*

A partir da teoria do mercado segmentado, verifica-se que é necessário controlar os efeitos de gênero, cor/raça e origem familiar para analisar o efeito líquido das três estratégias de vida sobre *status* socioeconômico ocupacional e rendimento dos indivíduos. Inúmeras pesquisas investigam as dinâmicas do mercado de trabalho sob a ótica da discriminação. Esta seção apresenta algumas dessas discussões.

De acordo com Soares (2000), o mercado de trabalho é uma das esferas da vida em que é possível mensurar os efeitos da discriminação, com destaque para as categorias de gênero e cor/raça que alocam os indivíduos em grupos distintos, em que alguns destes recebem maiores rendimentos em relação a outro. As pesquisas realizadas por Campante *et al.* (2004), Reis *et al.* (2005), Ribeiro (2007), Araújo *et al.* (2011) e Dieese (2013a; 2013b)

seguem a linha de investigação de Soares (2000), que atribui ao processo de discriminação as desvantagens na esfera laboral.

Ao problematizar a discussão, Soares (2000) considera que, se não houvesse discriminação, os atributos individuais – sexo e *cor/raça*, por exemplo – teriam os mesmos valores. No entanto, os resultados apontam que isso não ocorre. Campante *et al.* (2004) verificam que, ao se inserir o fator educação na equação *minceriana*, que compara os grupos de *cor/raça*, há uma diferença significativa, em que “a educação dos brancos é mais bem remunerada que a dos negros, num montante tal que o termo de discriminação corresponde a 42% do diferencial de salários” (Campante *et al.*, 2004:195).

Para mensurar a desigualdade no mercado de trabalho, Soares (2000) identifica dois tipos de discriminação com base nas informações da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD): contra as mulheres e contra os negros. Define um grupo padrão, formado por homens brancos, que estabelece as normas do mercado de trabalho, e outros três grupos formados por homens negros, mulheres brancas e mulheres negras, que possivelmente sofrem com a discriminação por não pertencerem ao grupo padrão. Já as pesquisas de Ribeiro (2007), Araújo *et al.* (2011) e Dieese (2013a) concentram-se na mensuração das desigualdades de gênero. Ao passo que as pesquisas realizadas por Campante *et al.* (2004), Reis *et al.* (2005) e Dieese (2013b) investigam os efeitos de *cor/raça* no mercado de trabalho. No entanto, Figueiredo Santos (2009) propõe uma perspectiva diferente de Soares (2000) sobre o termo de discriminação, ao considerar que as desigualdades são geradas por determinantes relacionais, categóricos e estruturais.

Soares (2000) apresenta a comparação dos rendimentos médios mensal dos quatro grupos, segundo dados da PNAD de 1998. Constata que enquanto os homens brancos ganham R\$ 726,89; os homens negros recebem R\$ 337,13, isto é, 46% do grupo padrão; já as mulheres brancas possuem remuneração média de R\$ 572,86 (79% em relação aos homens brancos), e, por fim, as mulheres negras, em maior desvantagem, que apresentam rendimento de R\$ 289,22, ou seja, 40% da remuneração do grupo padrão. Este último hiato é uma demonstração da discriminação por meio dos rendimentos, nos quais as mulheres negras apresentam remuneração 60% inferior aos homens brancos.

Figueiredo Santos (2009), a partir dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) do ano 2005, investiga os efeitos de gênero no interior de dois grupos raciais: brancos e não brancos, com o objetivo de verificar que a desigualdade entre homens e mulheres no Brasil é heterogênea entre os grupos raciais. Assim, constata que enquanto os

homens brancos apresentam uma vantagem de 46,14% na renda média mensal em relação às mulheres brancas, os homens negros apresentam uma vantagem de 38,55% na renda média mensal em relação às mulheres deste grupo racial.

Considerando que as jornadas de trabalho entre homens e mulheres são distintas – uma vez que as mulheres são responsáveis pelos cuidados domésticos, desempenhando a chamada dupla jornada –, a pesquisa desenvolvida pelo Dieese (2013a) com os dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) de 2012 analisa o rendimento por hora para eliminar as distorções de renda entre homens e mulheres. Os resultados apontam que as mulheres apresentam menor remuneração média por hora que os homens, sem distinção dos grupos de cor/raça. Entre as seis regiões metropolitanas pesquisadas, São Paulo apresenta a maior discrepância, onde as mulheres recebem 77% do rendimento dos homens, e Salvador apresenta a menor desigualdade, com as mulheres recebendo 86,30% da renda dos homens (Dieese, 2013a).

Campante *et al.* (2004) também controlam as distorções provenientes das diferenças nas jornadas de trabalho entre os grupos raciais e investigam, a partir dos dados da PNAD de 1996, os diferenciais de rendimentos entre os indivíduos brancos e negros por meio da análise do logaritmo do salário/hora. Os resultados apontam os brancos com remuneração de 2,17 logaritmos do salário/hora, e os negros com 1,64 logaritmos do salário/hora. A diferença entre as médias de brancos e negros é de 0,53, que representa que os indivíduos brancos recebem, em média, 70% a mais que os negros.

Seguindo a mesma linha de investigação, apresentamos os resultados da pesquisa realizada por Reis *et al.* (2005), que evidenciam a manutenção dos diferenciais de renda entre brancos e negros, embora tenham ocorrido diversas mudanças no plano econômico brasileiro. Os dados da PNAD de 1987 apresentam que a média de rendimentos dos indivíduos brancos foi 78% maior que os indivíduos negros. Já em 2002, a PNAD revela um ligeiro aumento na diferença, 81% (Reis *et al.*, 2005).

Ao analisar a evolução dos diferenciais de rendimentos, Soares (2000) observa que cada grupo possui uma dinâmica de desenvolvimento particular. Se, por um lado, o hiato entre as mulheres brancas e o grupo padrão reduz, em média, 1% ao ano, a relação entre homens negros e homens brancos permanece inalterada. Já para as mulheres negras, o hiato reduz em 0,7% ao ano. Esses diferenciais são resultados de um processo constituído de três fases, denominadas por Soares (2000) de: qualificação, inserção e rendimento. A primeira fase é destinada à qualificação educacional, ou seja, os investimentos que os indivíduos fazem em

educação; a segunda é o processo de inserção em bons postos de emprego; e, por fim, a terceira fase, a conquista de bons rendimentos, que depende de diversos fatores, além das duas fases anteriores.

A partir das três fases descritas, sugerimos a compreensão desse comportamento para os quatro grupos. Consideramos que as desvantagens dos grupos de *cor/raça*, isto é, homens e mulheres negros, têm como ponto de partida o processo de transição da escola para o mercado de trabalho. Esses dois grupos são inseridos precariamente no mercado de trabalho, seja por trabalharem sem vínculo formal, seja por se concentrarem nas regiões periféricas, como Norte e Nordeste, onde os rendimentos são menores. Além disso, muitos desses indivíduos negros destinam-se ao trabalho agrícola. Assim, essa transição mal sucedida é responsável por um terço do diferencial entre negros e grupo padrão (Soares, 2000).

Campante *et al.* (2004) resgatam as três fases elaboradas por Soares (2000) que explicam os diferenciais de rendimento: formação, inserção e definição salarial. Verificam que os indivíduos negros estão em desvantagem em todas as fases. Na primeira fase, os negros são, em média, menos escolarizados, apresentando assim pior formação. Em relação à inserção, os negros estão em desvantagens, pois os empregadores usam a *cor/raça* observável como *proxy* para características não observadas (Reis *et al.*, 2005). E, por fim, as remunerações refletem todo o processo de discriminação a que os indivíduos negros estão submetidos.

Para o grupo de mulheres brancas, notamos que a desvantagem constitui-se na terceira fase, em decorrência do atributo gênero, visto que as mulheres brancas possuem idêntica ou superior qualificação educacional que os homens brancos, realizam a transição entre escola e mercado de trabalho com sucesso, inserindo-se em setores industriais e em regiões centrais, em que as remunerações são mais elevadas. No entanto, os rendimentos das mulheres brancas é, em média, 35% inferior ao grupo padrão (Soares, 2000).

Esse mesmo cenário é identificado na pesquisa de Araújo *et al.* (2011), por meio dos dados da PNAD de 2008, na qual as mulheres, sem distinguir brancas e negras, possuem maior escolaridade que os homens, apresentam uma ampla inserção na esfera laboral, priorizando o investimento na vida pública, mas com enormes diferenciais de rendimentos por gênero e uma elevada segmentação, que aloca as mulheres em ocupações de menor prestígio e piores salários, quando comparadas aos homens.

Ainda que a pesquisa desenvolvida pelo Dieese (2013a) aponte que as mulheres apresentam menores rendimentos que os homens, esta difere-se dos resultados de Soares

(2000) e de Araújo *et al.* (2011), uma vez que identifica que o processo de discriminação das mulheres inicia-se na fase de inserção no mercado de trabalho, visto que elas encontram muitas dificuldades tanto para conseguir uma ocupação, quanto para mantê-la.

Assim, o *status* socioeconômico ocupacional das mulheres e da população negra no mercado de trabalho configura outra dimensão do processo de discriminação a que esses indivíduos são submetidos.

Ribeiro (2007) verifica, a partir dos dados da PNAD de 1996, que o padrão de inserção de homens e mulheres é distinto. Considerando o setor não manual, enquanto as mulheres estão alocadas nas posições hierarquicamente média e baixa no setor de serviços, como, por exemplo, secretárias, recepcionistas, balconistas e vendedoras; os homens ocupam as posições hierarquicamente elevadas, como, por exemplo, proprietários e empregadores.

Já no setor de trabalho manual, as mulheres concentram-se nas ocupações do setor de serviços, sobretudo nos serviços domésticos e na indústria tradicional; isto é, *status* socioeconômico ocupacional mais baixos do setor manual. Já os homens ocupam, em geral, os *status* da indústria moderna, considerada como ocupação da elite trabalhadora.

Araújo *et al.* (2011) atualizam os resultados apresentados por Ribeiro (2007) com os dados da PNAD de 2008 e verificam que o cenário permanece inalterado. As mulheres continuam ocupando os *status* de menor prestígio social e com menores remunerações. Destacamos a posição de serviços domésticos como o pior contexto, no qual 42,90% das mulheres recebem entre meio e um salário mínimo, 27,90% possuem rendimento de até meio salário mínimo. De outro lado, os homens permanecem ocupando os *status* de prestígio superior e, conseqüentemente, maiores remunerações. Considerando os estratos mais elevados do setor da indústria, verificamos que 4% dos homens ganham mais de dez salários mínimos, enquanto apenas 1,5% das mulheres possuem esse mesmo rendimento. Já nos estratos inferiores, com baixas remunerações (até meio salário mínimo), observamos a presença de 2,6% de homens e 14,50% de mulheres. Outro indicador importante na mensuração do *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos são os cargos de dirigentes, em que as mulheres somam 4,40% e os homens 5,90% (Araújo *et al.*, 2011).

A pesquisa realizada pelo Dieese “Os negros no trabalho” em 2013 revela que a participação dos indivíduos negros nos *status* socioeconômico ocupacional é semelhante à das mulheres. A partir dos dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego do biênio de 2011-2012, verificamos que os indivíduos negros são maioria nas ocupações caracterizadas pelo uso da força física, ações repetitivas e com pequena (ou nula) margem de decisão e criatividade. De

outro lado, os indivíduos brancos ocupam os *status* de elevado prestígio social, relacionadas à produção de conhecimento, direção e chefia (Dieese, 2013b).

Assim, a pesquisa do Dieese (2013b) demonstra as discrepâncias nos *status* socioeconômico ocupacional, considerando a região metropolitana de São Paulo com as atividades de execução, apoio e direção/planejamento. Os resultados indicam um equilíbrio entre indivíduos brancos e negros nas atividades de apoio, sendo 24,70% e 23,30%, respectivamente. No entanto, as desigualdades entre os grupos de *cor/raça* são reveladas ao compararmos a participação em atividade de execução e direção/planejamento. Enquanto os indivíduos negros são maioria nas atividades de execução (61,10%) e minoria nas atividades de direção/planejamento (5,70%), os brancos são maioria (18,10%) nas atividades de gestão e minoria nas atividades de execução (52,10%) (Dieese, 2013b).

No entanto, Campante *et al.* (2004) sugerem que uma parte da desigualdade racial no mercado de trabalho pode estar relacionada a outra dimensão, além dos níveis educacionais dos indivíduos: transmissão intergeracional da desigualdade educacional, ou seja, os níveis de escolaridade dos pais. Nesse sentido, inclui-se escolaridade da mãe como variável explicativa dos diferenciais de rendimentos. O resultado aponta que a educação da mãe reduz em 27% o termo da discriminação racial.

Outras pesquisas também apresentam os efeitos das variáveis de origem familiar, geralmente escolaridade, ocupação e rendimentos dos pais, sobre rendimentos e *status* socioeconômico ocupacional, por meio das teorias do capital cultural e capital social. Como exemplo, citamos as pesquisas realizadas por Valle Silva *et al.* (2000) e Tomás *et al.* (2007).

Valle Silva *et al.* (2000) apontam que indivíduos de origem familiar com renda elevada possivelmente terão rendimentos futuros elevados. A escolaridade dos adultos da família, compreendida como capital cultural, determina a formação educacional dos jovens, influenciando as trajetórias no mercado de trabalho. E o capital social familiar, analisado pelo tamanho das famílias e pelos papéis desempenhados pelos adultos, determina os rendimentos e o *status* socioeconômico ocupacional, uma vez que famílias menores e com responsabilidades compartilhadas por mães e pais tendem a exercer efeitos positivos nas trajetórias dos indivíduos (Valle Silva *et al.*, 2000). Nesse mesmo sentido, Tomás *et al.* (2007)

verificam que o fator de capital cultural<sup>10</sup> eleva, em média, 28,27% os rendimentos dos indivíduos.

Portanto, o que esses estudos nos mostram é que, para analisarmos o efeito líquido das estratégias de vida sobre o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos, precisamos controlar outras variáveis, tais como, por exemplo, as de significado social.

Assim, considerando as teorias apresentadas, propomos algumas hipóteses para teste:

1) Considerando a teoria do capital humano, conjecturamos que a estratégia *estudar e trabalhar* proporcione maiores vantagens aos indivíduos, comparada às outras estratégias, garantindo os *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social e os maiores rendimentos, uma vez que essa estratégia combina o investimento em duas dimensões da referida teoria em busca de melhores resultados.

2) Baseados na teoria do credencialismo e nas contribuições de pesquisas sociológicas, como a de Kassouf (2002), presumimos que a estratégia *estudar* conceda maiores *status* socioeconômico ocupacional, isto é, de mais elevado prestígio social, e os maiores rendimentos, uma vez que a dedicação exclusiva aos estudos acarreta em sucessos nas trajetórias escolares e na conquista das credenciais elevadas, que são centrais para uma melhor situação socioeconômica no mercado de trabalho.

3) Considerando, ainda, a teoria credencialista apresentamos a hipótese de que a estratégia *trabalhar* proporcione *status* socioeconômico ocupacional de mais baixo prestígio social e os menores rendimentos, uma vez que o conhecimento técnico e prático não proporciona os mesmos retornos que as credenciais de elevado valor, como, por exemplo, o diploma do ensino superior.

---

<sup>10</sup> O fator de capital cultural é construído a partir de uma análise fatorial entre educação da mãe e educação do pai, que explica cerca de 83,78% a variação das duas variáveis conjuntamente, com um elevado fator de correlação, 0,915 (Tomás *et al.*, 2007).

### 3. Considerações metodológicas

Este capítulo tem como objetivo apresentar como as hipóteses são testadas para responder as questões propostas. Assim, o capítulo está organizado em três partes: 1) delimitação do objeto de estudos; 2) dados e variáveis; e 3) os modelos de análise.

#### 3.1. Delimitação do objeto de estudo

Para analisar os efeitos de diferentes “estratégias de vida” sobre *status* socioeconômico ocupacional e rendimento, consideramos três tipos de estratégias de vida (constituídas levando em conta duas dimensões do capital humano – educação e experiência). Para tanto, mantemos controle de outros fatores que influenciam o *status* socioeconômico ocupacional e os rendimentos dos indivíduos no mercado de trabalho – tais como gênero, cor/raça, estado civil, sindicalização, região, tempo de experiência no mercado de trabalho.

Dessa forma, são construídas três situações de estratégias de vida: a) somente estudar, b) estudar e trabalhar, c) somente trabalhar. A primeira fundamenta-se na teoria do capital humano, sobretudo nas contribuições de Schultz (1973) e na teoria do credencialismo que consideram efeitos positivos da escolaridade e, principalmente, ter obtido o credenciamento universitário o qual afeta o *status* socioeconômico ocupacional e rendimento. Por isso, o recorte aqui é ter finalizado o ensino superior, sem ter trabalhado antes e durante o processo educacional. A segunda estratégia combina as duas dimensões do capital humano, considerando sobretudo as pesquisas de Mincer (1958; 1974) e Becker (1964), com a hipótese de proporcionar efeitos positivos sobre as trajetórias futuras. Portanto, a delimitação é ter terminado o ensino superior, mas trabalhando nesse período e/ou antes. A última situação é constituída pela dimensão da experiência no mercado de trabalho, considerando também as contribuições de Mincer (1958; 1974) e Becker (1964); isto é, o indivíduo terminou o ensino médio, mas não se inseriu ou concluiu o ensino superior, permanecendo no mercado de trabalho sem a credencial universitária.

Além de esclarecer acerca das três situações apresentadas para análises, vale reforçar que escolaridade no presente estudo refere-se à conclusão mínima do ensino superior para as estratégias *somente estudar* e *estudar e trabalhar*; e conclusão do ensino médio para os indivíduos da estratégia *somente trabalhar*. A partir da definição de escolaridade,



consideramos que a idade mínima de ingresso no mercado de trabalho para um indivíduo dedicar-se exclusivamente aos estudos é de 25 anos de idade (Camarano *et. al.*, 2003; 2004). Assim, consideramos 25 anos como idade mínima de referência para avaliar a simultaneidade das atividades. Dessa forma, a opção de investir na estratégia de somente estudar é constituída por indivíduos que ingressaram no mercado de trabalho após 25 anos de idade e com 15 ou mais anos de estudos. A estratégia de vida de estudar e trabalhar simultaneamente é formada por indivíduos que ingressaram no mercado de trabalho com idade inferior a 25 anos de idade e que possuem 15 ou mais anos de estudos. E a opção de investir na dimensão da experiência profissional é definida por indivíduos que ingressaram no mercado de trabalho com idade inferior a 25 anos de idade e que possuem o ensino médio completo.

Para analisar os diferentes efeitos de cada estratégia de vida sobre *status* socioeconômico ocupacional e rendimento, consideramos a estratégia de somente estudar como referência de comparação para as demais estratégias.

A presente pesquisa considera apenas os indivíduos que possuem entre 25 e 64 anos de idade. A delimitação da faixa etária considera as teorias apresentadas, sobretudo a teoria do capital humano de que os efeitos dos investimentos em educação e experiência profissional são futuros; ou seja, para avaliar o impacto das diferentes estratégias de vida, é necessário analisar os desdobramentos futuros dessas escolhas. Dessa forma, são selecionados indivíduos de 25 a 64 anos de idade, a partir das considerações de Camarano *et. al.* (2003; 2004), que analisam a idade de 24 anos como conclusão da educação formal (ensino superior) e de estudos econômicos que abordam a delimitação da idade de atividade econômica dos indivíduos (PIA – população em idade ativa).

### **3.2. Dados e variáveis**

A base de dados escolhida para essa investigação é a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do ano de 2011, elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O levantamento da PNAD é realizado por meio de uma amostra probabilística de domicílios obtida em três estágios de seleção: municípios, setores censitários e unidades domiciliares. Com o processo de aprimoramento da cobertura da PNAD, as bases de dados a partir do ano de 2004 incluem a investigação de áreas urbanas e rurais dos seis estados da região Norte (Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá). Até a PNAD

2009, o procedimento metodológico de inclusão das áreas rurais considerava os municípios selecionados no primeiro estágio do processo de seleção. Assim, a seleção dos setores rurais foi a mesma empregada para os setores urbanos, inclusive permanecendo com a mesma fração de amostragem dos urbanos. A PNAD 2011 apresenta um novo aprimoramento da cobertura: a metodologia de seleção da amostra foi a mesma para todas as Unidades da Federação, inclusive para os estados da região Norte (IBGE, 2012).

Dessa forma, a amostra do arquivo de pessoas da PNAD de 2011 possui informações sobre 358.919 casos, abrangendo todos os moradores dos domicílios brasileiros, de crianças a adultos. Considerando apenas indivíduos que possuem entre 25 e 64 anos de idade, na data de referência da pesquisa, a amostra é reduzida para 183.863 casos (setembro de 2011). No entanto, é necessário excluir os valores *missings* das variáveis utilizadas nos modelos. Assim, a amostra analisada apresenta 10.412 casos, englobando a população economicamente ativa (ocupados e desocupados), mas sem considerar o peso dela.

Cabe destacar que a base de dados escolhida para a presente pesquisa (PNAD/2011) investiga os setores formais e informais do mercado de trabalho brasileiro, configurando uma maior abrangência das diferentes escolhas de estratégias durante a juventude, uma vez que a maioria dos indivíduos inicia suas atividades econômicas no setor informal (Campos, 2010).

No entanto, essa mesma base de dados impossibilita analisar os efeitos da origem familiar dos indivíduos, uma vez que não apresenta informações acerca da escolaridade e ocupação profissional dos pais, impedindo assim que os efeitos de capital cultural e social sejam controlados. Nesse sentido, são considerados estudos como os de Valle Silva (1980), que, ao investigar os efeitos de grupos raciais sobre rendimento, não dispunha de dados de origem familiar. Em debate com Moura Castro, Valle Silva (1980) concorda que a omissão de variáveis de *status* da família de origem realmente pode alterar significativamente os resultados encontrados, mas discorda de Moura Castro na afirmativa de que as variáveis de origem familiar respondessem a toda variância de renda que Valle Silva imputa à *cor/raça*. Por fim, Valle Silva (1980) acredita que as variáveis de origem familiar implicariam em estimativas mais elevadas do nível de discriminação na distribuição da renda (Valle Silva, 1980).

Assim, seguindo as considerações de Valle Silva (1980), acreditamos que a inclusão das variáveis de origem familiar não alteraria o sentido dos vetores de cada uma das estratégias de vida, ainda que pudessem evidenciar os contextos de diferentes escolhas.

A partir dessa apresentação da base de dados, dos objetivos e das hipóteses, definimos três tipos de variáveis: as dependentes, as independentes e a variável teste de viés de seleção do modelo Heckman<sup>11</sup>. As variáveis independentes são formadas por dois grupos: explicativas e de controles. As variáveis explicativas são o objeto central da análise, ou seja, as estratégias de vida que se pretende testar. E as variáveis controles são aquelas que são mantidas constantes para que seja possível analisar o efeito líquido das variáveis explicativas.

### *Variáveis dependentes*

**1. Logaritmo natural do rendimento (*lnrenda*)** – Variável contínua que representa o logaritmo natural dos rendimentos no trabalho principal.

**2. Status socioeconômico ocupacional (*isei88*)** – Variável que representa o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos. O International Social-Economic Index of Occupational, mais conhecido por sua abreviatura – ISEI, foi desenvolvido por Ganzeboom, DeGraaf e Treiman (1992) a partir dos códigos ocupacionais da International Standard Classification of Occupations (ISCO88). Esse índice representa uma escala que considera as características socioeconômicas, sobretudo renda e educação dos indivíduos inseridos em determinada ocupação. Para a construção desse índice, foram consideradas técnicas de *optimal scaling* por meio de algoritmos iterativos, envolvendo um conjunto de equações de regressão. Para aplicar o ISEI considerando os dados da PNAD/2011, foi necessário converter os códigos ocupacionais do IBGE para ISCO88 e, em seguida, converter o ISCO88 em ISEI. A escolha de aplicar o ISEI como índice de *status* socioeconômico ocupacional foi motivada por dois aspectos. Primeiro, pelo fato deste medir o *status* socioeconômico ocupacional de forma hierarquizada. Segundo, por ser uma escala baseada na base de dados do International Stratification and Mobility File, que considera as informações de diversos países, desde os mais desenvolvidos, como Estados Unidos, até os subdesenvolvidos, como a Índia, incluindo o uso das variáveis de educação, ocupação, idade e renda (Ganzeboom, DeGraaf e Treiman, 1992).

---

<sup>11</sup> A explicação do modelo Heckman é apresentada em uma seção específica denominada “*Variável teste de viés de seleção do modelo Heckman*”.

*Variáveis independentes: explicativas*

A variável explicativa – **estratégia de vida** – é formada por três categorias, definidas a partir da interação de duas dimensões da teoria do capital humano – escolaridade e experiência no mercado de trabalho. Para testar os efeitos de cada uma das categorias, transformamos elas em três variáveis binárias, onde:

**1. Somente Estudar (*estudar*)** – Indivíduos que completaram o ensino superior e ingressaram no mercado de trabalho após 25 anos de idade com posse do diploma, ou seja, *estudar*=1 e *outras estratégias*=0. *Estudar* é a variável referência, a partir da qual compara-se os efeitos das demais estratégias.

**2. Estudar e Trabalhar (*estudar e trabalhar*)** – Indivíduos que cursaram/concluíram o ensino superior simultaneamente ao exercício de atividades laborais, ingressando no mercado de trabalho em idade inferior a 25 anos de idade, isto é, *estudar e trabalhar*=1 e *outras estratégias*=0.

**3. Somente Trabalhar (*trabalhar*)** – Indivíduos que concluíram somente o ensino médio e ingressaram no mercado de trabalho em idade inferior a 25 anos de idade, ou seja, *trabalhar*=1 e *outras estratégias*=0.

*Variáveis independentes: controle*

Variáveis de controle são informações que interferem direta ou indiretamente no *status* socioeconômico ocupacional e nos rendimentos dos indivíduos, sendo, dessa forma, importante controlar os efeitos delas sobre as variáveis dependentes.

**1. Sexo (*mulher*)** – Variável binária que representa sexo, em que *mulher*=1 e *homem*=0.

**2. Cor/raça (*negra*)** – Variável binária que representa cor/raça, onde: *negra*=1 e *branca*=0. A categoria *branca* é formada apenas por indivíduos que se autodeclaram brancos e a categoria *negra* é formada por indivíduos que se autodeclaram pretos e pardos. As demais identificações (amarela, indígena e ignorada) são retiradas da análise. Essa classificação segue os estudos realizados por Campante *et. al.* (2004) e Reis *et. al.* (2005).

**3. Estado civil (*solteiro, casado, separado e viúvo*)** – Variável que representa o estado civil do indivíduo, dividida em quatro variáveis binárias, a saber: *solteiro, casado, separado* e *viúvo*. Sendo a categoria *solteiro* a referência das variáveis binárias, ou seja, os efeitos de ser *casado, separado* e *viúvo* serão analisados com base nos efeitos de ser *solteiro*. A categoria *separado* inclui desquitado e divorciado.

**4. Condição na família (*responsável, cônjuge, filho e outras*)** – Variável que representa a posição na hierarquia da família, dividida em quatro variáveis binárias, a saber: *responsável, cônjuge do responsável pela família, filho ou enteado do responsável pela família* e *outras posições na família*. Sendo a categoria *responsável pela família* a de referência.

**5. Sindicato<sup>12</sup> (*sindicato*)** – Variável binária que representa a sindicalização do indivíduo, onde *sindicalizado*=1 e *não sindicalizado*=0.

**6. Logaritmo natural das horas trabalhadas<sup>13</sup> (*ln\_horas*)** – Variável contínua que representa o logaritmo natural das horas trabalhadas por semana no trabalho principal.

**7. Setor do mercado<sup>14</sup> (*informal, formal e fora*)** – Variável que representa o tipo do setor de ocupação no mercado de trabalho, dividida em três variáveis binárias, a saber: *informal, formal* e *fora do mercado*. Sendo a categoria *informal* a de referência.

---

<sup>12</sup> Apenas no modelo em que a variável dependente é o logaritmo natural do rendimento.

<sup>13</sup> Apenas no modelo em que a variável dependente é o logaritmo natural do rendimento.

<sup>14</sup> Esta variável considera como setor informal os indivíduos que não possuem carteira de trabalho assinada e os conta própria e os empregadores que não contribuem para a previdência social. O setor formal é formado por indivíduos que possuem carteira de trabalho assinada, militar, funcionário público estatutário, conta própria e empregadores que contribuem para a previdência. Por fim, considera-se como fora do mercado de trabalho os indivíduos que produzem para o próprio consumo/uso e os que não possuem remuneração. Esta variável é inserida apenas no modelo em que a variável dependente é o logaritmo natural do rendimento.

**8. Experiência centralizada na média<sup>15</sup> (*expe\_cent*)** – Variável contínua que representa o tempo de experiência no mercado de trabalho centralizada na média. De acordo com a teoria do capital humano, sobretudo Mincer (1974), quanto maior a experiência no mercado de trabalho, maiores os retornos salariais e mais vantagens nas posições socioeconômicas ocupacionais.

**9. Experiência centralizada na média elevada ao quadrado (*expe\_cent2*)** – Variável contínua que representa a experiência no mercado de trabalho centralizada na média e elevada ao quadrado. De acordo com Mincer (1958; 1974), deve-se acrescentar esta variável no modelo de análise, pois as funções salariais e de *status* socioeconômico ocupacional são parabólicas (ou convexas). Isso significa que os anos adicionais de experiências profissionais crescem até um determinado limite, e, após isso, estão sujeitos a retornos decrescentes. Em outras palavras, no início da carreira profissional, ocorre um acréscimo crescente de rendimento; após alguns anos, o acréscimo fica estável e, em seguida, reduz.

**10. Status socioeconômico ocupacional<sup>16</sup> (*isei88*)** – Variável que representa o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos.

**11. Região (*norte, nordeste, sudeste, centro-oeste e sul*)** – Variável que representa as cinco regiões da federação, divididas em cinco variáveis binárias, a saber: *Norte, Nordeste, Sudeste, Centro-oeste* e *Sul*. Consideramos a categoria *Sudeste* como referência. Assim, os efeitos das demais regiões serão analisados com base nos efeitos de *Sudeste*. Em virtude da heterogeneidade regional do Brasil, esta é uma variável relevante nos estudos sobre mercado de trabalho (Soares, 2000; Vilela, 2008).

**12. Situação Censitária (*urbano*)** – Variável binária que representa a localização de moradia dos indivíduos, onde *urbano*=1 e *rural*=0. De acordo com Corseuil *et al.* (2001) e Vilela (2008), a inserção no mercado de trabalho e os rendimentos são afetados positivamente pela situação de residir em área urbana.

---

<sup>15</sup> A variável experiência é resultado do cálculo aritmético de subtração das variáveis idade e idade que começou a trabalhar (experiência = idade – idade que começou a trabalhar). E apresenta uma média de 19.7919.

<sup>16</sup> Apenas no modelo em que a variável dependente é o logaritmo natural do rendimento.

### *Variável teste de viés de seleção do modelo Heckman*

James J. Heckman (1979) inova as análises referentes ao mundo do trabalho ao perceber que os estimadores da regressão de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) na função de rendimentos apresentam erros não aleatórios ou sistemáticos. Heckman (1979) constata que esses erros são resultado do viés de seleção de amostras não aleatoriamente selecionadas para estimar correlações.

Assim, desenvolve um modelo de regressão para controlar tal viés de seleção, caso exista. O modelo Heckman, como fica conhecido, é aplicado em amostras aleatórias e apresenta simultaneamente duas equações: logística e linear. Esse modelo apresenta como resultado uma variável lambda ( $\lambda$ ), calculada com base nos parâmetros estimados no modelo logístico. No caso de existir problema de viés de seleção, esta variável lambda corrige o problema na segunda equação, a linear.

Nas pesquisas sobre mercado de trabalho, inclusive esta, o viés de seleção pode ocorrer ao considerarmos apenas os indivíduos inseridos na esfera laboral, desconsiderando os efeitos dos indivíduos excluídos do mercado de trabalho (desocupados). Segundo Heckman (1979), os indivíduos desocupados podem influenciar indiretamente, por motivos não observados, os rendimentos dos indivíduos ocupados.

Dessa forma, para controlar o viés de seleção, incluímos todos os indivíduos: ocupados e desocupados. A aplicação do modelo Heckman permite verificar a existência de viés de seleção e corrigi-lo, caso seja identificada a sua existência.

A variável *ocupada*, que representa a condição de ocupação, insere-se no modelo Heckman, para a equação da regressão logística. Esta variável (*ocupada*) testa a existência de viés de seleção no modelo Heckman, e, caso o teste resulte positivo, a inserção da variável *ocupada* possibilita controlar o viés de seleção. Ainda que a variável *ocupada* e sua equação sejam de grande relevância para estimar os cálculos de rendimentos das diferentes estratégias de vida, não serão apresentados e conseqüentemente analisados os resultados da regressão logística<sup>17</sup>. Dessa forma, são apresentados e analisados apenas os estimadores da equação linear.

---

<sup>17</sup> Os modelos completos (*status* socioeconômico ocupacional e rendimento) são apresentados no apêndice.

**Condição de ocupação (*ocupada*)** – Variável binária que representa a condição de ocupação dos indivíduos, onde *ocupado*=1 e *desocupado*=0. A categoria *ocupado* é formada por indivíduos inseridos no mercado de trabalho, e a categoria *desocupado* é formada por indivíduos que se encontram fora do mercado de trabalho, mas procurando trabalho.

### 3.3. As técnicas e os modelos estatísticos de análises

Para testar as hipóteses sobre qual estratégia de vida determina *status* de elevado prestígio e melhores rendimentos, utilizamos dois modelos de regressão Heckman, considerando duas variáveis dependentes. Assim, o primeiro modelo analisa os efeitos das estratégias de vida sobre o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos.

*Modelo Heckman para status socioeconômico ocupacional*

$$\begin{aligned} \gamma = \text{isei88} = & \beta_0 + \beta_1 \text{estudar\_trabalhar} + \beta_2 \text{trabalhar} + \beta_3 \text{mulher} + \beta_4 \text{negra} + \beta_5 \text{casado} \\ & + \beta_6 \text{separado} + \beta_7 \text{viuvo} + \beta_8 \text{conjuge} + \beta_9 \text{filho} + \beta_{10} \text{outras} + \beta_{11} \text{expe\_cent} \\ & + \beta_{12} \text{expe\_cent2} + \beta_{13} \text{norte} + \beta_{14} \text{nordeste} + \beta_{15} \text{centro\_oeste} + \beta_{16} \text{sul} \\ & + \beta_{17} \text{urbano}, \text{ select} = P(\text{ocupada})/P(\text{desocupada}) = \beta_0 + \beta_1 \text{mulher} + \beta_2 \text{negra} \\ & + \beta_3 \text{casado} + \beta_4 \text{separado} + \beta_5 \text{viuvo} + \beta_6 \text{conjuge} + \beta_7 \text{filho} + \beta_8 \text{outras} + \beta_9 \text{norte} \\ & + \beta_{10} \text{nordeste} + \beta_{11} \text{centro\_oeste} + \beta_{12} \text{sul} + \beta_{13} \text{urbano} + \varepsilon \end{aligned}$$

O segundo modelo verifica os efeitos das diferentes estratégias de vida sobre o rendimento.

*Modelo Heckman para rendimentos*

$$\begin{aligned} \gamma = \ln \text{renda} = & \beta_0 + \beta_1 \text{estudar\_trabalhar} + \beta_2 \text{trabalhar} + \beta_3 \text{mulher} + \beta_4 \text{negra} + \beta_5 \text{casado} \\ & + \beta_6 \text{separado} + \beta_7 \text{viuvo} + \beta_8 \text{conjuge} + \beta_9 \text{filho} + \beta_{10} \text{outras} + \beta_{11} \text{sindicato} \\ & + \beta_{12} \ln\_horas + \beta_{13} \text{formal} + \beta_{14} \text{fora} + \beta_{15} \text{expe\_cent} + \beta_{16} \text{expe\_cent2} \\ & + \beta_{17} \text{isei88} + \beta_{18} \text{norte} + \beta_{19} \text{nordeste} + \beta_{20} \text{centro\_oeste} + \beta_{21} \text{sul} \\ & + \beta_{22} \text{urbano}, \text{ select} = P(\text{ocupada})/P(\text{desocupada}) = \beta_0 + \beta_1 \text{mulher} + \beta_2 \text{negra} \\ & + \beta_3 \text{casado} + \beta_4 \text{separado} + \beta_5 \text{viuvo} + \beta_6 \text{conjuge} + \beta_7 \text{filho} + \beta_8 \text{outras} + \beta_9 \text{norte} \\ & + \beta_{10} \text{nordeste} + \beta_{11} \text{centro\_oeste} + \beta_{12} \text{sul} + \beta_{13} \text{urbano} + \varepsilon \end{aligned}$$

A próxima seção apresenta os resultados oriundos dos dois modelos descritos.



## 4. Resultados e Discussões

Este capítulo tem como objetivo apresentar os resultados obtidos a partir dos dados e as discussões envolvendo os mesmos. Assim, o capítulo está organizado em duas partes: estatísticas descritivas e modelos com suas respectivas discussões.

### 4.1. Estatísticas descritivas

A Tabela 1 apresenta a distribuição dos indivíduos em cada uma das estratégias de vida. Verificamos que a estratégia *estudar e trabalhar* concentra a maior parcela da população analisada, 79,73%. Seguida pela estratégia *trabalhar*, com 13,87% dos indivíduos. A estratégia *estudar* apresenta a menor participação dos indivíduos, 6,40%.

**Tabela 1. Distribuição dos indivíduos por estratégias de vida**

Estratégias de vida	Percentual (%)
Estudar	6,40
Estudar e trabalhar	79,73
Trabalhar	13,87

Fonte: PNAD/2011.

Além da informação de distribuição dos indivíduos, as análises descritivas dos dados apresentam as relações entre as variáveis testes e independentes com as variáveis dependentes. A Tabela 2 apresenta as médias e o desvio padrão das variáveis dependentes, ou seja, *status* socioeconômico ocupacional e logaritmo natural do rendimento. Para testar a relação entre as variáveis dependentes e as variáveis testes, realizamos os testes *ttest*, os quais apontam significância estatística ao nível de 1%.

Assim, para o *status* socioeconômico ocupacional (ISEI), identificamos que os indivíduos que optaram pela estratégia *estudar* ocupam, em média, o *status* 64 no índice considerado, e o desvio padrão é de 17,82. Considerando o logaritmo natural de rendimento, verificamos que, para a estratégia de vida *estudar*, a média de rendimento dos indivíduos é de

7,64 logaritmos naturais de rendimentos, e esses mesmos indivíduos demonstram um desvio padrão de 0,91.

Já para a estratégia de *estudar e trabalhar*, constatamos que o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos que optaram por esta estratégia é, em média, o *status* 57 e com um desvio de 17,59, sendo este *status* inferior ao da estratégia *estudar*, reiterando os apontamentos apresentados pela literatura. Para o logaritmo natural do rendimento, verificamos que os indivíduos que optaram por conciliar estudos e atividades laborais, apresentam uma média de 7,60 logaritmos naturais de rendimentos e um desvio padrão de 0,86. Este resultado é consistente com outras pesquisas que apontam vantagens nas remunerações dos indivíduos que se dedicam exclusivamente aos estudos (Kassouf, 2002; Llamas *et. al.*, 2010).

Por fim, considerando o *status* socioeconômico ocupacional, os indivíduos da estratégia *trabalhar* apresentam *status* 42 e 16,05 de desvio padrão da média. Os indivíduos que optaram por ingressar no mercado de trabalho com idade inferior a 25 anos e possuem diploma de conclusão do ensino médio apenas, mas não de ensino superior, apresentam desvantagens no *status* socioeconômico ocupacional, ocupando a menor média na escala ISEI. Esses achados quanto à estratégia *trabalhar* corroboram com os resultados de outras pesquisas e apresenta 6,96 logaritmos naturais de rendimentos como média da variável dependente indicadora de rendimento e um desvio padrão de 0,74 da média. Conforme indicado pela literatura, a estratégia *trabalhar* é a que apresenta maiores desvantagens nos rendimentos, quando comparada com as demais estratégias de vida (Kassouf, 2002; Tomás *et. al.*, 2007; Llamas *et. al.*, 2010). Para essa pesquisa, os resultados não são diferentes.

**Tabela 2. Médias e desvio padrão das variáveis dependentes, por diferentes estratégias de vida: Status socioeconômico ocupacional (ISEI) e Logaritmo natural do rendimento**

Variáveis	Estudar		Estudar e Trabalhar		Trabalhar	
	Média	Desvio padrão	Média	Desvio padrão	Média	Desvio padrão
<i>Status</i> socioeconômico ocupacional	64,18	17,82	57,58	17,59	42,31	16,05
Logaritmo natural do rendimento	7,64	0,91	7,60	0,86	6,96	0,74

Fonte: PNAD/2011.

Dessa forma, a partir dos resultados encontrados com as análises descritivas das variáveis dependentes e com a discussão da literatura, é possível inferir que as estratégias de vida estão associadas ao *status* socioeconômico ocupacional e aos diferenciais de rendimentos dos indivíduos. As vantagens parecem ser para os indivíduos que se dedicaram exclusivamente aos estudos e concluíram no mínimo o ensino superior de um lado e, de outro, as maiores desvantagens para os indivíduos que optaram por investir em experiência, mas não na obtenção do título/credencial do ensino superior. Essa análise será feita de forma mais detalhada a partir dos modelos de regressão apresentados mais para frente.

A Tabela 3 apresenta as associações de cada variável independente com as duas variáveis dependentes, separadamente. A partir dos testes *ttest*, notamos diferenças nas relações das variáveis independentes e dependentes. Considerando a classificação socioeconômico ocupacional ISEI, encontramos significância estatística apenas na associação quanto às variáveis: estado civil (separado) e situação censitária; ao passo que, para o logaritmo natural do rendimento, verificamos que as variáveis estado civil (casado e separado), sindicato, setor do mercado (formal) e situação censitária apresentam significância estatística. Assim, apresentamos a seguir cada um dos resultados.

Começamos pela variável sexo, que não apresenta significância estatística em relação as variáveis dependentes: *status* socioeconômico ocupacional e logaritmo natural do rendimento. Ainda assim, constatamos que homens e mulheres apresentam igualmente, em média, o *status* 55. E que os homens possuem remuneração maior que as mulheres. Enquanto as mulheres recebem, em média, 6,76 logaritmos naturais de rendimentos, os homens apresentam uma média de 7,27 logaritmos naturais de rendimentos. Esses resultados não são consistentes totalmente com a literatura que aponta as mulheres em desvantagens em relação aos homens nas posições socioeconômicas ocupacionais, ainda que possuam elevada escolaridade (Ribeiro, 2007; Araújo *et. al.*, 2011); mas corrobora a literatura no quesito rendimento menor para as mulheres.

Os resultados de *status* socioeconômico ocupacional e de rendimento para cor/*raça*, embora não apresentem significância estatística, confirmam estudos realizados, nos quais os indivíduos de cor/*raça* branca apresentam vantagens em relação à negra (Campante *et. al.*, 2004; Reis *et. al.*, 2005). Dessa forma, os brancos ganham, em média, 7,10 logaritmos naturais de rendimentos, com *status* de 57 no ISEI, e os indivíduos negros recebem, em

média, 6,74 logaritmos naturais de rendimentos, encontrando-se no *status* 52 na estrutura hierárquica socioeconômica ocupacional.

Para o estado civil, notamos que os indivíduos separados apresentam maiores vantagens quanto ao *status* socioeconômico ocupacional e aos rendimentos, já que apresentam, em média, um *status* de 57 e rendimento de 7,39 logaritmos naturais. Na sequência, apresentamos os casados com *status* de 52 e rendimento médio de 7,04 logaritmos naturais de rendimentos. Embora não apresentem significância estatística, quando comparados com os solteiros, os viúvos apresentam *status* de 54 e renda média de 7,02 logaritmos naturais de rendimentos.

Considerando a condição do indivíduo na família, observamos que os responsáveis pelo domicílio apresentam os maiores rendimentos e mais elevado *status* socioeconômico ocupacional, em média, 7,41 logaritmos naturais de rendimentos e *status* 56 na hierarquia, conforme era esperado, considerando os critérios de definição desta posição na família. Na sequência, encontramos os cônjuges, que recebem, em média, 6,78 logaritmos naturais de rendimentos e ocupam o *status* 53. Os filhos ou enteados possuem remuneração média de 6,52 logaritmos naturais de rendimentos e encontram-se com *status* 55, ainda que esta não apresente significância estatística. Para as demais posições na família, o rendimento médio é de 6,64 logaritmos naturais de rendimentos e o *status* socioeconômico ocupacional é 53.

Llamas *et. al.* (2010) apontam em sua pesquisa a relação positiva entre maiores rendimentos e filiação sindical. Segundo os autores, um indivíduo sindicalizado possui remuneração, em média, 28,40% superior ao indivíduo não sindicalizado. Os resultados encontrados confirmam os apontamentos de Llamas *et. al.* (2010), nos quais os indivíduos sindicalizados recebem, em média, 7,72 logaritmos naturais de rendimentos, ao passo que os não sindicalizados possuem remuneração média de 7,26 logaritmos naturais de rendimentos. Esses resultados apresentam significância estatística a 1%.

Os resultados para a variável setor do mercado coincidem com outros estudos que apontam vantagens nos rendimentos para os indivíduos alocados no setor formal. Assim, os indivíduos alocados no setor formal apresentam uma remuneração média de 7,59 logaritmos naturais de rendimentos, ao passo que os indivíduos do setor informal, ganham em média, 7,00 logaritmos naturais de rendimentos.

Conforme indicam os estudos referentes ao mercado de trabalho, por exemplo, Soares (2000) e Vilela (2008), as diferenças regionais impactam os rendimentos dos indivíduos. Dessa forma, verificamos que os indivíduos que residem na região Sudeste apresentam o

maior *status* socioeconômico ocupacional, 56, e o segundo maior rendimento, 7,12 logaritmos naturais de rendimento. A maior média de remuneração é dos moradores da região Sul, com 7,15 logaritmos naturais de rendimentos.

De outro lado, os residentes da região Nordeste apresentam a menor média de rendimentos, 6,54 logaritmos naturais de rendimentos, e ocupam o *status* 55, mesmo *status* dos moradores da região Sul. Já os indivíduos residentes nas regiões Norte e Centro-oeste apresentam *status* socioeconômico ocupacional de 54. No entanto, os indivíduos residentes na região Norte apresentam rendimento médio de 6,81 logaritmos naturais de rendimentos e os residentes da região Centro-oeste apresentam remuneração igual aos da região Sudeste, isto é, rendimento médio de 7,12 logaritmos naturais de rendimentos.

Por fim, a situação censitária de residência dos indivíduos indica que aqueles que residem em áreas urbanas possuem, em média, remuneração de 7,02 logaritmos naturais de rendimentos e encontram-se, em média, no *status* 55 no ISEI; já os indivíduos que moram em áreas rurais ganham, em média, 5,32 logaritmos naturais de rendimentos e ocupam, em média, o *status* socioeconômico ocupacional 44. Esses resultados são semelhantes aos apresentados por Corseuil *et. al.* (2001) e Araújo *et. al.*, 2011.

**Tabela 3. Média do Status socioeconômico ocupacional (ISEI) e do Logaritmo natural do rendimento para as variáveis independentes**

		Posição socioeconômica ocupacional (ISEI)	Logaritmo natural do rendimento
Variáveis	Categorias	Média	Média
Sexo	Homem	55	7,27
	Mulher	55	6,76
Raça	Branca	57	7,10
	Negra	52	6,74
Estado civil	Solteiro (Ref.)	55	6,85
	Casado	52	7,04**
	Separado	57***	7,39***
	Viúvo	54	7,02

Condição na família	Responsável pelo domicílio (Ref.)	56	7,41
	Cônjuge	53	6,78
	Filho ou enteado	55	6,52
	Outras posições	53	6,64
Sindicato	Sim	--	7,72***
	Não	--	7,26***
Setor do mercado	Informal (Ref.)	--	7,00
	Formal	--	7,59***
	Fora	--	-4,60
Região	Norte	54	6,81
	Nordeste	55	6,54
	Sudeste (Ref.)	56	7,12
	Centro-oeste	54	7,12
	Sul	55	7,15
Situação censitária	Urbano	55	7,02
	Rural	44***	5,32***

**Fonte:** PNAD/2011.

Para verificar a relação entre as variáveis dependentes e a variável logaritmo natural das horas trabalhadas por semana<sup>18</sup> e experiência no mercado de trabalho, realizamos o teste de correlação, apresentado na Tabela 4. Para a variável dependente logaritmo natural do rendimento, os resultados indicam uma correlação positiva com as variáveis independentes. Considerando o logaritmo natural das horas trabalhadas, verificamos uma alta correlação, com fator de 0,8234, na medida em que é próximo de um. Já para a experiência no mercado de trabalho, observamos uma correlação baixa, com fator de 0,0212, uma vez que é muito próximo de zero.

Para a posição socioeconômica ocupacional (ISEI), os resultados apontam uma correlação baixa e proporcionalmente inversa, uma vez que os resultados são negativos e

<sup>18</sup> O teste de correlação da variável logaritmo natural das horas trabalhadas foi realizado apenas para a variável dependente logaritmo natural do rendimento.

muito próximos de zero. Assim, para experiência no mercado de trabalho, o fator de correlação é -0,0571.

**Tabela 4. Teste de correlação entre as variáveis independentes e as variáveis dependentes**

Variáveis	Posição socioeconômica ocupacional (ISEI)	Logaritmo natural do rendimento
Logaritmo natural das horas trabalhadas	--	0,8234
Experiência no mercado de trabalho	-0,0571	0,0212

**Fonte:** PNAD/2011.

A partir das análises descritivas dos dados, é possível perceber que a presente pesquisa é consistente com a produção acadêmica que investiga os determinantes dos rendimentos e de posição socioeconômica ocupacional. A seguir são apresentados os resultados dos modelos.

#### 4.2. Modelos e análises

A Tabela 5 apresenta os coeficientes estimados do modelo de regressão linear por meio do modelo de regressão Heckman para a variável dependente: *status* socioeconômico ocupacional. Com esse modelo, é possível mensurar o impacto das estratégias de vida sobre o *status* socioeconômico ocupacional dos indivíduos.

Dessa forma, verificamos que a opção de realizar simultaneamente estudos e atividades laborais, ou seja, estratégia *estudar e trabalhar*, implica aos indivíduos uma redução, em média, de 4,802 pontos de *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social na escala ISEI em relação aos indivíduos que se dedicaram exclusivamente aos estudos, estratégia *estudar*. Já para os indivíduos que ingressaram no mercado de trabalho e concluíram o ensino médio, mas não concluíram o ensino superior, isto é, estratégia *trabalhar*, implica uma redução, em média, de 19,31 pontos no *status* socioeconômico ocupacional na escala ISEI em relação aos indivíduos que optaram pela estratégia *estudar*.

Considerando os resultados encontrados, verificamos que, para *status* socioeconômico ocupacional, a combinação das duas dimensões do capital humano, isto é, a estratégia *estudar e trabalhar* acarreta desvantagens para os *status* de elevado prestígio social em relação à estratégia *estudar*. E, nesse sentido, refutamos a primeira hipótese. De outro lado, confirmamos a segunda hipótese, baseada na teoria do credencialismo e nas contribuições de Kassouf (2002) de que o investimento exclusivo nos níveis de escolaridade proporciona mais vantagens no alcance de melhores *status* socioeconômico ocupacional.

Uma possível explicação para a desvantagem da estratégia *estudar e trabalhar* em relação à estratégia *estudar* na posição socioeconômica ocupacional é que a dedicação exclusiva aos estudos pode afetar positivamente a qualidade do ensino, uma vez que os indivíduos que conciliam estudos e atividades laborais tendem a estudar no turno da noite ou em instituições de ensino privada, as quais, muitas vezes, são consideradas de menor prestígio que as instituições públicas de ensino superior. O fato de estudar à noite ou em instituição privada de ensino superior acarreta situações desvalorizadas no mercado de trabalho se comparado a dos indivíduos que estudam em turno integral ou diurno em instituições de excelência. Outra possível explicação para tal desvantagem é que a dedicação exclusiva aos estudos pode proporcionar outras credenciais educacionais, como, por exemplo, de idiomas, além de possibilitar outras oportunidades acadêmicas, como, por exemplo, intercâmbios. Assim, as credenciais de ensino superior de elevada qualidade, somadas a essas credenciais “extras” (idiomas e intercâmbio), podem proporcionar aos indivíduos da estratégia *estudar* *status* socioeconômico ocupacional de maior prestígio social. Vale destacar que essas são sugestões de explicação e que as mesmas devem ser verificadas para que possamos fazer algum tipo de afirmativa. Portanto, ficam aí propostas de estudos futuros.

Além disso, validamos a terceira hipótese, a qual reforça a teoria do credencialismo que mais importante que o conhecimento técnico e prático são as credenciais que os indivíduos possuem obtidas pela educação formal. Com isso, possuir diploma de ensino superior confere vantagens no *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social.

Para as variáveis independentes de controle, verificamos que as mulheres apresentam uma pequena vantagem (1,181) em relação aos homens no *status* socioeconômico ocupacional de prestígio. Esse resultado, ainda que não significativo estatisticamente, é divergente dos apontamentos feitos por Ribeiro (2007) e de Araújo *et. al.* (2011), que evidenciam as mulheres em desvantagens no *status* socioeconômico ocupacional em relação aos homens, apesar de possuírem maiores índices de escolaridade.



Entre os grupos de *cor/raça*, constatamos que as diferenças são favoráveis à população branca, onde os indivíduos da *cor/raça* negra apresentam uma redução, em média, de 4,058 no *status* na escala ISEI em relação aos indivíduos da *cor/raça* branca. Os resultados da pesquisa “Os negros no trabalho”, realizada pelo Dieese (2013b), assim como os encontrados por Campante *et. al.* (2004) e por Reis *et. al.*, (2005), revelam as desvantagens da população negra no *status* socioeconômico ocupacional como decorrentes da baixa escolaridade, mas, sobretudo, em decorrência do círculo de discriminação em que esses indivíduos estão inseridos.

Considerando o estado civil dos indivíduos, percebemos que os separados têm vantagens (1,443) em relação aos solteiros no *status* socioeconômico ocupacional. Já os indivíduos casados apresentam uma desvantagem de 1,486 em relação aos solteiros no *status* de prestígio socioeconômico ocupacional. A maior desvantagem em comparação com os solteiros é para os indivíduos viúvos (3,125). No entanto, destacamos que não encontramos significância estatística para as variáveis de estado civil.

Para a condição na família, os resultados são conforme o esperado, apesar de não serem estatisticamente significativos, em que a maioria das posições dos indivíduos na família estão em desvantagem em relação ao responsável pelo domicílio. Assim, os cônjuges apresentam uma desvantagem de 0,690, ao passo que as outras posições é de 0,357. Apenas para filho/enteado encontramos uma vantagem de 1,512 no *status* socioeconômico ocupacional.

Por fim, considerando a territorialidade, os indivíduos residentes no setor urbano apresentam uma vantagem de 10,84 em relação aos residentes do setor rural no *status* socioeconômico ocupacional. Ainda que os testes não apontem significância estatística para as variáveis de região, verificamos que os resultados são diferentes do esperado, em que: os indivíduos das regiões Norte, Nordeste e Centro-oeste apresentam vantagens de 2,038; 3,123 e 0,156, respectivamente, em relação aos indivíduos da região Sudeste quanto ao *status* socioeconômico ocupacional de prestígio social. Já os indivíduos da região Sul apresentam desvantagens de 1,153 em relação aos residentes na região Sudeste quando analisamos o índice de *status* socioeconômico ocupacional.

**Tabela 5. Coeficientes estimados por modelo de regressão linear para a variável status socioeconômico ocupacional (ISEI). Brasil, 2011**

Variáveis	Modelo
Constante	54,31*** (3,470)
Estudar	Ref.
Estudar e trabalhar	-4,802*** (2,208)
Trabalhar	-19,31*** (2,406)
Homem	Ref.
Mulher	1,181 (1,496)
Branca	Ref.
Negra	-4,058*** (1,102)
Solteiro	Ref.
Casado	-1,486 (1,772)
Separado	1,443 (1,418)
Viúvo	-3,125 (3,627)
Responsável pelo domicílio	Ref.
Cônjuge	-0,690 (1,845)
Filho	1,512 (3,145)
Outra	-0,357 (2,619)
Experiência no mercado de trabalho centralizada na média	-0,149*** (0,0475)
Experiência no mercado de trabalho centralizada na média ao quadrado	0,00467 (0,00303)
Sudeste	Ref.
Norte	2,038 (1,625)
Nordeste	3,123 (2,072)
Centro-oeste	0,156 (1,440)
Sul	-1,153 (1,371)

Rural	Ref.
Urbano	10,84*** (2,792)
Observações	10.412

Obs.: Erros-padrão robustos entre parênteses. \*\*\* significante ao nível de confiança de 99%; \*\* significante ao nível de confiança de 95%; \* significante ao nível de confiança de 90%.

Realizamos o teste de VIF, no qual todas as variáveis apresentaram valores inferiores a 5, portanto, não apresentando multicolinearidade.

Fonte: PNAD/2011.

A Tabela 6 apresenta os coeficientes estimados do modelo de regressão linear por meio do modelo de regressão Heckman para a variável dependente: logaritmo natural do rendimento. Com esse modelo, é possível mensurar o impacto das estratégias sobre o rendimento dos indivíduos.

Assim, verificamos que os indivíduos que optaram por conciliar estudos e atividade laboral, ou seja, optaram pela estratégia *estudar e trabalhar*, apresentaram um coeficiente não significativo estatisticamente em relação aos indivíduos que optaram pela estratégia *estudar* e dedicaram-se integralmente aos estudos, no que se refere ao rendimento. Isso significa que não há diferenças nos rendimentos entre os indivíduos que escolheram as estratégias *estudar* e *estudar e trabalhar*. Já os indivíduos que optaram pela estratégia *trabalhar*, ou seja, ingressaram no mercado de trabalho e concluíram o ensino médio, mas não concluíram o ensino superior, possuem, em média, rendimento 30,72% inferior aos indivíduos que optaram pela estratégia *estudar*.

Retomando as hipóteses apresentadas, verificamos que os resultados encontrados não validam a primeira e a segunda hipóteses, que consideram haver vantagens de uma estratégia sobre a outra. A primeira hipótese propõe que a estratégia *estudar e trabalhar* proporcione mais vantagens aos indivíduos em relação às demais. Já a segunda hipótese pressupõe que a estratégia *estudar* garanta *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social e maiores rendimentos para os indivíduos. No entanto, os resultados apontam que, quanto aos rendimentos, não há diferenças nos investimentos das estratégias *estudar* e *estudar e trabalhar*. De outro lado, os resultados validam a terceira hipótese, que atribui desvantagens para os indivíduos que optaram por investir apenas no mercado de trabalho e não possuem as credenciais de ensino superior. Uma possível explicação para esse resultado pode ser encontrada na teoria credencialista que aponta a relevância das credenciais de elevado valor

em detrimento dos conhecimentos técnico e prático; isto é, os retornos positivos são calculados pela posse das credenciais, desconsiderando assim os conhecimentos técnico e prático.

Analisando as variáveis independentes de controle, destacamos a diferença de rendimentos entre homens e mulheres, na qual as mulheres possuem, em média, rendimento 26,0% inferior aos homens. Resultado semelhante aos encontrados por Ribeiro (2007) e Araújo *et. al.* (2011). As diferenças entre os grupos de cor/raça também são verificadas, nas quais os indivíduos da cor/raça negra possuem, em média, rendimento 18,05% inferior aos indivíduos da cor/raça branca. Os diferenciais entre os grupos raciais, com vantagens para a população branca, podem ser encontrados nas pesquisas realizadas por Campante *et. al.* (2004) e Reis *et. al.* (2005).

Das variáveis indicadoras de estado civil, apenas separado apresenta significância estatística, com vantagem de receberem, em média, 8,02% a mais que os solteiros. Já os indivíduos casados e viúvos ganham, em média, 2,72% e 8,43% a menos que os solteiros, respectivamente, ainda que não apresentem significância estatística.

Em relação à condição do indivíduo na família, constatamos que todas as posições apresentam remunerações inferiores em relação ao responsável pelo domicílio. Os cônjuges recebem, em média, 12,01% a menos; os filhos/enteados ganham, em média, 27,75% a menos; e os indivíduos que ocupam outras posições na condição do domicílio possuem renda, em média, 23,66% menor.

Outros resultados confirmam estudos já realizados, entre os quais destacamos: sindicalização, logaritmo natural das horas trabalhadas, setor do mercado e *status* socioeconômico ocupacional. Assim, verificamos que os indivíduos sindicalizados possuem, em média, rendimento 17,47% superior aos indivíduos não sindicalizados, confirmando os resultados encontrados por Llamas *et. al.* (2010). Para cada aumento de um ponto no logaritmo natural de horas trabalhadas, os indivíduos ganham, em média, 34,04% a mais na remuneração. Em relação ao setor do mercado, constatamos que os indivíduos inseridos no setor formal apresentam rendimento médio de 44,92% superior aos indivíduos inseridos no setor informal. Já para os indivíduos alocados fora do mercado de trabalho, verificamos um rendimento médio de 100% inferior aos indivíduos do setor informal. E, para *status* ocupacional, verificamos que, para cada aumento de um ponto no índice de *status* socioeconômico ocupacional na escala hierárquica ISEI, acrescentamos, em média, 1,76% no rendimento do indivíduo.

Além disso, os resultados referentes às variáveis territoriais – regiões e situação censitária – são coerentes aos apontamentos da literatura, em que os indivíduos residentes na região Nordeste ganham, em média, 16,64% a menos que os indivíduos que residem no Sudeste, sendo esta a maior diferença de rendimentos. Na sequência, os residentes da região Norte recebem, em média, 12,72% a menos que os que moram no Sudeste. Já os moradores da região Sul possuem rendimento, em média, 6,96% inferior aos indivíduos residentes no Sudeste. Por fim, os indivíduos que residem na região Centro-oeste, que ganham, em média, 5,12% a mais em relação ao Sudeste. Para os indivíduos que residem no setor urbano, o rendimento é, em média, 43,05% superior aos moradores do setor rural.

**Tabela 6. Coeficientes estimados por modelo de regressão linear para a variável dependente logaritmo natural do rendimento. Brasil, 2011**

Variáveis	Modelo
Constante	5,298*** (0,0841)
Estudar	Ref.
Estudar e trabalhar	-0,0551 (0,0386)
Trabalhar	-0,367*** (0,0427)
Homem	Ref.
Mulher	-0,301*** (0,0254)
Branca	Ref.
Negra	-0,199*** (0,0184)
Solteiro	Ref.
Casado	-0,0276 (0,0292)
Separado	0,0771*** (0,0236)
Viúvo	-0,0881 (0,0605)
Responsável pelo domicílio	Ref.
Cônjuge	-0,128*** (0,0310)
Filho	-0,325*** (0,0537)
Outra	-0,270*** (0,0442)

Não sindicalizado	Ref.
Sindicalizado	0,161*** (0,0165)
Logaritmo natural das horas trabalhadas	0,239*** (0,0152)
Informal	Ref.
Formal	0,371*** (0,0201)
Fora do mercado	-11,06*** (0,0734)
Experiência no mercado de trabalho centralizada na média	0,00460*** (0,000833)
Experiência no mercado de trabalho centralizada na média ao quadrado	00000,7 (00000,5)
Status socioeconômico ocupacional (isei88)	0,0174*** (0,000414)
Sudeste	Ref.
Norte	-0,136*** (0,0269)
Nordeste	-0,182*** (0,0350)
Centro-oeste	-0,0500** (0,0238)
Sul	-0,0721*** (0,0227)
Rural	Ref.
Urbano	0,358*** (0,0469)
Observações	10.412

Obs.: Erros-padrão robustos entre parênteses. \*\*\* significante ao nível de confiança de 99%; \*\* significante ao nível de confiança de 95%; \* significante ao nível de confiança de 90%.

Os incrementos percentuais foram calculados pela fórmula:  $(\exp(\beta)-1)*100$

Realizamos o teste de VIF, no qual todas as variáveis apresentaram valores inferiores a 5, portanto, não apresentando multicolinearidade.

**Fonte:** PNAD/2011.

A partir dos modelos e das discussões apresentados neste capítulo, verificamos que se dedicar exclusivamente aos estudos, ou seja, investir na estratégia *estudar* confere vantagens aos indivíduos no *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social em relação às demais estratégias. No entanto, não proporciona vantagens nos rendimentos em comparação com a estratégia *estudar e trabalhar*. Além disso, verificamos que a estratégia

*trabalhar* proporciona desvantagens na posição socioeconômica ocupacional e nos rendimentos em relação às demais estratégias.

## 5. Considerações finais

O objetivo central desta pesquisa foi investigar os efeitos de diferentes estratégias de vida sobre o *status* socioeconômico ocupacional e o rendimento dos indivíduos. Assim, as teorias do capital humano e do credencialismo fundamentaram as proposições das hipóteses apresentadas.

A primeira hipótese apresentada era que a estratégia de vida *estudar e trabalhar* proporcionaria maiores vantagens aos indivíduos, garantindo os *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social e os maiores rendimentos. Essa hipótese fundamentou-se na teoria do capital humano, considerando a combinação das duas dimensões da teoria na produção de mais vantagens. Os resultados obtidos demonstraram que a opção pela estratégia *estudar e trabalhar* apresentam desvantagens no *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio no índice adotado, confirmando outros resultados, como os encontrados por Kassouf (2002) de que a realização simultânea de atividades escolares e laborais acarreta prejuízos futuros na trajetória profissional do indivíduo. Além disso, a estratégia *estudar e trabalhar* não garante vantagens nos rendimentos em relação aos indivíduos que optaram pela estratégia *estudar*. Assim, os resultados refutaram a primeira hipótese.

Considerando a teoria do credencialismo e as contribuições de pesquisas sociológicas, como a de Kassouf (2002), constituímos a estratégia de vida *estudar*, formada por indivíduos que optaram por dedicar-se exclusivamente aos estudos, conquistando assim, o diploma de nível superior. Assim, a hipótese proposta era a de que essa estratégia proporcionasse maior *status* socioeconômico ocupacional e os maiores rendimentos para os indivíduos, quando comparadas às outras estratégias de vida. A partir dos resultados, constatamos que o investimento exclusivo para a posse da credencial de ensino superior garante vantagens no *status* socioeconômico ocupacional de elevado prestígio social. De outro lado, os rendimentos não são afetados pela exclusividade da dedicação aos estudos, desde que o indivíduo possua a credencial de ensino superior.

A terceira hipótese também foi constituída a partir da teoria do credencialismo ao considerar que o conhecimento técnico e prático não proporciona os mesmos retornos que as credenciais de elevado valor, como, por exemplo, o diploma do ensino superior. Nesse sentido, a proposição apresentada era a de que a estratégia *trabalhar* proporcionasse desvantagens no *status* socioeconômico ocupacional e nos rendimentos. Os resultados



validaram essa hipótese, confirmando a relevância das credenciais inserção de *status* socioeconômico ocupacional de mais elevado prestígio social e para maiores rendimentos.

Dessa forma, os resultados obtidos, por meio dos dados da PNAD 2011, demonstram que as três estratégias de vida impactam e determinam de forma diferente *status* socioeconômico ocupacional e rendimentos.

Vale destacar que algumas questões não foram aprofundadas na presente pesquisa por não fazer parte do escopo central, mas que os dados apontam que são contribuições importantes para a ampliação das discussões e que devem ser consideradas em estudos futuros. Os diferenciais entre os grupos de gênero e *cor/raça* sugerem a possibilidade de investigar os impactos de cada uma das estratégias sobre *status* socioeconômico ocupacional e rendimentos para homens, mulheres, brancos e negros.

Mais uma questão a ser considerada é o processo de formação de cada uma dessas estratégias de vida. A produção acadêmica que considera o ciclo de vida, as trajetórias sociais e os processos de escolhas relaciona-se diretamente com as discussões acerca das estratégias de vida. O período da juventude assinala um momento importante nos processos do ciclo de vida, das trajetórias sociais e das diferentes estratégias de vida dos indivíduos. A saída da casa dos pais, o casamento, os filhos, o divórcio são eventos que constituem o ciclo de vida dos indivíduos; ao passo que a escolarização e a carreira profissional compõem as trajetórias sociais a serem percorridas (Peixoto, 2004).

A Sociologia considera as escolhas dos indivíduos como parte do processo de construção social, ao reconhecer que as mesmas são previamente determinadas por meio do leque de opções que cada indivíduo possui; isto é, fatores como idade, gênero, *cor/raça* e origem familiar moldam e determinam o conjunto viável de escolhas e possibilidades objetivas de cada indivíduo alcançar (Risman, 1994).

Dessa forma, estudos futuros desta pesquisa podem incorporar o processo de constituição de cada uma das estratégias de vida e a diferenciação dos fatores que influenciam esses processos.

Assim, acreditamos que a presente pesquisa tenha contribuído para a compreensão da importância das consequências de escolhas por diferentes estratégias de vida dos jovens brasileiros.

## 6. Referências bibliográficas

ARAÚJO, Clara; GUEDES, Moema de CASTRO. Desigualdades de gênero, família e trabalho: mudanças e permanências no cenário brasileiro. **Gênero**. Niterói, v. 12, n. 1, 2011, p. 61-79.

BECKER, Gary S. **Human capital**: a theoretical and analysis, with special reference to education. Chicago: University of Chicago Press, 1964.

BOURDIEU, Pierre. **Escritos de educação**. Petrópolis: Vozes, 1998.

CAMARANO, Ana Amélia; MELLO, Juliana; PAZINATO, Maria T.; KANSO, Solange. **Caminhos para a vida adulta**: as múltiplas trajetórias dos jovens **brasileiros**. Rio de Janeiro, IPEA, (Texto para discussão/IPEA; 1038). 2004. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 25 set. 2013.

CAMARANO, Ana Amélia; PAZINATO, Maria Tereza; KANSO, Solange; VIANNA, Caroline. **Transição para a vida adulta**: novos ou velhos desafios? Mercado de trabalho - Conjuntura e análise. Brasília, n. 21, fev. 2003, p. 53-66. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 25 set. 2013.

CAMPANTE, Filipe R.; CRESPO, Anna R. V.; LEITE, Phillippe G. P. G. **Desigualdade Salarial entre Raças no mercado de trabalho urbano brasileiro**: aspectos regionais. RBE, v. 58(2), 2004, p. 185-210. Disponível em: <<http://virtualbib.fgv.br/ojs/index.php/rbe/article/viewFile/874/562>>. Acesso em: 16 jan. 2013.

CAMPOS, Anderson. **Juventude e ação sindical**: crítica ao trabalho indecente. Rio de Janeiro: Letras e imagem, 2010.

CASTRO, Jorge Abrahão de; AQUINO, Luseni Maria C. de; ANDRADE, Carla Coelho de (Orgs.). **Juventude e políticas sociais no Brasil**. Brasília: IPEA, 2009.

CHISWICK, Barry R. **Jacob Mincer, Experience and the distribution of earnings**. IZA DP, n. 847, August, 2003, p. 1-41.

COLEMAN, James S. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, n. 94 (supplement), 1988, p. 95-120.

\_\_\_\_\_. **Foundatoins of social theory**. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

COLLINS, Randall. **The Credential Society**: An Historical Sociology of Education and Stratification. New York: Academic Press, 1979.

CORSEUIL, Carlos Henrique; SANTOS, Daniel Domingues; FORGUEL, Miguel Nathan. **Decisões críticas em idades críticas:** a escolha de jovens entre estudo e trabalho no Brasil e entre outros países da América Latina. Rio de Janeiro, IPEA, (Texto para discussão/IPEA; 797). 2001. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 09 fev. 2013.

DIEESE. **A inserção das mulheres nos mercados de trabalho metropolitanos e a desigualdade nos rendimentos.** Sistema pesquisa de emprego e desemprego. 2013a.

\_\_\_\_\_. **Desigualdade de rendimentos entre negros e não negros nos mercados de trabalho metropolitanos:** uma visão setorial. São Paulo. n. 1. 2013b.

FIGUEIREDO SANTOS, José Alcides. **Uma classificação socioeconômica para o Brasil.** Revista Brasileira de Ciências Sociais, vol. 20, n. 58, 2005, jun., p. 27-45.

\_\_\_\_\_. Posições de classe destituídas no Brasil. In: SOUZA, Jessé (Org.). **A ralé brasileira:** quem é e como vive. 1. ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, v. 1, 2009, p. 463-483.

GANZEBOOM, H. B. G.; DE GRAAF, P. M. e TREIMAN, D. J. A standard inter-national socio-economic index of occupational status. In: **Social Science Research**, n. 21, 1992, p. 1-56.

GARCÍA, José Urciaga; HERNÁNDEZ, Marco Antonio Almendarez. Salarios, educación y sus rendimientos privados en la frontera norte de México: un estudio de capital humano. **Región y sociedad**, vol. 20, n. 41, 2008, p. 33-56.

HASENBALG, Carlos. A transição da escola ao mercado de trabalho. In: HASENBALG, Carlos; VALLE SILVA, Nelson do (Orgs.). **Origens e destinos:** desigualdades sociais ao longo da vida. Rio de Janeiro: Topbooks, 2003, p. 147-172.

HECKMAN, James. J. **Sample selection bias as a specification error.** *Econometrica*, vol. 47 (1), 1979, p. 153-162. Disponível em: 17 nov. 2013.  
<<http://virtualbib.fgv.br/ojs/index.php/rbe/article/viewFile/874/562>>. Acesso em:

HELAL, Diogo Henrique. Empregabilidade no Brasil: padrões e tendências. In: IPEA. (Org.). **Prêmio Ipea 40 anos IPEA-CAIXA-2005:** monografias. Brasília: IPEA, 2007, p. 1-726.

IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – 2011.** Micro-dados. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.

KASSOUF, A. L. O efeito do trabalho infantil para os rendimentos dos jovens: controlando o background familiar. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13.

Ouro Preto, MG. **Violências, o estado e a qualidade de vida da população brasileira**. Belo Horizonte: Abep, 2002. Disponível em: 11 jun. 2013. <[http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/2002/GT\\_TRB\\_ST18\\_Kassuf\\_texto.pdf](http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/2002/GT_TRB_ST18_Kassuf_texto.pdf)>. Acesso em:

LLAMAS, Rogelio Varela; HERNÁNDEZ, Juan Manuel Ocegueda; PONCE, Ramón A. Castilho; BERNAL, Geraldo Huber. Determinantes de los ingresos salariales en México: una perspectiva de capital humano. **Región y sociedad**, vol. 22, n.49, 2010, p. 117-142.

LOBO E SILVA, Carlos Eduardo; HEWINGS, Geoffrey J. D. A decisão sobre o investimento em capital humano em um arranjo produtivo local (APL): uma abordagem teórica. **REB**. v.64, n.1, 2010, p.67-79.

MINCER, Jacob. Investment in human capital and personal income distribution. **Journal of Political Economy**, Chicago: University of Chicago Press, 1958, v. 66, n. 4, p. 281-302.

MINCER, Jacob. **Schooling, Experience, and earnings**: Human capital & social institution. New York: National Bureau of Economic Research, 1974.

NEVES, Jorge Alexandre. Dimensões estruturais das ocupações e determinação da renda no Brasil. In: XXVI encontro anual da ANPOCS. **Anais do XXVI encontro anual da ANPOCS**. Caxambu: ANPOCS, 2002.

NEVES, Jorge Alexandre Barbosa; FERNANDES, Danielle Cireno; HELAL, Diogo Henrique. Compreendendo a Questão da Empregabilidade no Brasil. In: HELAL, D. H.; GARCIA, F. C.; HONORIO, L. C. (Orgs.). **Relações de Poder e Trabalho no Brasil**. 1. ed. Curitiba-PR: Juruá, v. 1, 2010, p. 259-273.

PIORE, Michael J. **Birds of passage**: migrant labor in industrial societies. Cambridge: Cambridge University, 1979.

POCHMANN, Marcio. Educação e trabalho: como desenvolver uma relação virtuosa? **Educ. Soc.**, Campinas, vol. 25, n. 87, 2004, maio/ago., p. 383-399.

PUTMAN, Robert D. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

REIS, Maurício Cortez; CRESPO, Anna Risi Vianna. **Race discrimination in Brazil**: an analysis of the age, period and cohort effects. Rio de Janeiro: IPEA, 2005. (Texto para Discussão/IPEA; 1114). Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 21 jan. 2014.

RIBEIRO, Carlos Antônio Costa. Casamento ou trabalho: a opção social das mulheres. **Insight**, v. 38, 2007, p. 42-65.

RISMAN, B. J. Gender as a social structure - Theory wrestling with Activism. **Gender & Society**, v. 18, n. 4, 1994, p. 429-450.

ROCHA, F. H. G. C. **Expansão do ensino superior, credencialismo e discriminação**: um estudo qualitativo sobre a inserção profissional dos tecnólogos em Belo Horizonte. Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

SALA, Gabriela A. **Características demográficas e sócio-ocupacionais dos migrantes nascidos nos países do Cone Sul residentes no Brasil**. Tese de Doutorado. Departamento de Demografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2005.

Disponível em:

<[http://www.cedeplar.ufmg.br/demografia/teses/2005/ Gabriela\\_AdrianaãSala.pdf](http://www.cedeplar.ufmg.br/demografia/teses/2005/Gabriela_AdrianaãSala.pdf)>. Acesso em: 12 mar. 2014.

SOARES, Sergei. **O perfil da discriminação no mercado de trabalho**: homens negros, mulheres brancas e mulheres negras. 2000. (Texto para Discussão/IPEA; 769). Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em:

THEODORE, W. Schultz. **O capital humano**: investimento em educação e pesquisa. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

TOMÁS, Maria Carol; XAVIER, Flávia; DULCI, Otávio. Interface dos capitais humano, cultural e social na situação ocupacional e nos rendimentos dos indivíduos. *In*: AGUIAR, Neuma (Org.). **Desigualdades sociais, redes de sociabilidade e participação política**. Belo Horizonte: Editora da UFMG, 2007, p. 73-100.

TOMÁS, Maria Carolina; OLIVEIRA, Ana Maria Hermeto C. de; RIOS-NETO, Eduardo Luiz G. Adiamento do ingresso no mercado de trabalho sob o enfoque demográfico: uma análise das regiões metropolitanas brasileiras. **Revista Brasileira de Estudos de População**. São Paulo, v. 25, n. 1, 2008, jan./jun., p. 91-107.

VALLE SILVA, Nelson do. O preço da cor: diferenciais raciais na distribuição de renda no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro, v. 10, n. 1, 1980, p. 57-67.

VALLE SILVA, Nelson do; HASENBALG, Carlos. **Tendências da Desigualdade educacional no Brasil**. Rio de Janeiro: Dados, vol. 43, n. 3, 2000.

VIANA, Giomar; LIMA, Jandir Ferrera de. **Capital humano e crescimento econômico**. Campo Grande: Interações. Vol. 11, n. 2, 2010, jul./dez., p. 137-148.

VILELA, Elaine Meire. **Imigração internacional e estratificação no mercado de trabalho brasileiro**. (Doutorado). Departamento de Sociologia e Antropologia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2008.

\_\_\_\_\_. **Desigualdade e discriminação de imigrantes internacionais no mercado de trabalho brasileiro.** Rio de Janeiro: Dados, v. 54, 2011, p. 89-128.

WOOLDRIDGE, Jeffrey M. **Introdução à econometria:** uma abordagem moderna. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

## APÊNDICE A – Modelo Heckman para *status* socioeconômico ocupacional

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
isei88						
estudar_trabalhar	-4,801675	2,207881	-2,17	0,030	-9,129042	-,4743076
_trabalhar	-19,30806	2,40619	-8,02	0,000	-24,0241	-14,59201
mulher	1,180559	1,496147	0,79	0,430	-1,751835	4,112952
negra	-4,058336	1,101858	-3,68	0,000	-6,217938	-1,898733
casado	-1,485625	1,77243	-0,84	0,402	-4,959524	1,988274
separado	1,443206	1,418443	1,02	0,309	-1,336892	4,223304
viuvo	-3,124763	3,627194	-0,86	0,389	-10,23393	3,984407
conjuge	-,6902321	1,844613	-0,37	0,708	-4,305608	2,925144
filho	1,512373	3,144912	0,48	0,631	-4,651541	7,676287
outras	-,3573559	2,619014	-0,14	0,891	-5,490529	4,775817
expe_cent	-,1492879	,0474958	-3,14	0,002	-,2423781	-,0561978
expe_cent2	,0046738	,0030297	1,54	0,123	-,0012644	,0106119
_norte	2,037703	1,624635	1,25	0,210	-1,146523	5,22193
nordeste	3,123332	2,072053	1,51	0,132	-,9378177	7,184483
centro_oeste	,1560811	1,440248	0,11	0,914	-2,666752	2,978914
_sul	-1,152917	1,371308	-0,84	0,400	-3,840632	1,534798
urbano	10,84192	2,791646	3,88	0,000	5,370396	16,31345
_cons	54,31388	3,470287	15,65	0,000	47,51224	61,11552
ocupada						
mulher	-,209849	,0520903	-4,03	0,000	-,311944	-,107754
negra	,0900953	,053738	1,68	0,094	-,0152293	,1954199
casado	,0687219	,1056017	0,65	0,515	-,1382537	,2756975
separado	,1316896	,0751548	1,75	0,080	-,0156112	,2789903
viuvo	,7789755	,3359116	2,32	0,020	,1206008	1,43735
conjuge	-,2718796	,0793057	-3,43	0,001	-,4273159	-,1164433
filho	-,5000746	,0604049	-8,28	0,000	-,6184661	-,3816831
outras	-,3684569	,0951199	-3,87	0,000	-,5548886	-,1820253
norte	-,1232407	,0821049	-1,50	0,133	-,2841633	,0376819
nordeste	-,2573671	,0651016	-3,95	0,000	-,3849639	-,1297704
centro_oeste	-,0707656	,0790798	-0,89	0,371	-,225759	,0842279
_sul	,1234134	,0776564	1,59	0,112	-,0287904	,2756171
urbano	-,2775997	,1653871	-1,68	0,093	-,6017526	,0465531
_cons	2,505369	,180491	13,88	0,000	2,151613	2,859125
mills						
lambda	-43,26728	41,31573	-1,05	0,295	-124,2446	37,71007
rho	-1,00000					
sigma	43,267284					

## APÊNDICE B – Modelo Heckman para rendimentos

	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
<b>lnrenda</b>						
estudar_trabalhar	-,0550809	,0385852	-1,43	0,153	-,1307065	,0205448
_trabalhar	-,3665188	,0426916	-8,59	0,000	-,4501928	-,2828449
mulher	-,3013446	,0253672	-11,88	0,000	-,3510634	-,2516259
negra	-,1994715	,0183717	-10,86	0,000	-,2354792	-,1634637
casado	-,0275551	,0291586	-0,95	0,345	-,084705	,0295948
separado	,0771251	,0235932	3,27	0,001	,0308832	,1233669
viuvo	-,0881375	,0605416	-1,46	0,145	-,2067968	,0305219
conjuge	-,1281201	,0309622	-4,14	0,000	-,1888049	-,0674353
filho	-,3249578	,0537189	-6,05	0,000	-,4302449	-,2196708
outras	-,2702088	,0441754	-6,12	0,000	-,356791	-,1836266
sindicato	,1612184	,016465	9,79	0,000	,1289476	,1934893
lnhoras	,2933578	,0152147	19,28	0,000	,2635376	,323178
formal	,3714902	,0201107	18,47	0,000	,3320739	,4109066
fora	-11,05638	,0734417	-150,55	0,000	-11,20032	-10,91244
expe_cent	,0045967	,0008327	5,52	0,000	,0029646	,0062288
expe_cent2	,0000778	,0000525	1,48	0,138	-,0000251	,0001806
i_sei88	,0173537	,0004145	41,87	0,000	,0165413	,0181661
norte	-,1361654	,0269381	-5,05	0,000	-,1889632	-,0833676
nordeste	-,1824157	,0350348	-5,21	0,000	-,2510827	-,1137487
centro_oeste	,050034	,0237566	2,11	0,035	,0034719	,0965961
_sul	-,0721467	,022679	-3,18	0,001	-,1165968	-,0276967
urbano	,3582858	,0468942	7,64	0,000	,2663748	,4501969
_cons	5,297832	,0840527	63,03	0,000	5,133092	5,462572
<b>ocupada</b>						
mulher	-,209849	,0520903	-4,03	0,000	-,311944	-,107754
negra	,0900953	,053738	1,68	0,094	-,0152293	,1954199
casado	,0687219	,1056017	0,65	0,515	-,1382537	,2756975
separado	,1316896	,0751548	1,75	0,080	-,0156112	,2789903
viuvo	,7789755	,3359116	2,32	0,020	,1206008	1,43735
conjuge	-,2718796	,0793057	-3,43	0,001	-,4273159	-,1164433
filho	-,5000746	,0604049	-8,28	0,000	-,6184661	-,3816831
outras	-,3684569	,0951199	-3,87	0,000	-,5548886	-,1820253
norte	-,1232407	,0821049	-1,50	0,133	-,2841633	,0376819
nordeste	-,2573671	,0651016	-3,95	0,000	-,3849639	-,1297704
centro_oeste	-,0707656	,0790798	-0,89	0,371	-,225759	,0842279
_sul	,1234134	,0776564	1,59	0,112	-,0287904	,2756171
urbano	-,2775997	,1653871	-1,68	0,093	-,6017526	,0465531
_cons	2,505369	,180491	13,88	0,000	2,151613	2,859125
<b>mills</b>						
lambda	,2891608	,7101901	0,41	0,684	-1,102786	1,681108
rho	0,41105					
sigma	,70346765					