

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

KAREN CODAZZI PEREIRA

**IDENTIDADE DE GÊNERO E
RENDA RELATIVA DENTRO DO
DOMICÍLIO NO BRASIL**

Rio de Janeiro
2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

KAREN CODAZZI PEREIRA

**IDENTIDADE DE GÊNERO E
RENDA RELATIVA DENTRO DO
DOMICÍLIO NO BRASIL**

Dissertação de Mestrado apresentada Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Valéria Lúcia Pero

Rio de Janeiro
2016

FICHA CATALOGRÁFICA

P436 Pereira, Karen Codazzi.
Identidade de Gênero e renda relativa dentro do domicílio no Brasil / Karen
Codazzi Pereira. – 2016.
73 p. ; 31 cm.

Orientador: Valéria Lúcia Pero.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de
Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e da Tecnologia,
2016.

Bibliografia: f. 63 – 73.

1. Gênero. 2. Desigualdade. 3. Economia da Identidade. I. Pero, Valéria Lúcia,
orient. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III
Título.

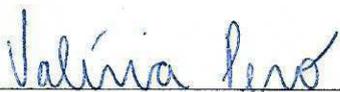
CDD 233

KAREN CODAZZI PEREIRA

**Identidade de Gênero e Renda Relativa dentro do domicílio
no Brasil**

Dissertação de Mestrado apresentada Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

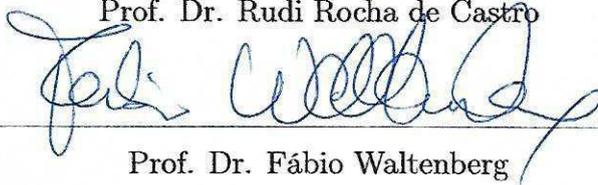
Aprovado em: Rio de Janeiro, ____ de _____ de _____.



Prof. Dr. Valéria Lúcia Pero (Orientador)



Prof. Dr. Rudi Rocha de Castro



Prof. Dr. Fábio Waltenberg

Rio de Janeiro
2016

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer a todos os professores que fizeram parte da minha formação como pessoa e como economista. Principalmente para a minha orientadora, Professora Valéria Pero, que sempre me guiou, incentivou e abriu muitas oportunidades incríveis para mim. Também gostaria de agradecer aos Professores Rudi Rocha, Eduardo Pontual, Ignacio Cano, Getúlio Borges entre outros que exerceram um papel fundamental na minha formação durante o mestrado.

O meu mais profundo agradecimento a minha família, meus pais e minha irmã que sempre me incentivaram a continuar estudando e nunca deixaram faltar amor, carinho, respeito e gratidão com todos. Minha avó, que apesar de não estar mais aqui, sempre me instigou a ser curiosa, a aprender sempre mais, a ler e sei que estaria muito orgulhosa com a primeira de nossa família a terminar o mestrado.

E, não poderia faltar meus queridos amigos, que me deram o carinho e companheirismo para que todo esse período de muito estudo e pressão do mestrado fosse mais leve e feliz.

RESUMO

Pereira, Karen Codazzi. **Identidade de Gênero e Renda Relativa dentro do domicílio no Brasil**. 2016. 64 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - PPGE, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

O papel da mulher na sociedade mudou muito nos últimos 50 anos, porém a diferença de rendimentos por gênero persiste, bem como da participação no mercado de trabalho. Com base na pesquisa de Akerlof e Kranton (2000), que introduz o conceito de identidade da sociologia e da psicologia social na análise econômica, buscamos fatores menos tradicionais para a teoria econômica que auxiliem a compreensão dessa persistência. Para tanto, estendemos a análise proposta por Bertrand et al.(2015) para o Brasil. Especificamente, analisamos o impacto das normas associadas à identidade de gênero, focando na prescrição social de que “o homem deve ganhar mais que sua esposa”, em resultados sociais e econômicos. Com base nos dados dos Censos Demográficos de 1991, 2000 e 2010, verificamos que para apenas 23% dos casais da amostra a mulher possui rendimento maior do que seu marido. Verificamos ainda que a chance de a mulher participar no mercado de trabalho decresce com o aumento da probabilidade de a mulher ganhar mais que o seu marido. Enfim, uma vez que a mulher participe da força de trabalho, os resultados apontam que quanto maiores as chances de a mulher ganhar mais que o marido maior o seu diferencial entre salário efetivo e potencial e maior a probabilidade de a mulher se inserir em um emprego informal ou por conta-própria.

Palavras-chave: Economia da Identidade, Desigualdade de gênero, Mercado de casamento, Participação feminina, Mercado de trabalho.

ABSTRACT

Pereira, Karen Codazzi. **Identidade de Gênero e Renda Relativa dentro do domicílio no Brasil**. 2016. 64 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - PPGE, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

Over the last half century, the role of women in society has changed substantially, however the gender income gap and the difference in labor force participation persist. Based on Akerlof and Kranton (2000), which introduces the concept of identity from sociology and social psychology at the economic analysis, we search less traditional factors for understanding this persistence. We extend the analysis proposed by Bertrand *et. al.* (2015) for Brazil. Specifically, we analyse the impact of gender identity, focusing on the prescription that "a man should earn more than his wife", on social and economic results. Based on the Census for 1991, 2000 and 2010 we observed that for only 23% of married couples the wife earns more than her husband. We also found that the marriage rate decline with the probability of woman earn more than the man. Moreover, we found evidence that the wife with greater probability of earning more than her husband are less likely to participate in the labor force. Once she participates in the labor force, she has a higher probability to earn less than her potential income and to have an informal job.

Keywords: Identity, Gender Gap, Female Labour Force, Labor Market.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 2.1: Propaganda das Gravatas Van Heusen - 1964 | 7 |
| Figura 2.2: Propaganda | 7 |
| Figura 3.1: Distribuição da renda relativa - 1991, 2000 e 2010 agregados . . . | 22 |
| Figura 3.2: Distribuição da renda relativa por ano | 23 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 3.1: Taxa de Casamento e Renda Relativa | 29 |
| Tabela 4.1: Estatística descritiva | 37 |
| Tabela 4.2: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho | 41 |
| Tabela 4.3: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho por grupo de educação | 42 |
| Tabela 4.4: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho - Sub-amostras | 43 |
| Tabela 4.5: Estatística descritiva | 45 |
| Tabela 4.6: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Potencial e Real | 48 |
| Tabela 4.7: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Efetivo e Potencial- Grupo de estudo | 49 |
| Tabela 4.8: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Efetivo e Potencial- Sub-amostras | 50 |
| Tabela 4.9: Estatística descritiva | 51 |
| Tabela 4.10: Renda Relativa Potencial e Informalidade | 54 |
| Tabela 4.11: Renda Relativa Potencial e Informalidade- Grupo de estudo . . . | 55 |
| Tabela 4.12: Renda Relativa Potencial e Informalidade- Sub-amostras | 56 |

SUMÁRIO

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 1 |
| 2 | CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA E REFERENCIAL TEÓRICO | 5 |
| 2.1 | Contextualização | 5 |
| 2.2 | Revisão da Literatura Econômica sobre Discriminação Salarial | 9 |
| 2.2.1 | Revisão da Literatura Teórica | 9 |
| 2.2.2 | Literatura empírica | 16 |
| 3 | RENDA RELATIVA E MERCADO DE CASAMENTOS | 20 |
| 3.1 | Distribuição da Renda Relativa do Casal Dentro do Domicílio | 20 |
| 3.2 | Taxa de Casamento | 23 |
| 3.2.1 | Dados | 24 |
| 3.2.2 | Metodologia | 26 |
| 3.2.3 | Resultados | 27 |
| 4 | MERCADO DE TRABALHO E RENDA RELATIVA | 30 |
| 4.1 | Participação da mulher no mercado de trabalho | 32 |
| 4.1.1 | Dados | 35 |
| 4.1.2 | Metodologia | 37 |
| 4.1.3 | Resultados | 39 |
| 4.2 | Diferencial entre rendimento efetivo e potencial | 43 |
| 4.2.1 | Dados | 44 |
| 4.2.2 | Metodologia | 45 |
| 4.2.3 | Resultados | 46 |
| 4.3 | Informalidade | 50 |
| 4.3.1 | Dados | 51 |
| 4.3.2 | Metodologia | 52 |
| 4.3.3 | Resultados | 52 |
| 5 | CONCLUSÃO | 57 |
| | REFERÊNCIAS | 59 |

1 INTRODUÇÃO

As últimas décadas foram marcadas por uma grande mudança do papel da mulher na sociedade. A principal transformação foi o acelerado aumento da participação feminina no mercado de trabalho. No Brasil, a população economicamente ativa (PEA) feminina cresceu 260% entre 1970 e 1990 enquanto a masculina cresceu 73% no mesmo período, segundo informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Mais recentemente, a taxa de participação feminina cresceu 8,5 pontos percentuais entre 1992 e 2012, ao passo que a taxa de participação entre os homens caiu 5,9 p.p. no mesmo período (Barbosa, 2014). Esse aumento se deu principalmente para as mulheres casadas, o que é compatível com a experiência de países industrialmente desenvolvidos (Rios-Neto, Wajman, 1994).

Além disso, houve um crescimento nos ganhos associados ao mercado de trabalho e uma redução no diferencial de rendimento entre homens e mulheres: em 1995, as mulheres recebiam apenas 53% do que ganhavam os homens. Em 2014, o hiato se reduziu de forma que a renda média feminina era 70% da renda média masculina (Pinheiro et al., 2016). Uma das principais causas para a redução do diferencial de rendimento entre gênero foi a queda do diferencial educacional entre homens e mulheres, inclusive as mulheres já reverteram o hiato educacional no Brasil e em outros países (Beltrão e Alves, 2009, Goldin *et. al*, 2006). A melhora no controle regulatório e maior competitividade resultando em uma diminuição da discriminação contra a mulher no mercado de trabalho é outro fator que contribuiu para a queda do diferencial salarial.

Entretanto, a diferença de rendimento entre gênero persiste. Essa é uma questão para teoria econômica, uma vez que as principais referências, como Becker

(1957), Phelps (1972), Arrow (1973), apontam, por diversas razões, para eliminação dos diferenciais no longo prazo. Nesse contexto, novas abordagens teóricas têm surgido sobre os fatores explicativos do diferencial salarial de gênero, tentando buscar outros elementos de análise menos tradicionais para a persistência desse diferencial.

A análise feita nesse artigo é baseada na pesquisa de Akerlof e Kranton (2000, 2010), que introduz o conceito de identidade da sociologia e da psicologia social na análise econômica. Os autores definem identidade como o senso de pertencimento a uma categoria social, a qual se associam determinadas prescrições de comportamento, ou normas sociais. A ideia desse modelo é que a identidade impacta as decisões dos indivíduos de maneira complexa, tanto através das ações do próprio indivíduo, quanto pelas ações de outras pessoas e pelas prescrições sociais para aquela identidade.

A questão da persistência do diferencial de gênero pode, então, estar associado a comportamentos sociais distintos entre mulheres e homens, que teriam como resultado a renda da mulher ser inferior à do homem. Bertrand *et. al.* (2015) estudaram essa relação entre identidade de gênero e a renda da mulher relativa à do casal dentro do domicílio para os EUA. Os autores encontram que a frequência de números de casamentos quando a mulher ganha mais que o homem cai drasticamente, sugerindo que a identidade de gênero influencia na formação de casamentos. Além disso, mostram que a probabilidade de uma mulher se casar com um homem cai com o aumento da chance de a mulher ganhar mais que o homem. Também encontram que se a renda potencial da mulher é maior que a renda efetiva do homem, aumenta a probabilidade de a mulher não participar do mercado de trabalho. E se ela trabalhar, a diferença entre o salário potencial e o efetivo é maior. Os autores mostram também que os casais em que a mulher ganha mais que o homem relatam menos satisfeitos, mais conflitos no casamento e maior probabilidade de divórcio.

Wieber e Holst (2015) e Eriksson e Stenberg (2015) replicam a análise feita por Bertrand *et. al.* (2015) para a Alemanha e Suécia, respectivamente. Wieber e Holst (2015) encontram o mesmo formato da distribuição da renda da mulher relativa à do casal no domicílio na Alemanha, ou seja, com uma forte diminuição quando a mulher passa a ganhar mais que o homem. Entretanto, Eriksson e Stenberg (2015) não encontram essa quebra na distribuição quando as mulheres passam a ganhar mais que os homens no domicílio para a Suécia. Wieber e Holst (2015) também analisam a oferta de mão de obra das mulheres casadas, porém não corroboram os resultados encontrados por Bertrand *et. al.* (2015).

O objetivo dessa dissertação é analisar a relação entre identidade de gênero, com base na renda relativa dos casais no Brasil, e seus impactos na formação de casamentos, assim como no diferencial de rendimentos e na participação no mercado de trabalho. Buscamos responder as seguintes perguntas, baseadas na prescrição social de que “o homem deveria ganhar mais que a mulher no casamento”: A identidade de gênero impacta o diferencial salarial de gênero no mercado de trabalho e a participação no mercado de trabalho? Influencia também outros resultados, como a formação de casamento?

Para analisar as questões propostas para o Brasil usamos os dados dos Censos Demográficos do IBGE de 1991, 2000 e 2010 para replicar a análise de Bertrand *et. al.* (2015). Primeiramente, estimamos a distribuição da renda relativa por domicílio, e encontramos um formato de distribuição similar ao encontrado pelas autoras para os Estados Unidos e por Wieber e Holst (2015) para a Alemanha. Apenas para 22,6% dos casais da nossa amostra a mulher possui um rendimento maior que o homem. Houve uma melhora ao longo dos anos, em 1991 eram apenas 13,2% e passou para 28,5% em 2010. Também analisamos o impacto da renda relativa entre homens e mulheres na formação de casamento. Encontramos resultados similares ao encontrados por Bertrand *et. al.* (2015), que mostram a importância da renda

relativa entre homens e mulheres na proporção de casamentos em um mercado de casamento.

Além de analisar a chance de se casar, analisamos entre os indivíduos casados o impacto da norma de gênero na oferta de mão de obra das mulheres. Encontramos que a chance de participar no mercado de trabalho decresce com o aumento da probabilidade de a mulher ganhar mais que o seu marido. Uma vez que a mulher participa da força de trabalho, quanto maior as chances da mulher ganhar mais que o marido maior o diferencial de salário entre o salário efetivo e potencial, e maior a probabilidade da mulher se inserir em um emprego informal ou conta-própria.

Essa dissertação foi dividida em quatro capítulos, além desta introdução. No primeiro capítulo apresentamos o embasamento teórico e a contextualização da pesquisa. No segundo capítulo, analisamos o impacto da indentidade de gênero na distribuição da renda relativa dos casais, além de estimar o impacto da variação da renda relativa sobre a proporção de casados. Em seguida, analisamos o impacto da norma social de que o "homem deve ganhar mais que sua esposa" em decisões sobre a participação no mercado de trabalho da mulher entre os indivíduos casados. O último capítulo apresenta a conclusão deste trabalho.

2 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA E REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contextualização

A análise das relações de gênero se inicia com as normas sociais que ditam uma relação desigual de poder entre homens e mulheres. Essas normas decorrem de uma construção social do papel do homem e da mulher na sociedade e, por essa perspectiva, a mulher sempre foi considerada inferior em relação ao homem.

Desde a era pré-industrial, dentro da família o homem e a mulher desempenhavam papéis substancialmente distintos enquanto produtores de bens e serviços. Nesse contexto tradicional, as funções dos homens eram as de provedor do lar, em que adquiriam habilidades voltadas para a produção não doméstica, para o mercado de trabalho, enquanto as mulheres era o contrário, desempenhavam o papel de cuidar da casa e da família, adquirindo habilidades para a produção doméstica.

Uma razão para a tendência à especialização da mulher nas atividades do lar é a de que a capacidade de ganhos no mercado de trabalho dos homens seria maior (Benería 1995). A mulher não precisava e não deveria ganhar dinheiro. As que por algum motivo se viam obrigadas a entrar na força de trabalho eram malvistas ou sofriam grande preconceito.

Esse cenário começou a mudar com Primeira e a Segunda Guerra Mundial (1914 – 1918 e 1939 – 1945, respectivamente), quando elas tiveram que se inserir no mercado de trabalho à busca do sustento da família enquanto os homens iam para

a guerra (Probst, 2003; Goldin, 1991) . Com isso, as mulheres começaram a exercer trabalhos que antes eram executados exclusivamente pelos homens. Entretanto, a guerra acabou e os homens voltaram para casa, e para suas antigas ocupações. Houve uma tentativa de reestabelecer os antigos papéis para homens e mulheres.

Porém, apesar do aumento da participação feminina durante o período de guerra, ainda persistia a visão do papel da mulher como “dona de casa” e responsável por cuidar do núcleo familiar. Esse fenômeno pode ser exemplificado nas Figuras 2.1 e 2.2, as propagandas desse período pós-guerra ressaltavam o papel da mulher como a dona de casa enquanto o homem assume o papel de trabalhador e o provedor da família. Essa constatação ressalta a exclusão feminina da atividade econômica e as dificuldades enfrentadas pelas mulheres para ampliar sua participação na força de trabalho, devido à sua conotação social de gênero. Esse modelo social concebido no pós-guerra, separava claramente o trabalho doméstico do trabalho remunerado, sendo que as mulheres eram confinadas ao trabalho doméstico e, caso tivessem um trabalho não-doméstico, eram confinadas a algumas ocupações específicas.

O aumento da participação das mulheres na atividade econômica, verificado principalmente a partir da década de 60, pode ser caracterizado como uma luta para a superação do modelo anterior e dos papéis sociais tradicionalmente impostos as mulheres. Com a criação de métodos anticoncepcionais modernos, as inovações tecnológicas, entre outros fatores, vemos uma maior inserção e especialização das mulheres para o mercado de trabalho . Segundo Teixeira (2005) o contínuo crescimento da participação da mulher na força de trabalho nos últimos 50 anos pode ser explicado por uma combinação de fatores econômicos e culturais.

Os movimentos feministas nos anos 60 e 70 foram um importante fator na mudança cultural da visão do papel da mulher na sociedade. Para Alves *et. al.* (1997 p. 7), “esses movimentos contribuíram para as mudanças nos valores relativos

h

Figura 2.1: Propaganda das Gravatas Van Heusen - 1964



Figura 2.2: Propaganda



ao papel da mulher na sociedade e, conseqüentemente, para o aumento da oferta de trabalhadoras”. Reforçando essa idéia, Romanelli (1994, p.77) ressalta que “ao questionarem os fundamentos das relações entre homens e mulheres, as diversas linhas desse movimento deram legitimidade à luta pela igualdade entre os gêneros e construíram novas representações sobre a posição feminina na família e na sociedade”.

A consolidação das mulheres na força de trabalho não se reflete somente na aproximação das taxas de participação por sexo, mas também na diminuição da diferença salarial entre homens e mulheres e na redução da segmentação ocupacional entre gênero (Darity, Manson 1998, England 1982 e England *et. al.* 1988). Em 1995, no Brasil, os homens com as mesmas características observáveis e inseridos no mesmo segmento que as mulheres recebiam em média 66% a mais, em 2005 esse diferencial foi de 56%. Apesar da queda no diferencial salarial entre homens e mulheres nos dez anos analisados, o patamar continua elevado (Barros, Franco e Mendonça, 2007). Madalozzo (2010) investiga a relação da segregação ocupacional e o diferencial salarial entre homens e mulheres. A autora mostra que existe segregação em ocupações no Brasil, mas que nem sempre essa segregação possui um efeito negativo nos salários das mulheres.

A evolução da condição da mulher tem alterado o comportamento geral, de homens e mulheres, no sentido de um equilíbrio maior na distribuição de funções, no trabalho e na vida em família. Mesmo com o aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho, elas ainda se encontram em atividades mais vulneráveis, recebendo rendimento menores que os homens e apresentam maiores chances de ficarem desempregadas.

Além disso, ainda é preciso mudar os estereótipos tradicionais que ainda colocam as mulheres numa posição subalterna em relação ao homem, principalmente no mercado de trabalho. Segundo dados da pesquisa World Values Survey 2010-

2014, 16,8% dos brasileiros concordavam com a afirmação “When Jobs are scarce men should have more right to a job than women”¹. Esse percentual é menor do que em outros países da América Latina, como a Colômbia e Chile, onde 22,4% e 17,6% concordaram com a afirmativa, respectivamente. Porém, é maior do que em alguns países desenvolvidos, como Suécia e Estados Unidos, onde apenas 2% e 5,7% da população, respectivamente, concordam com a afirmação. Além disso, 33,5% da população concorda com a afirmação “If a women earns more money than her husband, it’s almost certain to cause problems”². Novamente, a Colômbia apresenta um percentual maior (43,8%), enquanto o Chile apresenta um percentual praticamente igual ao Brasil (33,7%,) respectivamente. Já a Suécia, apenas 11,5% concordaram e nos Estados Unidos, 12,4%.

2.2 Revisão da Literatura Econômica sobre Discriminação Salarial

2.2.1 Revisão da Literatura Teórica

Um marco na literatura econômica sobre discriminação é o livro de Gary Becker (1957) *The Economics of Discrimination*. Em seu livro, desenvolve a teoria da preferência por discriminar, anteriormente tratado nas áreas da sociologia e da psicologia, utilizando o instrumental da economia. Essa teoria tem uma estrutura neoclássica determinada pelas preferências do consumidor, do empregador e dos trabalhadores por discriminar determinado grupo por características inatas (como sexo e cor).

¹Essa afirmação pode ser traduzida como: Quando empregos estão escassos, os homens deveriam ter mais direito ao trabalho do que as mulheres

²Uma tradução para essa sentença pode ser: Se a mulher ganha mais dinheiro que seu marido, é quase certo que causa problemas.

O modelo permite que, em um mercado competitivo, cada agente tenha preferências diferentes e possa agir de acordo com elas. Assume-se que os indivíduos são racionais e maximizam suas utilidades com base nessas preferências. Alguns indivíduos têm preferências por discriminar, isto é, têm desutilidade associada ao trato com certas pessoas por motivos não econômicos (seja pelo gênero, cor, etnia, etc). Segundo o modelo, no longo prazo a discriminação tenderia a não existir no mercado competitivo, pois as empresas com preferência por discriminar seriam eliminadas do mercado por serem menos eficientes, isto é, possuem um custo superior por discriminar.³

Posterior ao modelo do Becker surgiu o modelo de discriminação estatística, buscando explicações para a persistência da discriminação no longo prazo. Esse modelo foi originalmente desenvolvido por Phelps (1972) e por Arrow (1973) e é baseado na imperfeição de mercado conhecida como assimetria de informação. Como as vezes é altamente custoso, e até mesmo impossível, obter informações no mercado, esta imperfeição acontece. Um empregador, ao avaliar os candidatos a emprego, olha suas principais características, como educação, experiência, sexo, raça, entre outras, entretanto, não tem como obter informações sobre a produtividade dos candidatos. Logo, ao escolher quem vai assumir a vaga de emprego e se deparar com pessoas com características parecidas, o empregador escolhe com base nas características médias dos grupos aos quais os candidatos pertencem.

Assim se o empregador observa que um determinado grupo tem produtividade média menor, irá oferecer um salário menor, mesmo que em alguns casos a produtividade entre os grupos sejam iguais, mas não é observável. A discriminação estatística não é oriunda do preconceito, ela nasce da assimetria de informação, porque dados sobre as características individuais não produzem boas previsões sobre

³Becker também desenvolveu teorias sobre fertilidade, crime e castigo, casamento, altruísmo e vício entre outros temas que não eram tratados no escopo da economia. Seus trabalhos refletem-se em outros campos do conhecimento, como Sociologia, Demografia, Direito e Psicologia.

a produtividade. Em média tal julgamento pode ser verdadeiro, mas individualmente não, pois leva em consideração as características médias do grupo ao qual está inserido e não as características individuais.

Entretanto, o modelo de discriminação estatística também não consegue explicar a discriminação no longo prazo. Se a média dos grupos percebida pelos empregadores não é real, estes iriam aprender que suas crenças não são verdadeiras e com isso, não iriam mais discriminar.

Pesquisas mais recentes buscam novos fatores que podem explicar a persistência do diferencial de gênero. Nesse contexto, surge a literatura da economia da identidade, que faz parte dessa nova economia, que busca entender como o contexto social afetam as escolhas dos indivíduos.

Arkelof e Kranton (2000) expandiram a análise econômica ao incluir identidade como um motivo não pecuniário na função de utilidade dos indivíduos. A teoria da identidade desenvolvida pelos autores contrasta com a teoria das preferências individuais, uma vez que identidade e normas derivam do contexto social. Assim, a inserção da identidade no modelo econômico de preferências individuais, produz uma teoria do processo decisório em que o contexto social é importante. Os autores definem identidade como o conjunto de fatores que caracterizam as pessoas a partir de comportamentos ligados a determinado grupo social.

A abordagem sobre identidade utilizada pelos autores foi construída com base em duas áreas diferentes da psicologia. Primeiro, o conceito de identidade é baseado na identidade social, entendido como o indivíduo se vê no contexto social, gerando um sentido de pertencimento a certo grupo. A imagem que a pessoa tem de si mesma é multidimensional e pode ser representada por diferentes categorias sociais como a etnia, gênero, religião, etc. Essas categorias sociais são uma agregação amplamente

usada pelas ciências sociais.

Em segundo, Akerlof e Kranton desenvolvem como a identidade individual, como sua própria imagem, está relacionada com o comportamento do indivíduo baseado na teoria da personalidade psicodinâmica.

"This model can be expressed by ideas central to the psychodynamic theory of personality, found in almost any psychology text. In personality development, psychologists agree on the importance of internalisation of rules for behavior. Freud called this process the development of the superego. Modern scholars disagree with Freud on the importance of psychosexual factors in an individual's development, but they agree on the importance of anxiety that a person experiences when she violates her internalised rules. One's identity, or ego, or self, must be constantly 'defended against anxiety in order to limit disruption and maintain a sense of unity'."(Akerlof e Kranton, 2000, p.728) ⁴

Cada categoria social está associada a regras de comportamento que os indivíduos internalizam no processo que constitui a identidade individual, que os autores chamam de prescrições. ⁵ No modelo desenvolvido pelos autores, quando essas regras internalizadas são violadas, isso gera uma sensação de ansiedade no indivíduo, fazendo com que este atue de forma a diminuir essa ansiedade, e assim, reforçar o senso de identidade do indivíduo.

⁴A passagem citada é o livro texto do Thomas (1996, p. 284).

⁵Os autores usam a palavra prescrições ao invés de normas devido ao uso anterior da palavra norma em economia com um sentido que não é o empregado no trabalho. Em Akerlof e Kranton (2000) os agentes seguem as prescrições, na maioria das vezes, para manter a sua imagem de si, e não causar desutilidade. Contrariando a ideia de norma previamente usada como uma obrigação a ser cumprida, pois seu não cumprimento resulta em punição. No presente trabalho, ao usarmos normas sociais estaremos usando o conceito de prescrição de Akerlof e Kranton (2000).

Os autores sugerem que a identidade, a imagem que se tem de si, funciona como um mecanismo psicológico interno do indivíduo que produz as escolhas dos indivíduos, com o intuito de reduzir a ansiedade que é gerada ao desviar o seu comportamento das normas sociais.

Outros autores econômicos anteriores a Akerlof e Kranton (2000) analisaram identidade. Folbre (1994) discutiu a importância da identidade de gênero para ações coletivas que preservam o privilégio masculino. Sen (1985) menciona identidade como uma influência para o objetivo alcançado, mas não introduz a identidade em uma função de utilidade ou em algum modelo específico de economia.

Ao introduzir o conceito de identidade já amplamente usado nas ciências sociais, Akerlof e Kranton utilizam a linguagem econômica para descrever os mecanismos em que a identidade afeta as decisões dos indivíduos. Os autores, assim como em quase toda a economia contemporânea, consideram como o objetivo das escolhas dos indivíduos a maximização de utilidades individuais. Entretanto, ressaltam que essas escolhas não são necessariamente conscientes. A maximização da utilidade também pode ocorrer no caso de escolhas inconscientes. Outros economistas já trataram desse assunto como Amartya Sen e Milton Friedman.⁶

Akerlof e Kranton integram a identidade na função de utilidade via categorias sociais. Essas categorias sociais podem ser fixas e predeterminadas como o sexo e cor da pele de uma pessoa, mas em outros casos a pessoa pode escolher em qual categoria social ela deseja pertencer, por exemplo as pessoas podem escolher a sua profissão, ser fumantes ou não-fumantes.

Esse procedimento proporciona uma função de utilidade ampliada, que leva em consideração as categorias sociais, as normas e prescrições de cada categoria e

⁶Akerlof e Kranton (2010) tratam do assunto no Capítulo 3.

a utilidade da identidade. Essa última representa as perdas e ganhos relacionados aos desvios das normas sociais e das ações tomadas pelos indivíduos. Também pode incluir externalidades, isto é, a ação de terceiros pode afetar a utilidade da identidade.

Assim, na nova função de utilidade ampliada, há novas opções excludentes. Uma determinada ação pode aumentar o consumo, mas por outro lado diminuir a utilidade da identidade. Assim, os indivíduos vão maximizar a utilidade equilibrando essas novas opções excludentes. Akerlof e Kranton ressaltam:

"E, assim como em todas as análises econômicas, a noção de "maximização da utilidade" não deve ser interpretada em termos de escolhas conscientes: trata-se de uma metáfora, e os economistas interpretam de maneira ampla seu significado." (Akerlof e Kranton, 2010, p.18)

Formalmente podemos demonstrar o modelo desenvolvido pelos autores, considere a utilidade do indivíduo j , U_j , que depende de suas próprias ações a_j , das ações das outras pessoas a_{-j} e também de sua identidade I_j .

$$U_j = U_j(a_j, a_{-j}, I_j)$$

Em adição aos vetores das ações a_j e a_{-j} , a identidade de j , I_j depende da identificação de sua categoria social c_j e as correspondentes prescrições P que definem como os membros daquela categoria social deveriam se comportar em situações específicas, mas também o grau em que as suas características condizem com as prescrições para sua categoria social ε_j .

$$I_j = I_j(a_j, a_{-j}, c_j, \varepsilon_j, P)$$

Simplificando, pode-se dizer que, j maximiza sua utilidade dados a_j , c_j , P e j . O trabalho de Akerlof e Kranton (2000) sugere que as pessoas têm resultados baseados na sua identidade que não dependem apenas das suas próprias ações, mas das ações de outras pessoas também. Por exemplo, trabalhadores em uma profissão tipicamente masculina, na indústria de carvão, podem se sentir menos "homens", "masculinos" se tiverem mulheres como companheiras de trabalho. Assim, a presença de mulheres iria ameaçar a sua identidade e causar desconforto. ⁷ Além disso, os payoffs baseados na identidade podem mudar, não são fixos. Essas mudanças podem se desenvolver na sociedade ou podem ser influenciadas por terceiras partes, por exemplo, com propaganda ou política pública. ⁸

Seguindo o procedimento de integrar a identidade na economia proposto por Akerlof e Kranton (2010), o primeiro passo é definir um modelo econômico tradicional para a oferta de trabalho das esposas e da divisão do trabalho no domicílio. Um modelo popular é a teoria do Gary Becker "new household economic theory". ⁹ O gênero não é uma parte explícita do modelo, mas Becker (1991) argumenta que tem uma diferença biológica entre os sexos que dão à mulher uma vantagem comparativa no domicílio, dado que ambos possuem o mesmo investimento em capital humano.

No segundo passo, elementos específicos da identidade são definidos. As categorias sociais dentro do domicílio são marido e mulher, o "marido ideal", segundo as normas sociais, tem o papel de provedor do lar, enquanto a "esposa ideal" se caracteriza como "dona de casa" (Akerlof e Kranton, 2010). Assim, Bertrand et. al. (2015) definem como prescrição social de gênero que "o homem deve ganhar mais

⁷Exemplo retirado do livro do Akerlof e Kranton (2000).

⁸Akerlof e Kranton (2000).

⁹Becker (1991), Capítulo 2

que sua esposa”. Essa atitude pode afetar a oferta de mão de obra da mulher e a violação da prescrição pode levar a uma diminuição da utilidade do domicílio.

Segundo Bertrand *et. al.* (2015), a esposa que tem vantagem comparativa no mercado de trabalho não iria se especializar no mercado de trabalho e o marido que tem vantagem comparativa no trabalho doméstico também não iria se especializar na tarefa doméstica como foi proposto por Becker (1991), pois isso violaria as prescrições sobre o papel do gênero. Seguindo o raciocínio de Bertrand *et. al.*, nossa primeira hipótese é: A esposa cuja renda potencial excederia a do marido distorce a sua oferta no mercado de trabalho para evitar violar as normas sociais de gênero. Ela pode distorcer sua oferta de duas maneiras; (i) não participando do mercado de trabalho, ou (ii) distorcendo seu rendimento.

2.2.2 Literatura empírica

Em Bertrand *et. al.* (2015) apresentam uma metodologia engenhosa para analisar o impacto da identidade de gênero e, mais especificamente, analisar a norma social de que “o homem deve ganhar mais que a sua mulher “ usando dados sobre a renda da mulher relativa à do homem dentro do domicílio para os Estados Unidos.¹⁰ A distribuição da proporção da renda da mulher em relação a renda do domicílio é crescente até 0.5, onde apresenta uma forte queda, que é quando a mulher passa a ganhar mais que o seu marido. Esse resultado sugere que casais evitam a situação em que a mulher ganharia mais que o marido.

O resultado encontrado corrobora hipótese de que a norma social de que o homem deve ganhar mais que sua mulher impacta a formação de casamento. Com

¹⁰A renda relativa do domicílio definida no trabalho da Bertrand *et. al.* (2015), assim como no presente texto, como sendo a participação da renda da mulher na renda do domicílio, que é a renda total da homem e da mulher.

isso, as autoras partem para buscar as consequências dessa norma. Primeiramente analisam a hipótese de que mulheres que pertencem a um mercado de casamento ¹¹ com probabilidade de ganhar mais que o homem ¹² têm menores chances de se casar.

As autoras também analisaram a consequência da norma social de que “o homem deve ganhar mais que a sua mulher” nas decisões do mercado de trabalho das mulheres casadas. Usando dados do US Census Bureau de 1970 a 2010, as autoras estimaram a probabilidade de a mulher ganhar mais que seu marido com base na distribuição da renda potencial da mulher e a renda efetiva do marido. Os resultados encontrados vão de acordo com a hipótese de que mulheres com maior probabilidade de ganhar mais que o marido têm maior chance de não participar da força de trabalho. Além disso, analisaram o impacto da probabilidade no diferencial de salário entre o potencial e o efetivo para as mulheres que não saíram do mercado de trabalho, e mostram que o diferencial salarial é maior entre as mulheres com maior probabilidade de ganhar mais que o marido. Esses resultados corroboram a hipótese de que alguns casais tentam evitar uma situação em que a mulher ganhe mais que o marido.

Finalmente, Bertrand *et. al.* (2015) encontram que os casais em que a mulher ganha mais que o homem, se reportam menos felizes, mais insatisfeitos com o casamento e possuem maior chance de se divorciarem. Além disso, mostram que o diferencial de horas na produção doméstica entre homem e mulher é maior entre os casais em que a mulher ganha mais que o homem. Esse resultado vai contra o modelo de divisão do trabalho no domicílio de Becker (1973), que previa uma relação

¹¹As autoras definem mercado de casamento baseado no estado de residência, raça, grupo de idade e grupo de educação.

¹²Para cada mercado de casamento, as autoras computaram a probabilidade da mulher ganhar mais que o homem quando um casal aleatório é formado. Para isso simularam 50.000 casais aleatórios por mercado de casamento, e calcularam a proporção dos casais em que a renda da mulher superava a do homem.

negativa entre a participação da renda do domicílio e as horas gastas na produção doméstica. Segundo as autoras resultado encontrado pode ser explicado pela teoria da identidade, as mulheres podem gastar mais tempo na produção doméstica como forma de restabelecer os padrões de gênero e compensar o fato de ganharem mais que o marido.

Wieber e Holst (2015) buscam verificar os resultados encontrados pela inovadora análise feita por Bertrand *et. al.* (2015) usando dados da Alemanha. As autoras também encontram uma quebra na distribuição da renda relativa quando a mulher passa a ganhar mais que o seu marido. Wieber e Holst (2015) ainda comparam a distribuição de renda relativa para a Alemanha Ocidental e a Alemanha Oriental, pois há uma maior concordância com a afirmação "If a woman earns more money than her husband, it's almost certain to cause problems" da World Value Survey (WVS) de 1995-1998 na Alemanha Ocidental. As autoras encontram que a descontinuidade na distribuição na Alemanha Ocidental é maior do que na Alemanha Oriental, além da distribuição ser mais simétrica entorno de 0.5. Esse resultado sugere que se manteve uma diferença de identidade de gênero da época em que a Alemanha estava dividida. Essa diferença motivou as autoras a explorar os resultados encontrados por Bertrand *et. al.* (2015) separadamente para as "duas Alemanhas".

As autoras replicaram o modelo inovador de Bertrand *et. al.* (2015) para avaliar o impacto da identidade de gênero, também focando nas consequências da norma de que "o homem deve ganhar mais que sua mulher" na oferta de trabalho das mulheres. Analisaram o impacto da probabilidade de a mulher ganhar mais que o seu marido na participação da força de trabalho das mulheres casadas separadamente para Alemanha Ocidental e Oriental. Não encontraram resultados estatisticamente significantes do impacto da probabilidade na participação nem para Alemanha Ocidental nem para a Oriental. Ao usar a regressão com efeito fixo de casal e restringindo a amostra para as mulheres que trabalham em tempo integral

as autoras encontraram resultado negativo e estatisticamente significativo para a Alemanha Ocidental, que corresponde ao mesmo padrão encontrado para os EUA em Bertrand *et. al.* (2015).

Também fizeram o modelo para o diferencial salarial, o resultado do modelo MQO mostra uma relação positiva entre a probabilidade de a mulher ganhar mais e o diferencial entre o salário potencial e o efetivo na Alemanha Ocidental. Já para a Alemanha Oriental e na regressão por Efeito Fixo de casal os resultados não são estatisticamente significativos. Os resultados encontrados mostram que ainda há uma diferença sobre identidade de gênero entre a Alemanha Ocidental e Oriental, porém não apresenta resultados significativos sobre o impacto da identidade de gênero na Alemanha.

Eriksson e Stenberg (2015) também se baseiam na análise de Bertrand *et. al.* (2015) para analisar a distribuição da renda relativa do domicílio usando dados da Suécia, já que segundo *The Global Gender Gap Report do World Economic Forum* esse país é o quarto mais igualitário entre gênero, enquanto os EUA está em vigésimo. (Hausmann *et. al.*, 2009) Com uma análise elaborada da distribuição da renda relativa na Suécia os autores não encontram evidências empíricas sobre a existência de uma quebra na distribuição em 0.5 como a encontrada por Bertrand *et. al.* para os EUA e por Wieber e Holst para a Alemanha. Assim, os dados da Suécia não dão suporte para a norma social de que “o homem deve ganhar mais que sua mulher”. Esse resultado para a Suécia pode indicar que pode haver uma mudança nas normas sociais em outros países conforme as mulheres vão alcançando maior igualdade no mercado de trabalho.

3 RENDA RELATIVA E MERCADO DE CASAMENTOS

Nessa sessão procuramos estabelecer o impacto da identidade de gênero, com foco na norma social de que “o homem deve ganhar mais que a sua esposa”, na formação de casamentos. Começamos com uma análise da distribuição da renda relativa do domicílio, definida como a participação da renda da mulher nos rendimentos totais do casal. A seguir, fazemos uma análise econométrica, baseada no modelo utilizado por Bertrand *et. al.* (2015), para analisar como a proporção de indivíduos casados muda com variações na distribuição de renda relativa entre homens e mulheres.

3.1 Distribuição da Renda Relativa do Casal Dentro do Domicílio

Começamos analisando a distribuição da renda relativa dentro do domicílio entre os casais jovens no Brasil, em que ambos tenham entre 20 e 35 anos. Utilizamos os dados dos Censos Demográficos do IBGE para três anos: 1991, 2000 e 2010. Restringimos a análise aos casais jovens para enfatizar o impacto da identidade de gênero na formação de casamento e não o impacto da evolução diferenciada da renda para cada gênero no casamento.

Definimos a renda relativa como a razão entre a renda da mulher e a renda do casal (renda do homem mais a renda da mulher) como é demonstrada na fórmula a seguir:

$$relativeincome_i = \frac{wifeincome_i}{wifeincome_i + husbandincome_i}$$

Onde o subscrito i indica o casal. No Censo tem muitos casais com a renda relativa exatamente igual a $\frac{1}{2}$, o que parece pouco provável. Segundo Bertrand *et. al.* (2015) erros desse tipo podem ocorrer devido ao método da pesquisa, em que a renda é autodeclarada. Com isso, deletamos essas observações.

Na Figura 3.1 apresentamos a distribuição da renda relativa para os três anos agregados, e na Figura 3.2 mostramos as distribuições da renda relativa para cada ano separadamente, 1991, 2000 e 2010. Podemos observar que as distribuições possuem o mesmo padrão: crescente até 0.5, que condiz com as teorias de casamento que dizem que as pessoas se casam com um probabilidade maior com pessoas com idade, educação, raça entre outras características similares.¹ Porém, após 0.5, quando a mulher passa a ganhar mais que o homem, há uma queda abrupta na distribuição.

O padrão encontrado para o Brasil é similar ao encontrado por Bertrand *et. al.* (2015) para os EUA e por Wieber e Holst (2015) para a Alemanha. Esse resultado sugere que identidade de gênero, e as preferências baseadas na identidade, são um fator importante ao se analisar a formação de casamento e explicar o formato da distribuição de renda relativa do domicílio. Para os três anos agregados, para apenas 15% dos casais entre 20 e 35 anos a mulher ganhava mais que o marido. Em 1991, esse percentual era de 8% e passou para 20,3% em 2010. Quando analisamos os casais com idade entre 18 e 65 anos, para 22,6% dos casais a mulher ganha mais que o homem. Esse percentual também evoluiu ao longo do tempo passando de 13,2% em 1991 para 28,5% em 2010.

Esses resultados sugerem uma potencial correlação entre duas tendências observadas nas últimas décadas: o aumento da participação da mulher no mercado de trabalho e a diminuição do diferencial de salário por gênero e da proporção da

¹Ver, por exemplo, Becker, G (1973) - A Theory of Marriage: Part 1

população casada. Na década de 1970, observaram-se altas taxas de nupcialidade, em torno de 13 casamentos por mil habitantes de 15 anos ou mais anos. Na década de 2000, essa taxa praticamente caiu pela metade, chegando a 7 por mil habitantes, segundo dados do IBGE. Uma possível explicação para esses fenômenos são as normas sociais associadas à identidade de gênero, pois se certas pessoas identificam mais potenciais problemas no casamento em que o homem ganha menos do que a mulher, uma maior participação da mulher na força de trabalho e os ganhos salariais associados tornariam o casamento menos atraente e, conseqüentemente, menos comum.

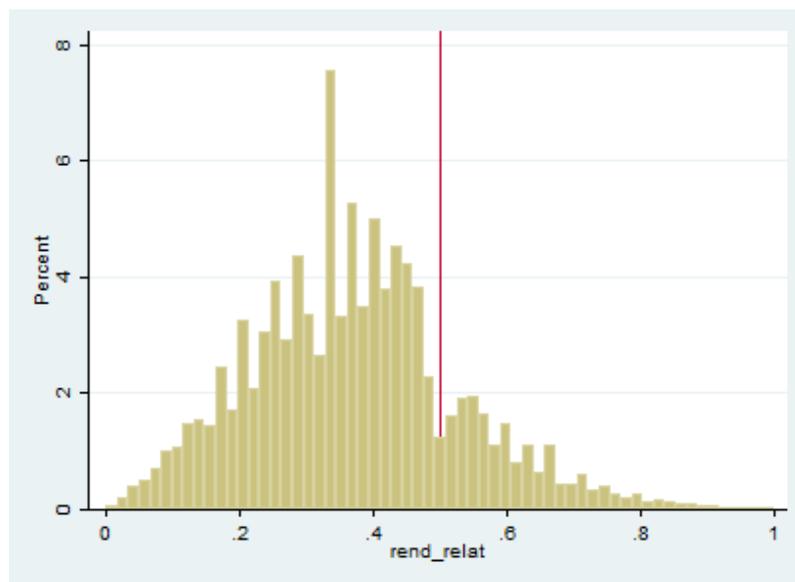


Figura 3.1: Distribuição da renda relativa - 1991, 2000 e 2010 agregados

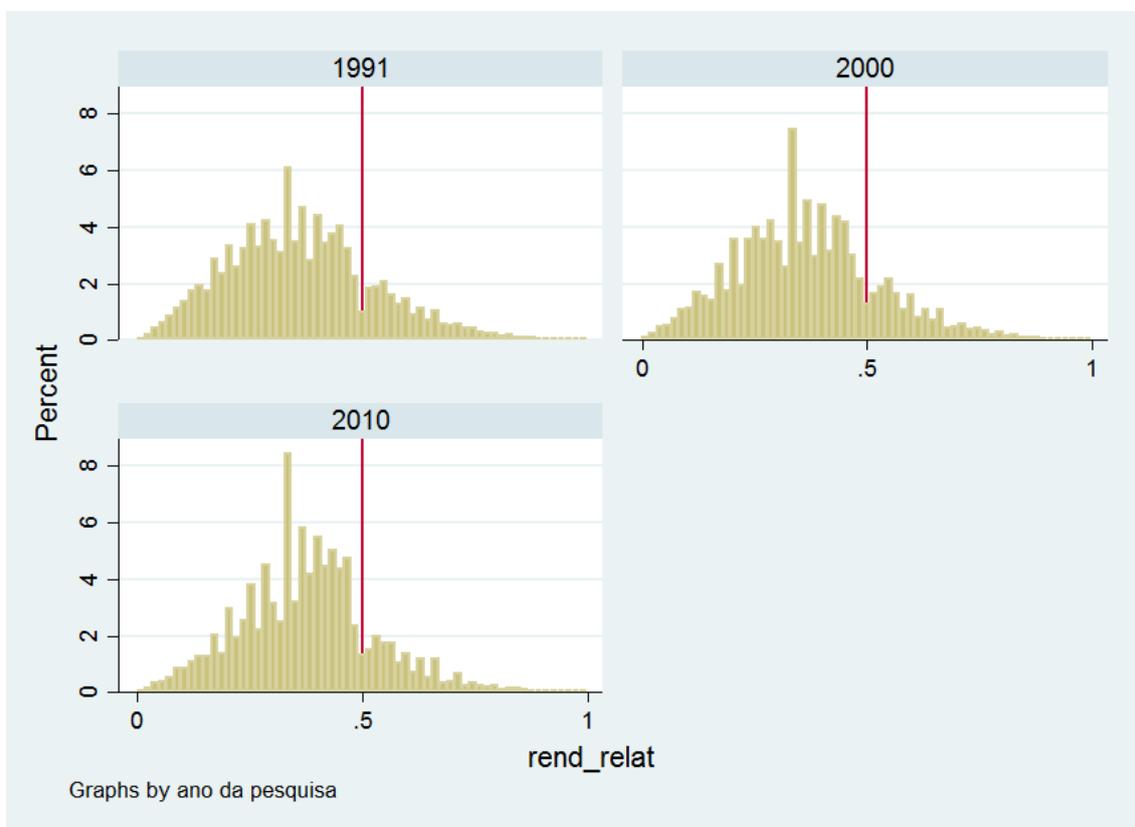


Figura 3.2: Distribuição da renda relativa por ano

3.2 Taxa de Casamento

Mostramos anteriormente que o formato da distribuição da renda relativa do domicílio sugere que quando o marido ganha menos que a mulher, o casamento é menos frequente. Apresentamos agora uma análise econométrica que busca estimar o impacto da variação da renda relativa entre homens e mulheres e a proporção de casados.

3.2.1 Dados

Para essa análise também usamos os dados do Censo brasileiro para os anos de 1991, 2000 e 2010. Restringimos a amostra aos indivíduos que possuem entre 18 a 65 anos. Associamos cada indivíduo a um mercado de casamento baseado no padrão observado, em que a maioria dos casamentos ocorrem entre indivíduos que possuem mesma raça e faixas de idade e de escolaridade similares (Becker, 1973). Além disso, os casamentos costumam ocorrer entre pessoas que moram perto uma das outras.

Assim definimos os mercados de casamento baseado na região de residência (Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste), raça, grupo de idade e nível de escolaridade. Consideramos duas raças: brancos (brancos e amarelos) e negros (pretos, pardos e indígenas). Os três grupos de idade são: 18 a 30 anos para as mulheres e 18 a 32 para os homens, 31 a 44 anos e 33 a 46 anos para mulheres e homens respectivamente e de 45 a 64 anos para mulheres e 47 a 66 anos para os homens. E os três níveis de escolaridade são: sem instrução ou primário incompleto, primário completo a segundo grau incompleto e segundo grau completo ou mais (inclui superior incompleto e superior completo).

Com isso criamos 90 mercados de casamento por ano, assim nossa base possui 270 observações, cada observação representa um mercado de casamente em um determinado ano.

Utilizamos o mercado de casamento como unidade de análise pois, considerando os três anos de análise, aproximadamente 45% dos casamentos ocorreram entre indivíduos do mesmo mercado de casamento. Como diz a teoria, que as pessoas se casam com indivíduos com características similares a sua, vemos que no Brasil, nos anos analisados, 73% dos casamentos ocorreram entre homens e mulheres do mesmo

grupo de idade, 64% ocorreram entre pessoas do mesmo grupo de educação e 73% ocorreram entre pessoas da mesma raça.

Dado um determinado mercado de casamento, queremos saber como mudanças na renda relativa do casal afetam a formação de casamentos. Assim, para cada mercado de casamento m e ano $t \in \{1991, 2000, 2010\}$ estimamos a chance de, quando combinamos aleatoriamente uma mulher com um homem, a sua renda superar a desse homem. Especificamente, dada uma mulher i e um homem j , considere uma variável binária que assume valor igual a 1 se a renda de i supera a de j . Definimos a $PrWomanEarnsMore_{m,t}$ como a média dessa variável binária em todos os possíveis casais. Mais precisamente, para cada mercado de casamento, foram formados 30.000 casais aleatórios, juntando uma mulher qualquer com um homem qualquer daquele mercado de casamento, e calculamos a porcentagem de casais em que a mulher ganhava mais que o homem.

Consideramos várias medidas de renda. Primeiro, usamos a renda efetivamente recebida no trabalho, em que computamos indivíduos que estavam fora da força de trabalho com renda igual a zero. Também usamos a renda total dos indivíduos, incluindo rendas não provenientes do trabalho. Enfim, construímos uma medida de renda prevista baseada em características socioeconômicas. Para isso, usamos um modelo de estimação de salário com correção de viés de seleção de Heckman (Heckman, 1979).

Ao longo de todos os anos do Censo, a probabilidade de uma mulher ganhar mais que um homem é de aproximadamente 20%. Sendo que houve uma melhora ao longo dos anos, a probabilidade de a mulher ganhar mais que o homem passou de, aproximadamente, 17% em 1991 para 25% em 2010.

3.2.2 Metodologia

Baseado no modelo utilizado por Bertrand *et. al.* (2015), a especificação do modelo base de Mínimos Quadrados Ordinários é a seguinte:

$$\begin{aligned} MaleMarried_{mt} = & \beta_1 * PrWomanEarnsMore_{mt} + \beta_2 * lnWomensIncome_{mt} \\ & + \beta_3 * lnMensIncome_{mt} + \gamma_t + \gamma_t * AgeGroup_m + \gamma_t * EduGroup_m \\ & + \gamma_t * Race_m + \gamma_t * Region_m + \alpha_m + \varepsilon_{mt} \end{aligned}$$

Onde a variável dependente é a proporção de homens casados em determinado mercado de casamento m e ano t ². Como dito no item anterior, estimamos diferentes probabilidades de a mulher ganhar mais que o homem, com base em diferentes medidas de rendimento. Adicionamos no modelo o $lnWomensIncome_{mt}$ e $lnMensIncome_{mt}$, respectivamente, o logaritmo da renda média das mulheres e dos homens, por mercado de casamento m e ano t . Todas as especificações do modelo também incluem efeito fixo do mercado de casamento α_m , efeito fixo de ano γ_t e a interação do efeito fixo de ano com grupo de idade, nível de escolaridade, raça e região de residência. Seguindo Bertrand *et. al.* (2015), introduzimos essas interações com efeito fixo de tempo, pois a relação entre variáveis demográficas e taxa de casamento pode ter mudado ao longo do tempo. Além disso, utilizamos como peso o número de mulheres no mercado de casamento m e ano t para cada observação.

Também incluímos alguns controles adicionais: a razão de sexo,³ média de

²Também fizemos o modelo usando como variável dependente a proporção de mulheres casadas e o resultado é similar.

³Definimos a razão de sexos como o total de homens sobre o total de mulheres para determinado mercado de casamento m e ano t , segundo a seguinte fórmula:

$$SexRatio_{mt} = \frac{TotalMan_{mt}}{TotalWomen_{mt}}$$

anos de estudos para homens e mulheres e o número de homens e mulheres no mercado de casamento.

3.2.3 Resultados

Na Coluna (1) da tabela 3.1, temos a especificação básica do modelo, utilizando a $PrWomanEarnsMore_{mt}$ calculada com o logaritmo do rendimento-hora. O β_1 estimado é de 0,146, mas não é estatisticamente significativo. Porém, quando introduzimos controles adicionais na coluna (2), a estimativa do β_1 passou a ser estatisticamente significativa ($p < 0.01$) com o valor de -0,226, o que indica que um aumento na probabilidade de a mulher ganhar mais que o homem reduz as chances de ocorrer um casamento.

Nas Colunas (3) e (4) utilizamos o rendimento do trabalho mensal para calcular a $PrWomanEarnsMore_{mt}$. O β_1 estimado para a primeira especificação do modelo, sem os controles adicionais, foi de -0,278 ($p < 0.01$). Adicionando os controles, o β_1 estimado ficou mais forte, -0,318 ($p < 0.01$), ambos estatisticamente significativos.

Consideramos a mesma especificação para as colunas (5) e (6), mas utilizamos outra medida de renda: o rendimento total, para calcular a $PrWomanEarnsMore_{mt}$. Ambos os β_1 s estimados são estatisticamente significativos, e novamente o β_1 estimado se tornou mais forte com a introdução das variáveis de controle adicionais, passando de -0,251 ($p < 0.01$) para -0,296 ($p < 0.01$).

Nas colunas (7) e (8) usamos uma medidas de renda prevista para calcular a $PrWomanEarnsMore_{mt}$, com bsa e no modelo de seleção de Heckman. O β_1 estimado na primeira especificação, na coluna (7) é de -0,112 e não é estatisticamente

significativo. No entanto, a introdução de controles adicionais altera o coeficiente estimado para -0.234 ($p < 0.01$) e passa a ser estatisticamente significativo.

Esses resultados destacam a importância da renda relativa entre homens e mulheres no mercado de casamento. As estimativas mostram que um aumento da probabilidade de a mulher ganhar mais que o homem diminui a taxa de casamento.

Tabela 3.1: Taxa de Casamento e Renda Relativa

| Dependent Variable: MaleMarried | | | | | | | | |
|---------------------------------|------------------|----------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| VARIABLES | (1) Actual | (2) Actual | (3) Actual | (4) Actual | (5) Total | (6) Total | (7) Predicted | (8) Predicted |
| PrWomanEarnsMore | 0.147 (0.147) | -0.226*** (0.110) | -0.273** (0.108) | -0.318*** (0.0753) | -0.251*** (0.105) | -0.296*** (0.0711) | -0,112 (0.110) | -0,234*** (0,0669) |
| Observations | 270 | 270 | 270 | 270 | 270 | 270 | 270 | 270 |
| R-squared | 0.964 | 0.985 | 0.965 | 0.986 | 0.965 | 0.986 | 0.964 | 0.985 |
| Additional controls: | | | | | | | | |
| sexRatio | none | yes | none | yes | none | yes | none | yes |
| femaleAvgYearsOfEducation | none | yes | none | yes | none | yes | none | yes |
| maleAvgYearsOfEducation | none | yes | none | yes | none | yes | none | yes |
| numFemales | none | yes | none | yes | none | yes | none | yes |
| numMales | none | yes | none | yes | none | yes | none | yes |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Regressions are weighted by the number of women in the marriage market.

4 MERCADO DE TRABALHO E RENDA RELATIVA

Na sessão anterior estabelecemos que casais em que a mulher ganharia mais que os homens são menos prováveis de se formarem. Esse resultado corrobora a hipótese de que a identidade de gênero, e mais especificamente a prescrição de que o “homem deve ganhar mais que a sua esposa”, impacta a decisão de formação de casamento. Isso implica que mudanças na distribuição de renda relativa entre homens e mulheres de um determinado mercado de casamento afetam as decisões de casamento. Mas, dado que ocorre o casamento, será que essa norma social continua a afetar a decisão dos agentes? E se sim, de que forma poderia afetar?

Arkeloff e Kranton (2010) argumentam que a identidade de gênero e as normas sociais prescritas para cada gênero impactam as decisões que acontecem nas famílias em questões do tipo: quem deve trabalhar e quantas horas cada um deve ofertar de mão de obra, como dividir as tarefas domésticas e os cuidados com os filhos. Segundo os modelos convencionais de decisão familiar, que parece com um modelo de "vantagens comparativas", o parceiro que for relativamente melhor em produzir renda sairá para trabalhar enquanto o que for relativamente melhor na produção doméstica trabalhará em casa. Essa teoria assume um resultado simétrico: aquele que trabalha mais fora de casa realiza menos tarefas domésticas e vice-versa.

Os autores argumentam que esse não é o padrão observado nos Estados Unidos e em outros países, inclusive no Brasil como foi mostrado a partir dos resultados da pesquisa do uso do tempo do IBGE. Fontoura *et. al.* (2012) mostram que as atividades de cuidados e afazeres domésticos ainda são realizadas majoritariamente por mulheres, enquanto os homens mantêm uma presença mais forte no mercado de

trabalho. Se considerarmos o modelo de identidade no modelo econômico convencional chegamos facilmente a esse resultado. Isso porque, segundo as normas sociais, compete as mulheres realizar as tarefas domésticas enquanto compete ao homem ser o provedor da família.

Bertrand *et. al.* (2015), usando dados dos Estados Unidos buscam as causas e consequências da renda relativa dentro do domicílio. Argumentam e fazem uma análise empírica do impacto da identidade de gênero, e principalmente da norma social que "o homem deve ganhar mais que sua esposa", sobre a participação da mulher na força de trabalho, na renda da mulher condicional a estar trabalhando, na satisfação com o casamento, na probabilidade de se separar e na divisão da produção doméstica. Os autores encontram que, entre os casais, se é provável a mulher receber mais do que o marido, ela tem menor chance de participar do mercado de trabalho e maior probabilidade de ganhar menos do que seu salário potencial, se está inserida no mercado de trabalho. Casais em que a mulher ganha mais que o marido se reportaram serem menos satisfeitos com o casamento, além de terem maiores chance de ocorrer divórcio.

Nessa sessão queremos analisar as consequências da identidade de gênero, novamente focando na norma social de que "o homem deve ganhar mais que sua esposa", nas decisões das famílias em relação ao mercado de trabalho. Podemos esperar que a identidade de gênero irá distorcer algumas decisões da mulher no mercado de trabalho. Por exemplo, a mulher que possui grande probabilidade de ganhar mais que o marido pode escolher não participar do mercado de trabalho para evitar possíveis problemas com a situação em que ganharia mais que o marido, ou decidir ofertar menos horas ou escolher um trabalho menos demandante e que pague menos, ou mesmo trabalhar no setor informal, que possui uma maior flexibilidade de horas e, normalmente, um salário menor que no setor formal. Vamos analisar nesse capítulo essas potenciais distorções no Brasil, com base no modelo empírico

usado por Bertrand *et. al.* (2015).

4.1 Participação da mulher no mercado de trabalho

Vamos começar analisando a participação da mulher no mercado de trabalho. Como dito anteriormente, uma das maneiras mais fortes de seguir um padrão de comportamento tradicional baseado na identidade de gênero é a mulher ficar com as atividades do lar, cuidando do trabalho doméstico, enquanto o homem trabalha fora e assume a posição de provedor do lar. Com isso, o que queremos nessa sessão é analisar se a identidade de gênero impacta a decisão da mulher de participar no mercado de trabalho.¹.

O papel da mulher na economia e na sociedade tem passado por significativas transformações nas últimas décadas. Um dos fenômenos mais notórios foi o aumento da participação feminina no mercado de trabalho, gerando repercussões significativas nos mais diversos aspectos socioeconômicos. Esse fenômeno se observou em diversos países, em alguns com mais intensidade que outros. Entretanto, apesar dos avanços significativos em termos de inserção da mulher no mercado de trabalho brasileiro, parece haver ainda um baixo aproveitamento da capacidade laboral das mulheres (Barbosa, 2014). Podemos medir esse baixo aproveitamento pelas menores taxas de participação feminina em relação às observadas em outros países e comparando com a taxa de participação masculina.

A taxa de participação no mercado de trabalho no Brasil entre mulheres de 15 a 64 anos passou de 51,2% em 1992 para 59% em 2012, segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) do IBGE. A taxa de participação da

¹Nesse artigo, a participação no mercado de trabalho está sendo considerada como a possibilidade de estar ocupada

mulher no Brasil acompanhou a tendência de crescimento observada em diversos países, porém, ainda é menor do que em alguns países desenvolvidos. Por exemplo, a taxa de participação chega a aproximadamente 70% nos Estados Unidos e Austrália, sendo que neste último a participação superou 70% em 2012. Entretanto, o Brasil apresenta uma taxa de participação da mulher superior ao México e Itália, que possuem taxas de 48% e 54%, respectivamente. Já a taxa de participação dos homens no mercado de trabalho tem se mantido por volta de 85%.²

Um modelo frequentemente usado na análise econômica sobre a participação no mercado de trabalho é o da teoria neoclássica de decisão de trabalho-lazer. Segundo esse modelo, os indivíduos, racionais, maximizam sua função de utilidade, que expressa o trade-off entre horas de lazer e renda para consumo, que por sua vez depende das horas trabalhadas. A solução deste problema está diretamente associada ao chamado salário de reserva, que é a remuneração adicional que o indivíduo exige para abdicar de uma hora de lazer. Assim, para o indivíduo participar da força de trabalho o salário de mercado (potencial) deve ser maior que o salário de reserva.

Normalmente, quando os estudos analisam a oferta de mão de obra masculina utilizam a abordagem do modelo, buscando analisar a elasticidade das horas trabalhadas em relação ao salário. Porém, ao se tratar da análise da participação feminina no mercado de trabalho, os estudos buscam também entender os determinantes específicos para a baixa inserção da mulher no mercado de trabalho.

Além dos fatores mensuráveis tradicionais que afetam a inserção da mulher no mercado de trabalho, no qual se destaca a educação, determinantes tradicionais, como normas sociais associadas a gênero e o entorno familiar também influenciam a decisão de participar do mercado de trabalho. As tendências de mudanças associadas

²Esses valores foram obtidos por elaboração própria a partir das PNADs.

ao estado conjugal e à composição familiar tiveram grande impacto na oferta de mão de obra feminina. A redução da taxa de fecundidade e a queda no número de casamentos formais acompanhada de aumento de mulheres não casadas nos últimos anos tiveram importante impacto no aumento da inserção da mulher no mercado de trabalho.

Muitos autores tentam analisar empiricamente os efeitos desses fatores tradicionais na oferta de mão de obra feminina, Ramos *et. al.* (2011), Fernandez, Fogli e Olivetti (2004), Olivetti e Albanesi (2009), Fernández, Fogli (2009), Ramos, Aguas e Furtado (2011), por exemplo, analisaram o comportamento das mulheres cônjuges no mercado de trabalho metropolitano no Brasil. Os autores procuram mostrar como o entorno familiar em que a mulher se encontra influencia a decisão de participar do mercado de trabalho. Os autores encontram que o entorno familiar influi na decisão da mulher de ingressar no mercado de trabalho, e que, no caso da presença de filhos menores a redução na taxa de participação da força de trabalho é maior entre as famílias mais vulneráveis à situação de pobreza.

Olivetti e Albanesi (2009) argumentam que o progresso médico teve um importante papel para o aumento da participação das mulheres casadas na força de trabalho. As melhorias na saúde materna reduziram os efeitos adversos da gravidez e do parto, diminuindo o prejuízo causado na habilidade da mulher trabalhar. Os resultados encontrados corroboram que esses avanços médicos, que possibilitaram a mulher conciliar maternidade com trabalho, foram essenciais para o aumento da participação da mulher na força de trabalho. Fernandez e Fogli (2009) encontram resultados que confirmam a hipótese de que a cultura influencia no comportamento das mulheres com relação à fecundidade e à participação da mulher no mercado de trabalho. Já Fernandez, Fogli e Olivetti (2004) apresentam resultados que mostram o impacto do surgimento de um “novo” homem, criado por mães que trabalham, na participação da mulher no mercado de trabalho ao longo do tempo.

A ideia desse capítulo é analisar a questão das normas sociais e gênero, relacionando com a participação no mercado de trabalho, com base no modelo de identidade de Akerlof e Kranton (2010), aplicado por Bertrand *et. al.* (2015). Esses autores analisam dados para os Estados Unidos e encontram resultados que corroboram a hipótese de que normas sociais relacionadas à identidade de gênero (homem e mulher) são um fator importante a ser considerado ao analisar os determinantes de longo prazo da oferta de trabalho da mulher.

Utilizando dados para o Brasil, procuramos mensurar o impacto de normas sociais na decisão de participar do mercado de trabalho de mulheres casadas. Assim como no estudo citado, focamos na norma social de que "o homem deve ganhar mais que sua mulher no casamento".

4.1.1 Dados

A fonte de dados para essa parte da análise foi o Censo brasileiro do IBGE de 1991, 2000 e 2010. A amostra selecionada a partir dos microdados do Censo inclui somente domicílios particulares compostos pelo responsável pelo domicílio, seu cônjuge com filhos ou não. A amostra é restrita para casais heterossexuais, em que ambos, responsáveis e cônjuges, possuem idade entre 18 e 65 anos.

Para captar o efeito da norma social de que o "homem deve ganhar mais que sua mulher", criamos uma variável que é a probabilidade de a mulher ganhar mais que homem.³ Queremos ver o impacto da probabilidade de a mulher ganhar mais na chance de ela participar ou não da força de trabalho.

Calculamos essa probabilidade baseada na distribuição de salários do grupo

³Aqui, essa variável é medida ao nível do casal e não mais do mercado de casamento, como na seção anterior

demográfico da mulher. Primeiramente definimos 200 grupos demográficos baseados na idade (4 grupos de idade: de 18-29 anos, 30-39, 40-49 e 50-65 anos), anos de estudos (5 grupos de estudo: sem instrução ou primário incompleto, primário completo ou 1º grau incompleto, 1º grau completo ou 2º grau incompleto, 2º grau completo ou superior incompleto e superior completo), região (5 regiões: Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste) e raça (dois grupo: brancos - que inclui brancos e amarelos - e negros - que inclui pretos, pardos e indígenas). Para cada grupo demográfico calculamos 20 quantis de renda das mulheres para cada ano, considerando apenas mulheres com renda diferente de zero, ou seja, mulheres que estão ocupadas com remuneração. Assim, para cada casal, calculamos a probabilidade da mulher ganhar mais comparando cada um dos 20 quantis da distribuição de renda com o rendimento do trabalho do marido, criando assim uma função indicadora que assume 1 se a renda do determinado quantil for maior que a do marido, e 0 caso contrário.

Finalmente, calculamos a probabilidade de a mulher ganhar mais (*PrWifeEarnsMore*) fazendo a média dessas funções indicadoras segundo a seguinte fórmula:

$$PrWifeEarnsMore_i = \frac{1}{20} \times \sum_p 1ifw_i^p > LnHusbIncome_i$$

Onde w_i^p é a média dos salários de p quantil das mulheres trabalhadoras do grupo demográfico da mulher naquele ano e o subscrito i indica o casal. Utilizamos o logaritmo do rendimento-hora como medida de renda para calcular a probabilidade. Essa variável foi criada com base na variável usada por Bertrand *et. al.* (2015), adaptada aos dados disponíveis no Censo brasileiro.

Esse trabalho busca estimar o impacto da probabilidade de a mulher ganhar mais que seu marido sobre uma série de variáveis de resultado, que serão expostos nesse e nos próximos itens. Nesse primeiro item nossa variável de interesse é uma variável *dummy* que indica se a mulher participa do mercado de trabalho ou não

(assume 1 se a mulher está empregada e 0 caso contrário).

Na Tabela 4.1 podemos ver as estatísticas descritivas da nossa base de dados. A média da *PrWifeEarnsMore* dos três anos do Censo agregados é de 0,31. A média dessa probabilidade se manteve praticamente constante em todos os anos analisados. Já a participação no mercado de trabalho, podemos ver que com os três anos analisados é de 0,38. Era de se esperar que a participação tenha crescido ao longo dos anos, passando de 0,26 em 1991 para 0,46 em 2010, como foi visto anteriormente.

Tabela 4.1: Estatística descritiva

| | N | Média | D.P |
|-----------------|-----------|-------|------|
| Todos os anos: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 8.856.118 | 0,31 | 0,29 |
| WifeLFP | 8.856.118 | 0,38 | 0,48 |
| 1991: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 2.470.627 | 0,33 | 0,28 |
| WifeLFP | 2.470.627 | 0,26 | 0,44 |
| 2000: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 2.799.643 | 0,30 | 0,30 |
| WifeLFP | 2.799.643 | 0,38 | 0,48 |
| 2010: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 3.585.848 | 0,31 | 0,30 |
| WifeLFP | 3.585.848 | 0,46 | 0,50 |

Fonte: Censo 1991, 2000 e 2010. Elaboração própria

4.1.2 Metodologia

Seguindo a metodologia empírica utilizada por Bertrand *et. al.* (2015), estimamos o efeito da $PrWifeEarnsMore_i$, a probabilidade da mulher ganhar mais que seu marido como definida anteriormente, sobre a participação no mercado de trabalho da mulher. Nossa variável de interesse é $wifeLFP_i$, uma variável categórica

que assume o valor 1 se a mulhere está ocupada e 0 caso contrário.

O estimador do efeito causal da $PrWifeEarnsMore_i$ sobre a participação da mulher no mercado de trabalho pode ser obtido através da estimação pelo Modelo Linear de Probabilidade (MLP) como descrito no modelo abaixo:

$$wif eLFP_i = \beta_0 + \beta_1 * PrWifeEarnsMore_i + \beta_2 * lnHusbIncome_i \\ + \alpha * w_i^p + \beta_3 * w_i^p + \varepsilon_i$$

Onde $lnHusbIncome_i$ é o logaritmo do rendimento do marido, w_i^p é um controle para a renda potencial da mulher para cada quantil. X_i representa outros controles que são: efeito fixo de tempo, efeito fixo da região, o grupo de idade da mulher e do marido, grupo educacional da mulher e do marido e a raça de ambos.

Além disso, analisamos a sensibilidade de β_1 a introdução de outros controles; como a renda do marido pode impactar a utilidade do domicílio de maneira não linear introduzimos o cúbico do logaritmo do rendimento do marido. A presença de filhos também impacta a utilidade do domicílio, sendo a tarefa de cuidar de filhos socialmente atribuída às mulheres. Assim, introduzimos uma variável categórica que indica se a mulher tem filhos ou não (1 se tem filhos e 0 caso contrário).

Por último, analisamos o nosso modelo para diferentes subgrupos da amostra, isto é, usamos a mesma equação para sub-amostras com intuito de verificar a robustez dos resultados. Queremos ver se para amostras diferentes o modelo produz os mesmos resultados. Assim, analisamos o modelo para diferentes grupos educacionais; para mulheres com filhos e sem filhos separadamente; para diferentes grupo etários e por raça

4.1.3 Resultados

Na estimação do modelo base obtivemos um β_1 igual a -0,132 ($p < 0.01$). Essa estimativa nos mostra que um aumento de 10 pontos percentuais na probabilidade de a mulher ganhar mais que seu marido diminui sua chance de participar no mercado de trabalho em 1,32 pontos percentuais, como pode ser visto na Tabela 4.2 na coluna(1).

Como a renda do marido pode impactar a utilidade do domicílio de maneira não-linear, incluímos, no nosso modelo, o cúbico do logaritmo do rendimento do marido. A estimativa de β_1 se mantém praticamente constante e estatisticamente significativa com a inclusão dessa variável de controle, como podemos ver nas colunas (2), em que a estimativa de β_1 foi -0,132 ($p < 0.01$).

Além disso, incluímos a variável de controle que indica se a mulher tem filhos ou não, e a estimativa de β_1 também se mantém praticamente constante e estatisticamente significativa com um β_1 de -0,128 ($p < 0.01$) como podemos ver na coluna (3). O fato de a nossa estimativa parecer ser estável à inclusão de outros controles sugere que o valor negativo de β_1 não se deve a viés de variável omitida (Murphy e Topel, 1990, Altonji *et. al.*, 2005). Esses resultados corroboram a hipótese de que as prescrições sociais como "o homem deve ganhar mais que sua mulher" impactam negativamente a inserção da mulher no mercado de trabalho.

Nas colunas (4), (5) e (6) da Tabela 4.2 estimamos β_1 separadamente para cada ano. A estimativa de β_1 varia ao longo das décadas, o que é potencialmente importante já que os fatores que afetam a participação da mulher no mercado de trabalho podem variar ao longo do tempo. Mas, para todos os anos os coeficientes estimados expressam uma relação negativa e estatisticamente significativa entre a probabilidade de a mulher ganhar mais que o seu marido e a sua participação no

mercado de trabalho, entretanto com intensidade decrescente.

Na Tabela 4.3 analisamos nosso modelo separadamente para 5 grupos de educação baseado nos anos de estudo da mulher: (i) sem instrução ou menos de 4 ano, (ii) primário completo ou primeiro grau incompleto, (iii) primeiro grau completo ou segundo grau incompleto, (iv) segundo grau completo ou superior incompleto e (v) superior completo ou mais. A estimativa de β_1 mantém-se negativa para todos os grupos de educação, o que demonstra a relação inversa entre a *PrWifeEarnsMore* e a participação no mercado de trabalho. Sendo que para os dois grupos com menor educação o β_1 estimado foi maior em módulo do que os outros grupos, -0,149 e -0,175 respectivamente (ambos com $p < 0.01$). Exceto pelo grupo (1) e (2) o β_1 estimado apresenta uma tendência decrescente com os anos de estudo.

Além disso, na Tabela 4.4 analisamos o modelo separadamente por raça (mulheres brancas e mulheres negras). Tanto para mulheres negras como brancas o coeficiente estimado mantém a relação negativa encontrada anteriormente, sendo o β_1 estimado igual a -0,092 ($p < 0.01$) e -0,134 ($p < 0.01$) respectivamente.

Ainda na Tabela 4.4, nas colunas (3) e (4) estimamos o modelo primeiro para as mulheres casadas sem filhos e mulheres com filhos, respectivamente. A ideia é que a norma social de que o homem é o provedor enquanto a mulher cuida da casa poderia afetar diferentemente casais com filhos e sem filhos, uma vez que para os casais com filhos, a mulher assume mais um papel, de criar os filhos. Para as duas amostras o modelo apresentou a mesma relação negativa entre a *PrWifeEarnsMore* e a participação da mulher no mercado de trabalho. A estimativa de β_1 para a primeira amostra foi de -0,166 ($p < 0.01$) e foi de -0,130 ($p < 0.01$) para a segunda amostra, de mulheres com filhos.

Tabela 4.2: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho

| VARIABLES | (1) wifeLFP | (2) wifeLFP | (3) wifeLFP | (4) wifeLFP | (5) wifeLFP | (6) wifeLFP |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| PrWifeEarnsMore | -0.132*** (0.0018) | -0.132*** (0.0018) | -0.128*** (0.0018) | -0.031*** (0.0045) | -0.035*** (0.0032) | -0.080*** (0.0040) |
| Additional controls: | | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | none | yes | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | none | none | yes | yes | yes | yes |
| Sample restriction | none | none | none | 1991 | 2000 | 2010 |
| Observations | 2.008.565 | 2.008.565 | 2.008.565 | 457.534 | 611.571 | 939.460 |
| R-squared | 0.078 | 0.078 | 0.080 | 0.102 | 0.100 | 0.066 |
| Mean of WifeLFP | 0,38 | 0,38 | 0,38 | 0,26 | 0,38 | 0,46 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

The PrWifeEarnsMore1 is based on the distribution of the wife's actual earnings

Tabela 4.3: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho por grupo de educação

| VARIABLES | (1) wifeLFP | (2) wifeLFP | (3) wifeLFP | (4) wifeLFP | (5) wifeLFP |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| PrWifeEarnsMore1 | -0.149*** (0.0041) | -0.175*** (0.0031) | -0.0793*** (0.0046) | -0.0683*** (0.0040) | -0.0439*** (0.0044) |
| Additional controls: | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | yes | yes | yes |
| Educacional Group | 0-3 | 4-7 | 8-10 | 11-14 | 15 ou mais |
| Years of education | | | | | |
| Observations | 898.664 | 1.501.227 | 723.003 | 1.075.341 | 392.411 |
| R-squared | 0.052 | 0.050 | 0.070 | 0.050 | 0.043 |
| Mean of WifeLFP | 0,23 | 0,31 | 0,41 | 0,58 | 0,79 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

The PrWifeEarnsMore1 is based on the distribution of the wife's actual earnings

Tabela 4.4: Renda Relativa potencial e a participação no mercado de trabalho - Sub-amostras

| VARIABLES | (1) wifeLFP | (2) wifeLFP | (3) wifeLFP | (4) wifeLFP |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| PrWifeEarnsMore | -0.0919*** (0.0033) | -0.134*** (0.0021) | -0.166*** (0.0055) | -0.130*** (0.0019) |
| Additional controls: | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | none | none |
| Sample restriction?? | negras | brancas | Sem filho | Com filho(s) |
| Observations | 1.442.083 | 3.167.477 | 470.541 | 4.139.019 |
| R-squared | 0.146 | 0.162 | 0.172 | 0.136 |
| Mean of WifeLFP | 0,34 | 0,40 | 0,53 | 0,36 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

The PrWifeEarnsMore is based on the distribution of the wife's actual earnings

4.2 Diferencial entre rendimento efetivo e potencial

A decisão de não participar do mercado de trabalho pode ser uma maneira muito custosa para restaurar papéis tradicionais de gênero. A mulher pode, ao invés de não participar do mercado de trabalho, participar em ocupações mais flexíveis com horário, com menor remuneração e com isso manter suas atividades domésticas e não ameaçar a posição do homem como provedor do lar. Nessa sessão buscamos evidências para esse comportamento, analisando o impacto da renda relativa no domicílio sobre o diferencial salarial entre o salário efetivo e o salário potencial, este último foi estimado pela distribuição de renda do grupo demográfico da mulher, tal como proposto por Bertrand *et. al.* (2015).

4.2.1 Dados

Nessa sessão analisamos o impacto da renda relativa dentro do domicilio no diferencial salarial entre o salário potencial e o efetivo, para isso restringimos mais a nossa amostra da sessão anterior mantendo apenas os casais em que as mulheres estão ocupadas com rendimentos positivos, focando assim nas diferenças de rendimentos das mulheres que não saíram da força de trabalho.

Dado o casal i , calculamos o diferencial salarial da mulher como: $IncomeGap_i = \frac{wifeIncome_i - wifePotential_i}{wifeIncome_i}$ Onde $wifePotential_i$ é o salário potencial da mulher, que é a média da distribuição do rendimento potencial da mulher definido como na sessão anterior, isto é, a média da distribuição de rendimento das mulheres que estão no mercado de trabalho do grupo demográfico da mulher.

As estatísticas descritivas das principais variáveis do modelo estão na Tabela 4.5. Podemos ver que o diferencial é negativo para todos os anos, indicando que na média o salário realizado é menor que o salário potencial para a amostra de mulheres casadas que estão inseridas no mercado de trabalho. Entretanto, esse diferencial variou entre os anos, sem demonstrar uma tendência específica.

Tabela 4.5: Estatística descritiva

| | N | Média | D.P |
|-----------------|-----------|-------|------|
| Todos os anos: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 8.856.118 | 0,31 | 0,29 |
| IncomeGap | 2.326.348 | -0,40 | 0,64 |
| 1991: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 2.470.627 | 0,33 | 0,28 |
| IncomeGap | 442.992 | -0,13 | 0,73 |
| 2000: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 2.799.643 | 0,30 | 0,30 |
| IncomeGap | 1.058.820 | -0,53 | 0,98 |
| 2010: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 3.585.848 | 0,31 | 0,30 |
| IncomeGap | 824.536 | -0,38 | 0,91 |

Fonte: Censo 1991, 2000 e 2010. Elaboração própria

4.2.2 Metodologia

Utilizamos nessa análise uma especificação do modelo igual a anterior, mas como a variável dependente nesse modelo é uma variável contínua, o diferencial salarial entre o salário efetivo e o potencial, estimamos o impacto da $PrWifeEarnsMore_i$ sobre o diferencial de salário ($WageGap_1$) através do modelo de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) como segue abaixo:

$$WageGap_i = \beta_0 + \beta_1 * PrWifeEarnsMore_i + \beta_2 * lnHusbIncome_i + \alpha * w_i^p + \beta_3 * X_i + \varepsilon_i$$

Onde as variáveis de controle são as mesmas descritas no item anterior.

Assim como no item anterior, testamos a sensibilidade do β_1 estimado à introdução de novas variáveis de controle. Novamente introduzimos o cubo do logaritmo da renda do marido e a variável que indica a presença de filhos no domicílio.

Também analisamos o modelo para diferentes amostras: por grupo de educação, raça, mulheres com filho e sem filhos, grupo de idade e região. Os resultados estão a seguir.

4.2.3 Resultados

Como pode-se ver na Tabela 4.6, estimamos um β_1 de -0,437 ($p < 0,01$) para o modelo básico descrito anteriormente. A estimativa de 1 se mantém a praticamente constante e estatisticamente significativa com a inclusão do cúbico da $\ln\text{HusbIncome}$ e a dummy de filho(s) como podemos ver nas colunas (2) e (3), em que a estimativa de β_1 foram -0,431 ($p < 0,01$) e -0,433 ($p < 0,01$) respectivamente. Esses resultados mostram que para o período analisado, um aumento de 10 pontos percentuais da probabilidade de a mulher ganhar mais que seu marido aumenta o seu diferencial de salário, na média, 4,3 pontos percentuais.

Nas colunas (4), (5) e (6) estimamos o β_1 separadamente por década. A estimativa de β_1 varia ao longo dos anos, mas a relação entre PrWifeEarnsMore e o diferencial de salário entre o salário efetivo e o potencial possui o mesmo sinal e mantém-se estatisticamente significativo nos anos analisados.

Assim como para a participação da mulher no mercado de trabalho, também analisamos o impacto da PrWifeEarnsMore no diferencial de salário entre o salário efetivo e o potencial para diferentes amostras. Os resultados parecem consistentes com os encontrados para toda a amostra e com os resultados encontrados para a participação no mercado de trabalho.

Na Tabela 4.7 temos a estimativa de β_1 para os mesmos 5 grupos educacionais citados antes; sem instrução ou menos de 4 anos, primário completo ou primeiro

grau incompleto, primeiro grau completo ou segundo grau incompleto, segundo grau completo ou superior incompleto e superior completo ou mais. A relação entre a *PrWifeEarnsMore* e o diferencial salarial entre o efetivo e o potencial mantém-se a mesma encontrada no modelo acima, e mantém-se estatisticamente significativa, exceto para o último grupo de educação, isto é, para mulheres com ensino superior completo ou mais.

Na Tabela 4.8, nas colunas (1) e (2) observamos a estimativa do β_1 para mulheres negras e brancas respectivamente. A estimativa de β_1 para mulheres negras, apesar de manter a mesma relação entre a *PrWifeEarnsMore* e o diferencial salarial, não é estatisticamente significativo. Para mulheres brancas, o β_1 estimado é de -0,576 (p<0,01), mantém a mesma relação encontrada anteriormente, um aumento da probabilidade de a mulher ganhar mais, aumenta o diferencial de salário entre o efetivo e o potencial. Nas colunas (3) e (4) da tabela 8 estimamos o β_1 para mulheres sem filhos e com filhos. Notamos que o modelo se mantém consistente e significativo. Entretanto, ao contrário do que prevíamos, o efeito da norma social parece ser maior entre as mulheres casadas que não possuem filho e trabalham.

Tabela 4.6: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Potencial e Real

| VARIABLES | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | wageGap | wageGap | wageGap | wageGap | wageGap | wageGap |
| PrWifeEarnsMore | -0.437*** (0.0592) | -0.431*** (0.0589) | -0.433*** (0.0588) | -0.057*** (0.0153) | -0,726*** (0.0138) | -0,345*** (0.0296) |
| Additional controls: | | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | none | yes | yes | none | none | none |
| anyChild(ren) | none | none | yes | none | none | none |
| Sample restriction? | none | none | none | 1991 | 2000 | 2010 |
| Observations | 2.001.289 | 2.001.289 | 2.001.289 | 414.473 | 717.965 | 868.851 |
| R-squared | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.24 | 0,01 | 0,045 |
| Mean of WageGap | -0,4 | -0,4 | -0,4 | -0,13 | -0,53 | -0,38 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela 4.7: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Efetivo e Potencial- Grupo de estudo

| VARIABLES | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| | wageGap | wageGap | wageGap | wageGap | wageGap |
| PrWifeEarnsMore | -0.512*** (0.0120) | -0.925*** (0.0209) | -0.344*** (0.0863) | -0.380*** (0.0502) | -0,0828 (0.0654) |
| Additional controls: | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | yes | yes | yes |
| Educacional Group? Years of education | 0-3 | 4-7 | 8-10 | 11-14 | 15 ou mais |
| Observations | 261.939 | 454.920 | 309.093 | 646.081 | 322.914 |
| R-squared | 0.02 | 0.01 | 0.02 | 0.02 | 0,07 |
| Mean of WageGap | -0,44 | -0,405 | -0,528 | -0,411 | -0,225 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela 4.8: Renda Relativa Potencial e o Diferencial entre Salário Efetivo e Potencial- Sub-amostras

| VARIABLES | (1) wageGap | (2) wageGap | (3) wageGap | (4) wageGap |
|-----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| PrWifeEarnsMore | -0.124 (0.0972) | -0.576*** (0.0731) | -0.738*** (0.0225) | -0.381*** (0.0577) |
| Additional controls: | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | none | none |
| Sample restriction | negras | brancas | Sem filho | Com filho(s) |
| Observations | 574.701 | 1.426.588 | 282.471 | 1.718.818 |
| R-squared | 0.02 | 0.01 | 0.02 | 0,07 |
| Mean of WageGap | -0,479 | -0,369 | -0,398 | -0,4 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

4.3 Informalidade

Uma outra forma, muito comum em países em desenvolvimento, de ajuste na oferta de trabalho pode se dar por meio da inserção no emprego informal ou por conta-própria. Esse arranjo pode ser particularmente importante no Brasil, onde os contratos de trabalho formais são rígidos, e não há, portanto, muito espaço para ajustes na margem intensiva via mercado de trabalho formal.

As diferenças entre gênero em relação às responsabilidades familiares e profissionais, horários de trabalhos rígidos, responsabilidade pela produção doméstica, entre outras, demonstram que o trabalho da mulher não depende apenas da demanda do mercado, depende de uma série de outros fatores, como os citados acima. Esses fatores, frequentemente, conduzem a inserção das mulheres em atividade informais, que, normalmente, possibilitam uma maior flexibilidade do trabalho, porém se revestem de um caráter mais instável e de menor remuneração.

4.3.1 Dados

Nessa sessão também usaremos os dados do Censo brasileiro, mas reduzimos a amostra para os anos de 2000 e 2010, pois o Censo de 1991 não contém a variável que usamos para caracterizar o emprego como informal. Uma das questões ao trabalhar com informalidade é como defini-la, pois não há um consenso em torno dessa questão. Há diversas definições de setor informal na literatura. Definimos informalidade como sendo a soma das mulheres empregadas sem carteira assinada e trabalhadoras por conta-própria. Essa é a classificação de informalidade mais comum na literatura brasileira sobre o assunto, utilizada por Barros, Mello e Pero (1993), Fernandes (1996), Ulyssea (2007) entre outros.

Assim como no item anterior, restringimos a base contendo apenas mulheres casadas em que ela e o marido estão inseridos no mercado de trabalho com rendimentos diferente de zero. Na Tabela 4.9 apresentamos algumas estatísticas descritivas da base usada. Vemos que a informalidade diminuiu entre 2000 e 2010, mas manteve-se em um patamar similar, passando de 48,7% para 47,5%, respectivamente.

Tabela 4.9: Estatística descritiva

| | N | Média | D.P |
|-----------------|-----------|-------|------|
| Todos os anos: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 6.385.491 | 0,31 | 0,30 |
| Informal | 3.065.035 | 0,48 | 0,49 |
| 2000: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 2.799.643 | 0,30 | 0,30 |
| Informal | 1.363.426 | 0,487 | 0,49 |
| 2010: | | | |
| PrWifeEarnsMore | 3.585.848 | 0,31 | 0,30 |
| Informal | 1.696.106 | 0,475 | 0,49 |

Fonte: Censo 1991, 2000 e 2010. Elaboração própria

4.3.2 Metodologia

Utilizamos a mesma especificação dos modelos anteriores, porém agora a nossa variável dependente é uma variável binária que assume o valor 1 se a mulher está inserida no setor informal. Como a variável dependente é binária, utilizamos estimamos o coeficiente pelo Modelo Linear de Probabilidade.

$$\begin{aligned} Informal_i = & \beta_0 + \beta_1 * PrWifeEarnsMore_i + \beta_2 * lnHusbIncome_i \\ & + \alpha * w_i^p + \beta_3 * X_i + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Assim como nos itens anteriores, testamos a sensibilidade do β_1 introduzindo novas variáveis de controle: o cúbico do logaritmo da renda do marido e a variável que indica a presença de filhos no domicílio. Além disso, analisamos o modelo para diferentes amostras: por grupo de educação, raça, mulheres com filho e sem filhos e grupo de idade.

4.3.3 Resultados

Para os três anos agregados, utilizando a especificação básica do modelo, encontramos um β_1 estimado de 0,233 ($p < 0,01$), (Tabela 4.10, coluna 1). Esse resultado significa que um aumento de 10% na probabilidade de a mulher ganhar mais que o homem eleva as chances da mulher se inserir no setor informal em aproximadamente 2,3 pontos percentuais. Ao introduzir as variáveis de controle adicionais o tamanho do β_1 estimado reduziu para 0,174, mas continuou estatisticamente significativo ($p < 0,01$), como pode ser visto nas colunas (2) e (3) da Tabela 4.10. Nas colunas (4) e (5), estimamos β_1 separadamente para cada ano. As estimativas apresentam o mesmo sinal e são estatisticamente significativas, sendo o β_1 estimado igual a 0,077 ($p < 0,01$) e 0,185 ($p < 0,01$) para 2000 e 2010, respectivamente.

Também estimamos o modelo por grupo educacional na Tabela 4.11, podemos ver o que o β_1 é decrescente para anos de estudos, sendo de 0,347 ($p < 0,01$), 0,357 ($p < 0,01$) e 0,312 ($p < 0,01$) para os três primeiros grupos educacionais que vão de 0 anos de instrução até segundo grau incompleto (10 anos de instrução). O β_1 estimado cai para 0.168 ($p < 0,01$) para o quarto grupo educacional (ensino médio completo ou superior incompleto) e muda de sinal, e diminui mais ainda em módulo, passando para -0,049 ($p < 0,01$) para as mulheres com ensino superior completo. Essa inversão do sinal do β_1 estimado pode ocorrer devido à alta inserção no setor formal entre as trabalhadoras com superior completo. Apenas 21% das mulheres casadas com ensino superior são informais, uma porcentagem bem inferior à média que é 48%.

Também estimamos o β_1 separadamente por raça e para mulheres com filhos e sem filhos, mas não há um padrão diferenciado entre os grupos. O β_1 estimado para todos os grupos apresentou um valor parecido a especificação básica com as variáveis de controle adicionais, sendo de aproximadamente 0,175 ($p < 0,01$) (Tabela 4.12).

Tabela 4.10: Renda Relativa Potencial e Informalidade

| VARIABLES | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| | Informal | Informal | Informal | Informal | Informal |
| PrWifeEarnsMore1 | 0.233*** (0.0031) | 0.174*** (0.0036) | 0.174*** (0.0036) | 0.0775*** (0.0054) | 0.185*** (0.0054) |
| Observations | 1.586.816 | 1.586.816 | 1.586.816 | 717.965 | 868.851 |
| R-squared | 0.112 | 0.112 | 0.113 | 0.103 | 0.129 |
| Additional controls: | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | none | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | none | none | yes | yes | yes |
| Sample restriction | none | none | none | 2000 | 2010 |
| Mean of Informal | 0,48 | 0,48 | 0,48 | 0,48 | 0,47 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

The PrWifeEarnsMore1 is based on the distribution of the wife's actual earnings

Tabela 4.11: Renda Relativa Potencial e Informalidade- Grupo de estudo

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| VARIABLES | Informal | Informal | Informal | Informal | Informal |
| PrWifeEarnsMore | 0.347*** (0.0099) | 0.357*** (0.0083) | 0.312*** (0.0099) | 0.168*** (0.0074) | -0,0498*** (0.0089) |
| Additional controls: | | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | yes | yes | yes |
| Educacional Group Years of education | 0-3 | 4-7 | 8-10 | 11-14 | 15 ou mais |
| Observations | 212.680 | 332.704 | 252.658 | 529.287 | 259.487 |
| R-squared | 0.06 | 0.03 | 0.01 | 0.02 | 0,01 |
| Mean of Informal | 0,67 | 0,61 | 0,50 | 0,35 | 0,21 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

| Tabela 4.12: Renda Relativa Potencial e Informalidade- Sub-amostras | | | | |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| VARIABLES | (1) Informal | (2) Informal | (3) Informal | (4) Informal |
| PrWifeEarnsMore | 0.162*** (0.0065) | 0.186*** (0.0043) | 0.181*** (0.0093) | 0.171*** (0.0039) |
| Additional controls: | | | | |
| Cubic in lnHusbIncome | yes | yes | yes | yes |
| anyChild(ren) | yes | yes | none | none |
| Sample restriction | negras | brancas | Sem filho | Com filho(s) |
| Observations | 452.710 | 1.134.106 | 224.571 | 1.362.245 |
| R-squared | 0.14 | 0.01 | 0.08 | 0,11 |
| Mean of Informal | 0,53 | 0,44 | 0,37 | 0,49 |

Robust standard errors in parentheses
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

5 CONCLUSÃO

Esse trabalho tem como objetivo contribuir para a literatura de economia da identidade e desigualdade de gênero. Para tal, estendemos a análise proposta por Bertrand *et. al.* (2015) para um país em desenvolvimento. Verificamos que a distribuição da renda relativa dos casais por domicílio no Brasil apresenta um formato de distribuição similar ao encontrado pelas autoras para os Estados Unidos e por Wieber e Holst (2015) para a Alemanha. Em apenas 22,6% dos casais da nossa amostra a mulher possui um rendimento maior que o do seu marido. Em seguida, assim como em Bertrand *et al.* (2015), encontramos resultados que mostram a importância da renda relativa dos casais na frequência de casamentos.

Em relação aos resultados sobre os efeitos da norma de gênero na oferta de trabalho das mulheres, verificamos que a chance de participar como ocupada no mercado de trabalho decresce com o aumento da probabilidade de a mulher ganhar mais do que o seu marido. Uma vez que a mulher participe da força de trabalho, observamos que quanto maior a chance de a mulher ganhar mais que o marido maior o diferencial entre salário efetivo e potencial. Em especial, diferentemente dos estudos anteriores, foi possível identificar como a probabilidade de uma mulher ganhar mais do que o marido afeta a decisão de participação no mercado de trabalho informal, o que é uma característica típica de países em desenvolvimento.

Assim, os resultados encontrados para o Brasil apontam que as normas sociais relacionadas à identidade de gênero impactam na formação de casamentos e na participação feminina no mercado de trabalho. Os ganhos de oportunidade no mercado de trabalho das mulheres nos últimos 50 anos, que diminuíram tanto o diferencial na participação como dos rendimentos entre homens e mulheres, torna-

ram a identidade de gênero, e as normas sociais associadas, um conceito cada vez mais importante, que tem consequências sociais e econômicas. Diminuir, então, as desigualdades de gênero no mercado de trabalho passa por mudanças nas normas sociais que parecem evoluir de forma relativamente lenta.

A normalidade com que ainda se encara, não só no Brasil, essa prescrição social, lança luz sobre a necessidade de ampliação das políticas de reconhecimento e sobre seus impactos, que podem ir além das já importantes questões culturais e sociais e se estender para a esfera econômica, sobretudo, no que se refere à participação feminina no mercado de trabalho.

Apesar de esse estudo ter demonstrado que identidade de gênero tem impactos potenciais em decisões econômicas dos casais no Brasil, é preciso aprofundar as análises sobre os determinantes de longo prazo da identidade de gênero e como as forças de mercado estão atuando sobre eles. Além disso, devido às limitações da base de dados utilizada, não analisamos algumas relações potenciais, tais como: o impacto das normas sociais de gênero no número de divórcios e na divisão do trabalho doméstico no domicílio. Ainda assim, os resultados encontrados demonstram que a introdução do conceito de identidade representa um campo de pesquisa com grande potencial a ser explorado e com impactos sobre o desenho de políticas públicas mais efetivas para diminuição das desigualdades de gênero.

REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. Economics and identity. **Quarterly journal of Economics**, [S.l.], p.715–753, 2000.
- AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. **Identity Economics**: how identities shape our work, wages, and well# being. [S.l.]: Princeton, Princeton University Press, 2010.
- ALBANESI, S.; OLIVETTI, C. Home production, market production and the gender wage gap: incentives and expectations. **Review of Economic Dynamics**, [S.l.], v.12, p.80–107, 2009.
- ALTONJI, J. G.; ELDER, T. E.; TABER, C. R. Selection on Observed and Unobserved Variables: assessing the effectiveness of catholic schools. **Journal of Political Economy**, [S.l.], v.113, n.1, p.151–184, 2005.
- ALVES, E. L. G.; AL et. Emprego e ocupação: algumas evidências da evolução do mercado de trabalho por gênero na grande são paulo – 1988/1995. **Texto para Discussão, n. 497**, [S.l.], 1997.
- BARBOSA, A. L. N. d. H. Participação feminina no mercado de trabalho brasileiro. , [S.l.], 2014.
- BARROS, R.; MELLO, R.; PERO, V. Informal Labor Contracts: a solution or a problem? , [S.l.], 1993.
- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. S. P. Diferenças entre discriminação racial e por gênero e o desenho de políticas anti-discriminatorias. **Estudos feministas**, [S.l.], v.4, n.1, p.183, 1996.
- BECKER, G. S. A Theory of the Allocation of Time. **The Economic Journal**, [S.l.], v.75, n.299, p.493–517, 1965.

- BECKER, G. S. A theory of marriage: part i. **The Journal of Political Economy**, [S.l.], p.813–846, 1973.
- BELTRÃO, K. I.; ALVES, J. E. D. A reversão do hiato de gênero na educação brasileira no século XX. **Cadernos de Pesquisa**, [S.l.], v.39, n.136, p.125–156, 2013.
- BENERÍA, L. Toward a Greater Integration of Gender in Economics. **World Development**, [S.l.], v.23, n.11, 1995.
- BERTRAND, M.; KAMENICA, E.; PAN, J. Gender Identity and Relative Income within Households. **The Quarterly Journal of Economics**, [S.l.], v.130, n.2, p.571–614, 2015.
- BITTMAN, M. et al. When Does Gender Trump Money? Bargaining and Time in Household Work. **American Journal of Sociology**, [S.l.], v.109, n.1, p.186–214, 2003.
- DARITY JR, W. A.; MASON, P. L. Evidence on Discrimination in Employment: codes of color, codes of gender. **The Journal of Economic Perspectives**, [S.l.], v.12, n.2, p.63–90, 1998.
- ENGLAND, P. The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation. **The Journal of Human Resources**, [S.l.], v.17, n.1, p.358–370, 1982.
- ENGLAND, P. et al. Explaining Occupational Sex Segregation and Wages: findings from a model with fixed effects. **American Sociological Review**, [S.l.], v.53, n.4, p.544–558, 1988.
- FERNANDES, R. Mercado de trabalho não-regulamentado: participação relativa e diferenciais de salários. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, [S.l.], v.26, n.3, p.417–442, 1996.

- FERNÁNDEZ, R.; FOGLI, A. Culture: an empirical investigation of beliefs, work, and fertility. **American Economic Journal: Macroeconomics**, [S.l.], v.1, n.4, p.146–177, 2009.
- FERNÁNDEZ, R.; FOGLI, A. The Power of the Pill: oral contraceptives and women's career and marriage decisions. **American Economic Journal: Macroeconomics**, [S.l.], v.1, n.1, p.146–177, 2009.
- FERNÁNDEZ, R.; FOGLI, A.; OLIVETTI, C. Mothers and Sons: preference formation and female labor force dynamics. **The Quarterly Journal of Economics**, [S.l.], p.1249–1299, 2004.
- FOLBRE, N. **Who pays for the kids?:** gender and the structures of constraint. [S.l.]: Taylor Francis US, 1994.
- FONTOURA, N. et al. Pesquisas de uso do tempo no Brasil: contribuições para a formulação de políticas de conciliação entre trabalho, família e vida pessoal. **Revista Econômica**, [S.l.], v.12, n.1, p.11–46, 2012.
- FORTIN, N. M. Gender Role Attitudes and the Labor Market Outcomes of Women Across OECD Countries. **Oxford Review of Economic Policy**, [S.l.], v.21, n.3, 2005.
- FRASER, N. From redistribution to recognition? Dilemmas of justice in a 'post-socialist' age. **New left review**, [S.l.], n.212, p.68, 1995.
- GOLDIN, C. The Role of World War II in the Rise of Women's Employment. **The Journal of Economic Review**, [S.l.], v.81, n.4, p.741–756, 1991.
- GOLDIN, C. A Grand Gender Convergence: its last chapter. **American Economic Review**, [S.l.], v.104, n.4, p.1091–1119, 2014.

- GOLDIN, C.; KATZ, L. F. The Power of the Pill: oral contraceptives and women's career and marriage decisions. **The Journal of Human Resources**, [S.l.], v.110, n.4, p.730–770, 2002.
- GOLDIN, C.; KATZ, L. F.; ILYANA, K. The Homecoming of American College Women: the reversal of the college gender gap. **The Journal of Economic Perspectives**, [S.l.], v.20, n.4, p.133–156, 2006.
- HECKMAN, J. J. Sample Selection Bias as a Specification Error. **Econometrica: Journal of the Econometric Society**, [S.l.], p.153–161, 1979.
- HEDEROS ERIKSSON, K.; STENBERG, A. Gender Identity and Relative Income within Households: evidence from sweden. , [S.l.], 2015.
- MADALOZZO, R.; MARTINS, S. R.; SHIRATORI, L. Participação no mercado de trabalho e no trabalho doméstico: homens e mulheres têm condições iguais? **Estudos Feministas**, [S.l.], v.18, n.2, p.547–566, 2010.
- MURPHY, K. M.; TOPEL, R. H. Efficiency wages reconsidered: theory and evidence. In: **Advances in the Theory and Measurement of Unemployment**. [S.l.]: Springer, 1990. p.204–240.
- PHELPS, E. S. The Statistical Theory of Racism and Sexism. **The American Economic Review**, [S.l.], v.62, n.4, p.659–661, 1972.
- PINHEIRO, L. S. et al. Mulheres e trabalho: breve análise do período 2004-2014. , [S.l.], 2016.
- RAMOS, L.; AGUAS, M. F. F.; FURTADO, L. M. d. S. Participação feminina na força de trabalho metropolitano: o papel do status socioecon^omicodasfamilias.**Economia Aplicada**, [S.l.], v.15, n.4, p.595 – 611, 2011.

- ROMANELLI, G. Autoridade e poder na família. **A família contemporânea em debate**, [S.l.], v.3, p.73–88, 1995.
- SEN, A. Goals, Commitment and Identity. **Journal of Law, Economic and Organization**, [S.l.], v.1, n.2, 1985.
- STEWART, F. Horizontal inequalities: a neglected dimension of development. In: **WIDER Perspectives on Global Development**. [S.l.]: Springer, 2005. p.101–135.
- ULYSSEA, G. Informalidade no mercado de trabalho brasileiro: uma resenha da literatura. , [S.l.], 2005.
- WIEBER, A.; HOLST, E. Gender Identity and Womens' Supply of Labor and Non-Market Work: panel data evidence for germany. , [S.l.], 2015.
- WVSA. World Values Survey 2010-2014. **Madrid: ASEP/JDS**, [S.l.], 2014.