

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

A EVOLUÇÃO RECENTE DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA BRASILEIRA SOB A ÓTICA DAS ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS

LARISSA MARIA DE LIMA HORTA BARBOSA

Matrícula nº: 110002819

ORIENTADOR: Prof. Dr. Carlos Medeiros

Rio de Janeiro

Novembro 2012

LARISSA MARIA DE LIMA HORTA BARBOSA

**A EVOLUÇÃO RECENTE DA DISTRIBUIÇÃO DE
RENDA BRASILEIRA SOB A ÓTICA DAS ESTRUTURAS
SÓCIO-OCUPACIONAIS**

Dissertação de Mestrado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em Economia
(PPGE) do Instituto de Economia da
Universidade Federal do Rio de Janeiro,
como parte dos requisitos necessários para a
obtenção do grau de Mestre em Economia.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Carlos Medeiros

Rio de Janeiro

Novembro 2012

A EVOLUÇÃO RECENTE DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA BRASILEIRA SOB A ÓTICA DAS ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS

Dissertação de Mestrado apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

BANCA EXAMINADORA:

Presidente da Banca Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros – Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr Fabio Neves Perácio de Freitas.– Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Waldir José de Quadors – Universidade Estadual de Campinas

Rio de Janeiro

Novembro 2012

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

FICHA CATALOGRÁFICA

B224 Barbosa, Larissa Maria de Lima Horta.

A evolução recente da distribuição de renda brasileira sob a ótica das estruturas sócio-ocupacionais / Larissa Maria de Lima Horta Barbosa. – Rio de Janeiro, 2012.

ix, 232 f. : il. ; 31 cm.

Orientador: Carlos Aguiar de Medeiros.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2012.

Bibliografia: f. 231 - 232.

1. Distribuição de renda. 2. Mercado de trabalho. 3. Estruturas sócio-ocupacionais. 4. Classe média. 5. Economia brasileira. I. Medeiros, Carlos Aguiar. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia.
III. Título.

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora, assim como os erros remanescentes.

RESUMO

Ao longo da primeira década dos anos 2000, o Brasil assistiu a uma melhora de seus indicadores de distribuição de renda, tanto em termos pessoais quanto em funcionais, em uma proporção nunca antes vista desde quando a mensuração da desigualdade se tornou possível. O propósito dessa dissertação é analisar como essa melhora da distribuição de renda no Brasil se relacionou com as mudanças ocorridas em sua estrutura sócio-ocupacional, tentando trazer uma nova perspectiva para a análise da desigualdade social, quase sempre focada exclusivamente nas faixas de rendimento. Verificou-se que ocorreu um achatamento da estratificação sócio-ocupacional brasileira, pois os segmentos ocupacionais mais ligados à base da pirâmide social se moveram em direção aos estratos sociais medianos, especialmente os segmentos agrícolas e de trabalhadores domésticos, que tiveram seus rendimentos crescendo acima da média da população trabalhada, enquanto que os segmentos ocupacionais do topo, os empregadores e os colarinhos brancos, se desconcentraram dos estratos sociais superiores. A mobilidade social ascendente dos segmentos da base da pirâmide foi atribuída ao ciclo de crescimento econômico em conjunção às políticas públicas de valorização do salário mínimo e de transferência de renda. Em relação à estagnação dos segmentos do topo da pirâmide, foi visto que uma possível explicação para tal fato é a forte concorrência internacional a que estão expostos alguns setores da indústria de transformação. Também se observou que, por mais que os colarinhos brancos tenham ampliado a sua participação na estrutura sócio-ocupacional brasileira, não se pode dizer que o Brasil tenha se tornado um país predominantemente de classe média, pois a parcela dos colarinhos brancos na população ainda é diminuta. Por fim, destaca-se que foi percebida uma melhora dos aspectos associados ao trabalho para todos os segmentos ocupacionais, mas ainda continua alarmante o alto grau de informalidade do trabalho, a baixa contribuição a instituições de previdência e o reduzido nível de escolaridade nos segmentos agrícolas e da massa trabalhadora urbana.

Palavras Chave: Distribuição de Renda; Mercado de Trabalho; Estruturas Sócio-Ocupacionais.

ABSTRACT

In the first decade of 2000's years, Brazil had an improvement of the income distribution indicators, both in personal and functional terms, in a proportion never registered before in the country. The purpose of this dissertation is to analyze how this improvement of income distribution in Brazil was associated with the changes occurred in the social-occupational structure, in order to bring a new perspective to social inequality, which is almost always focused exclusively in the income bands. It was observed that it has occurred a flatness in the brazillian social-occupational structure, since the occupational segments closer to the basis of social pyramid has moved in direction to the median social stractum, specially the agricultural segments and domestic workers, whose income has grown above the average of the population worked, while the occupational segments of the top, the employers and the white-collar workers, have deconcentred from the upper social stractum. The ascendant social mobility of the basis segments was attributed to the economic growth cycle together with public policies of minimum wage valorization and income transfer. About the stagnation of the segments in the pyramid's top, it was seen that a possible explication to this fact is the strong international concurrence that some sectors of transformation industry is exposed. It was also observed that, nevertheless the white-collar workers had augmented their participation in brazillian social occupational structure, it is not right to say that Brazil has become a medium class country, because the share of the white-collar workers in population is still very small. Finally, it was noted an improvement in the aspects related to work in all occupational segments, but it is still alarming the high degree of job informality, the low contribution to social security institutions and the small scholarship in the agricultural segments and in the urban workers.

Keywords: Income Distribution; Labor Market; Social-Occupational Structures.

ÍNDICE

Introdução.....	11
CAPÍTULO I: TEORIAS DE MERCADO DE TRABALHO E DISTRIBUIÇÃO.....	13
I.1 – A Teoria Clássica.....	13
I.2 – A Teoria Neoclássica.....	22
I.3 - A Teoria dos Salários Ocupacionais	25
I.4 – A Teoria dos Mercados de Trabalho Segmentados.....	29
I.5 – Similaridades entre as Teorias de Salários Ocupacionais e Mercado de Trabalho Segmentado.....	34
CAPÍTULO II: PANORAMA DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL.....	38
II.1 – A evolução da Distribuição de Renda no Brasil.....	38
II.2 – Comparação Internacional.....	56
II.3 Conclusão.....	59
CAPÍTULO III: A SEGMENTAÇÃO DA SOCIEDADE EM ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS.....	60
III.1 - O Processo de Formação da Estrutura Sócio-ocupacional Atual.....	60
III.2 – A Visão Neomarxista sobre a Estrutura Sócio-ocupacional Moderna.....	67
III.3 - As Estruturas Sócio-ocupacionais do Mercado de Trabalho Brasileiro.....	70
CAPÍTULO IV: A EVOLUÇÃO RECENTE DA DESIGUALDADE SOCIAL BRASILEIRA PELA ÓTICA DAS ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS....	82
IV.1 - Análise da evolução do Segmento dos Empregadores.....	90
IV.2 - Análise da evolução do Segmento dos Colarinhos Brancos.....	99
IV.3 - Análise da evolução do Segmento dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos...	111
IV.4 - Análise da evolução do Segmento dos Agricultores.....	124
IV.5 - Análise Setorial da Evolução da Distribuição de Renda pela ótica sócio-ocupacional.....	139
IV.6 – Conclusão.....	147
CONCLUSÃO.....	150
ANEXO I – Relação das Ocupações.....	153
ANEXO II – Quadro Resumo da Evolução dos Indicadores nos anos 2000.....	160
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	161

ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS

Tabela 1: Distribuição Pessoal da Renda da Força de Trabalho Ocupada em 1960 e 1970	40
Tabela 2: Distribuição Pessoal da Renda da Força de Trabalho Ocupada em 1970 e 1980	45
Tabela 3: Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 1981 e 1990	47
Tabela 4: Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 1990 e 2002	49
Tabela 5: Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 2002 e 2009	51
Tabela 6: Comparação Internacional dos Índices de Gini	58
Tabela 7 : Segmentação dos Grupos Ocupacionais	79
Tabela 8: Síntese dos Indicadores de Condições de Trabalho	88
Tabela 9: Evolução do contingente e da representatividade do Segmento dos Empregadores	90
Tabela 10: Evolução dos rendimentos do Segmento dos Empregadores	91
Tabela 11: Evolução da Apropriação da Renda Total pelos Empregadores	93
Tabela 12: Evolução da Estratificação Social dos Empregadores	94
Tabela 13: Evolução dos Indicadores de Desigualdade dos Empregadores	95
Tabela 14: Quantidade de Estabelecimentos por Número de Trabalhadores Empregados	96
Tabela 15: Evolução dos Indicadores de Outras Características do Segmento dos Empregadores	97
Tabela 16: Distribuição Regional dos Empregadores	98
Tabela 17: Evolução do Contingente e da Representatividade do Segmento dos Colarinhos Brancos	100
Tabela 18: Evolução dos Rendimentos do Segmento dos Colarinhos Brancos (em R\$)	101
Tabela 19: Evolução da Apropriação da Renda Total pelos Colarinhos Brancos	103
Tabela 20: Evolução da Estratificação Social dos Colarinhos Brancos	104
Tabela 21: Evolução dos Indicadores de Desigualdade dos Colarinhos Brancos	106
Tabela 22: Evolução de Outras Características dos Colarinhos Brancos	108
Tabela 23: Evolução da Distribuição Regional dos Colarinhos Brancos	110
Tabela 24: Evolução do contingente e da representatividade dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	112

Tabela 25: Evolução dos Rendimentos dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	113
Tabela 26: Evolução da Apropriação dos Rendimentos Totais dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	116
Tabela 27: Evolução da Estratificação Social dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	118
Tabela 28: Evolução dos Indicadores de Distribuição dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	119
Tabela 29: Evolução das Outras Características do Segmento dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	120
Tabela 30: Evolução da Distribuição Regional dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos	123
Tabela 31: Evolução do Quantitativo do Segmento dos Agrícolas	125
Tabela 32: Evolução dos Rendimentos do Segmento dos Agrícolas	127
Tabela 33: Evolução da Apropriação da Renda do Segmento Agrícola	130
Tabela 34: Evolução da Estratificação Social do Segmento dos Agrícolas	132
Tabela 35: Evolução dos Indicadores de Desigualdade do Segmento dos Agrícolas ..	133
Tabela 36: Evolução das Outras Características do Segmento dos Agrícolas	134
Tabela 37: Evolução da Distribuição Regional do Segmento dos Agrícolas	137
Tabela 38: Coeficientes de Penetração das Importações por Setores da Indústria de Transformação	140
Tabela 39: Indicadores referentes à Ocupação em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional	142
Tabela 40: Indicadores referentes à Ocupação dos Estratos Sociais em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional	143
Tabela 41: Indicadores referentes à Ocupação dos Colarinhos Brancos Assalariados em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional	145
Tabela 42: Evolução da Distribuição Regional dos Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional	146

Gráfico 1: Evolução da Média Anual do Salário Mínimo Real	44
Gráfico 2: Distribuição Funcional da Renda entre 1970 e 1980 (em %)	46
Gráfico 3: Distribuição Funcional da Renda entre 1980 e 1990 (em %)	48
Gráfico 4: Distribuição Funcional na Renda: década de 1990 (em %)	50
Gráfico 5: Evolução da Distribuição Funcional da Renda: Década de 2000.....	54
Gráfico 6: Evolução dos Rendimentos da População Trabalhada (em R\$)	83
Gráfico 7: Evolução da Estratificação Social entre 2002 e 2009	85
Gráfico 8: Distribuição Regional da População Trabalhada	89
Quadro 1: Descrição dos grupos ocupacionais	81
Quadro 2: Intervalos de segmentação dos estratos sociais	84

INTRODUÇÃO

Ao longo de toda sua história, a sociedade brasileira foi marcada por grandes contrastes sociais, seja entre senhores de engenho e escravos, grandes proprietários de terra e boias frias sem terra, ou grandes executivos e uma massa urbana favelizada.

Na primeira década do século XXI, assistimos a uma melhora significativa nos indicadores de desigualdade de renda, tanto em termos pessoais como funcionais, o que pode ser verificado pela redução de 5 pontos do Coeficiente de Gini e pela ampliação da participação da remuneração dos empregados na renda em 4%, sendo ambos os dados entre 2002 e 2009. Essa redução da desigualdade de renda acompanhada de um crescimento econômico voltado para o estímulo do mercado interno gerou certa euforia com a suposta emergência de uma nova classe média, que representaria pouco mais da metade da população brasileira.

A proposta dessa dissertação é analisar como essa redução da concentração de renda no Brasil se relacionou com possíveis alterações em nossa estrutura sócio-ocupacional. Ao se estudar as modificações na estrutura sócio-ocupacional, destaca-se o papel fundamental que as ocupações possuem em nossa sociedade. As ocupações além de possuírem a função precípua de fonte de renda do indivíduo, possuem papel definidor também do seu grau de poder e de prestígio na sociedade. Desse modo, o estudo das alterações da estrutura sócio-ocupacional se configura como uma forma alternativa de se estudar a desigualdade social, a qual é costumeiramente analisada exclusivamente pelo viés da distribuição pessoal da renda em distintas faixas de rendimento.

Para concretizar essa proposta, a dissertação está dividida em quatro capítulos, além dessa introdução e conclusão. O primeiro capítulo realiza uma revisão das teorias de mercado de trabalho e distribuição. O foco do capítulo é apresentar as teorias que utilizam como unidade de análise a ocupação, em contraposição às teorias clássicas e neoclássicas. O segundo capítulo se propõe a estudar a evolução da distribuição de renda no Brasil, a partir do momento em que se tornou possível mensurar o grau de desigualdade, a saber a década de 60, até os dias atuais, bem como verificar com está a desigualdade brasileira no cenário mundial. O terceiro capítulo tem como objetivo

analisar a formação das estruturas sócio-ocupacionais modernas e apresentar a metodologia de segmentação da estrutura sócio-ocupacional brasileira a partir dos microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD do IBGE. Por fim, o quarto capítulo realiza a análise de como a melhoria da distribuição de renda verificada na primeira década dos anos 2000 se relacionou com possíveis alterações nos segmentos ocupacionais, em termos do seu contingente, renda, estratificação social, distribuição interna e aspectos sociais e regionais de cada um dos segmentos. A dissertação se encerra com uma conclusão do estudo.

CAPÍTULO I: TEORIAS DE MERCADO DE TRABALHO E DISTRIBUIÇÃO

O objetivo do presente capítulo consiste em analisar as teorias de mercado de trabalho e distribuição, em especial aquelas que, assim como o estudo a ser empreendido nesta dissertação, possuem como unidade de análise fundamental a ocupação, a saber, a Teoria dos Salários Ocupacionais e a Teoria dos Mercados de Trabalho Segmentados. Para compreender melhor essas teorias é essencial ter em mente a Teoria Clássica de mercado de trabalho e distribuição, já que esta constitui a base sobre a qual se desenvolveram as teorias em foco, e a Teoria Neoclássica, pois esta é a teoria dominante nos dias atuais, de modo que é importante ter em mente de que forma as teorias em foco se diferenciam desta teoria.

Para cumprir este objetivo, este capítulo está subdividido em cinco seções. Na primeira seção, é abordada a Teoria Clássica; na segunda, a Teoria Neoclássica; na terceira seção, será apresentadas a Teoria dos Salários Ocupacionais, na quarta, a Teoria do Mercado de Trabalho Segmentado, e na quinta serão apontadas as similaridades existentes entre as duas últimas teorias e em relação às demais teorias apresentadas.

I.1 – A Teoria Clássica

A análise da teoria clássica de mercado de trabalho e distribuição será realizada com base nas teorias de Adam Smith e seus contemporâneos, David Ricardo e Karl Marx, além de ser dedicada atenção à teoria de oferta ilimitada de mão de obra de Arthur Lewis.

Apesar dos contemporâneos de Smith pertencerem a diversas escolas de pensamento econômico, como Turgot, que era fisiocrata, e Stuart, que era mercantilista, pode-se dizer que suas teorias formam um todo relativamente uniforme.

Para compreender a teoria de mercado de trabalho e distribuição desses autores, três conceitos são fundamentais: salário de subsistência, salário normal (ou natural) e salário de mercado. Para Smith e seus contemporâneos, o salário de subsistência não se

restringe a apenas o salário que garante a sobrevivência dos trabalhadores, por meio da provisão de recursos estritamente necessários para as necessidades físicas dos indivíduos. O salário de subsistência também leva em conta aspectos históricos e sociais materializados em bens de consumo que, por mais que não sejam artigos de primeira necessidade fisiológica, convencionou-se que são bens necessários para que todos os indivíduos tenham um padrão de vida minimamente decente. Deve-se saber que o salário de subsistência consiste no patamar mínimo abaixo do qual os salários apenas podem permanecer de forma temporária.

O salário natural nada mais é do que a taxa que emerge da média dos salários de mercado, pois é resultado da ação de forças sistemáticas e persistentes que influenciam o poder de barganha dos empregadores e empregados na negociação salarial. Cabe definir que o salário de mercado é o salário verificado em um determinado momento, podendo divergir do salário natural devido à ação continuada de eventos transitórios.

Segundo Smith e seus contemporâneos, há uma tendência ao salário natural se igualar ao salário de subsistência. Essa tendência deriva de fatores sociais, econômicos e institucionais que determinam o maior poder de barganha dos empregadores frente aos empregados quando do estabelecimento dos salários. Se os fatores que determinam o poder de barganha das duas classes forem alterados pode ocorrer uma melhora persistente nos salários, elevando o salário natural acima do salário de subsistência. Assim, percebe-se que o salário natural não necessariamente coincide com o salário de subsistência, podendo o primeiro ser superior ao segundo.

Deve-se deixar claro quais fatores esses autores consideram ser determinantes do poder de barganha na negociação salarial entre empregadores e empregados. O poder de barganha dos trabalhadores normalmente é minorado pelo fato de que estes não possuem outra alternativa para garantir o seu sustento a não ser a venda da sua força de trabalho, pelo baixo nível de sua renda, que não os permite subsistir muito tempo sem trabalho e pelo grande número de trabalhadores competindo entre si em busca de um emprego (excesso de oferta de mão de obra, configurando uma situação de desemprego persistente). Além desses fatores, Smith (1776) também enumera a existência de leis que proíbem as associações de trabalhadores como um dos fatos que limita o poder de barganha destes.

A possibilidade do salário natural se desprender do salário de subsistência pode advir do aumento da demanda por trabalho, como consequência do crescimento econômico, ou de mudanças na forma de governar, que podem alterar a posição político-social dos trabalhadores frente a seus empregadores, de acordo com Necker¹. A elevação continuada da demanda por trabalho faz com que haja uma escassez de trabalhadores, de modo que os empregadores passam a competir entre si pelos empregados, fazendo com que o salário natural aumente e se estabeleça em um patamar superior ao salário de subsistência.

Vale deixar explícito que esses autores não veem o aumento do salário decorrente da ampliação do emprego como transitório, sendo sujeito a ajustes populacionais. Isto é, esses autores não acreditam que o aumento populacional ocasionado pelo aumento dos salários irá reduzir estes salários, de modo a ajustar o mercado de trabalho. Muitas vezes essa visão é atribuída aos economistas clássicos, porém, nota-se particularmente em Turgot e Smith passagens claras em que estes reconhecem que o efeito do aumento populacional, causado pela elevação dos salários, na oferta de trabalho é muito lento, de modo que antes que esse aumento populacional produza efeito, a produção capitalista pode ter crescido ainda mais. (Stirati, 1991)

Outro ponto que deve se deixar bem claro é que para esses autores mudanças nos salários não influenciam nem a demanda por trabalho nem a oferta de trabalho no curto prazo, como ocorre na teoria neoclássica a ser analisada mais adiante. Para Smith e seus contemporâneos, a demanda por trabalho é uma determinada quantidade influenciada pelo crescimento econômico, conseqüente do curso do processo de acumulação de capital, sendo independente das variáveis distributivas. Já a oferta por trabalho é uma determinada quantidade, que coincide com a massa trabalhadora de uma população, que possui relação com os salários apenas em um prazo muito longo, em que os salários determinariam um crescimento populacional que se tornaria fonte de oferta de trabalho após decorrido certo período de tempo.

Ricardo compartilha de muitas ideias de Smith e seus contemporâneos, porém ele possui um conceito de salário natural divergente destes autores. Segundo Ricardo, o salário natural é o preço que é necessário para permitir aos trabalhadores subsistirem e

¹ Necker é contemporâneo a Turgot, foi Ministro de Finanças da França nos anos imediatamente anteriores à Revolução Francesa, e Marx discute suas ideias.

se perpetuarem, sem que ocorra um aumento ou diminuição de seu quantitativo. O nível desse salário natural depende da cesta necessária para a subsistência do trabalhador e de sua família. Assim, o salário natural é sempre igual ao salário de subsistência, sendo este último constituído não apenas de itens fisiologicamente necessários aos trabalhadores, mas também por itens que se convencionou serem necessários.

A definição do salário de mercado se mantém a mesma dos demais autores, ou seja, sendo o salário observável em um determinado momento. Entretanto, o mecanismo de ajuste entre o salário de mercado ao salário natural difere de Smith e seus contemporâneos na medida em que Ricardo afirma a existência de um mecanismo populacional induzido pela variação dos salários. Em outras palavras, segundo Ricardo, quando o preço de mercado do trabalho excede o seu preço natural, o trabalhador tem mais recursos para ter uma família numerosa e saudável, o que estimula o crescimento populacional e uma vez aumentado o número de trabalhadores, o salário volta a cair ao seu patamar natural. Quando o preço de mercado do trabalho estiver abaixo do seu nível natural, a condição de vida do trabalhador se deteriora e este passa a se privar de itens considerados de primeira necessidade, o que não incentiva ao trabalhador ampliar a sua família e pode até aumentar a mortalidade infantil, de modo que o número de trabalhadores se reduziria, fazendo com que o salário de mercado se elevasse até atingir o seu nível normal.

Assim, segundo Ricardo, o que regula os salários é o excedente de oferta em relação à demanda por trabalho, que nada mais é do que um indicador de desemprego. Quanto maior o desemprego, menor o poder de barganha dos trabalhadores e assim menor serão os seus salários e vice-versa. Portanto, pode-se dizer que para Ricardo, assim como para Smith e os demais autores citados, a existência de desemprego persistente é possível e que este pode ser eliminada por meio do crescimento da taxa de acumulação de capital e por mudanças populacionais.

Deve ficar claro que Ricardo também não reconhece que haja uma relação inversa entre salário e emprego. Isto fica claro quando ele afirma que a elevação dos salários provocada por uma combinação entre os operários não levaria a um crescimento proporcional do desemprego, o seu único efeito seria de aumentar o poder de compra da classe trabalhadora. (Stirati, 1991)

Para finalizar a análise da teoria de mercado de trabalho em Ricardo, é importante ter em mente que essa teoria tinha como objetivo apresentar sua contribuição para a teoria econômica, em meio à discussão com Malthus sobre a possibilidade de se empreender sistemas sociais igualitários. Cabe lembrar em poucas palavras que, segundo Malthus, uma redistribuição de renda a favor dos trabalhadores, consubstanciada em um aumento de seus salários, levaria a um crescimento populacional a taxas muito superiores ao crescimento possível da produção agrícola, de modo que a demanda por alimentos trazida por esse crescimento populacional não poderia ser atendida plenamente. Assim, a pressão populacional sobre os recursos naturais causaria pobreza, abolindo a possibilidade de melhoria das condições de vida da classe trabalhadora.

Resumidamente, pode-se dizer que Ricardo pretendia mostrar que não seria a impossibilidade da produção agrícola acompanhar o crescimento populacional a barreira para impedir que uma redistribuição de renda tenha êxito. Para Ricardo, o aumento de demanda por alimentos, ocasionado por uma elevação salarial e conseqüente crescimento populacional, iria impulsionar a produção agrícola em terras mais remotas e menos férteis, de modo que a produção dos alimentos teria rendimentos marginais decrescentes. Considerando que os salários normais reais se mantêm inalterados, por mais que o preço dos alimentos aumente, haveria uma tendência à taxa de lucro decrescente, o que levaria a uma redução dos investimentos e, por conseguinte, da taxa de acumulação de capital. Assim, esse processo poderia afetar negativamente a classe trabalhadora por meio da diminuição da demanda por trabalho, implicando aumento da oferta de trabalho excedente, o que se traduz em desemprego e salários mais baixos. Assim, o impeditivo para a redistribuição de renda ser exitosa seria o fato de a produção de alimentos possuir rendimentos marginais decrescentes.

Seguindo a sequência de análise dos economistas clássicos, passa-se à análise da teoria de mercado de trabalho e distribuição de Marx. Antes de tudo, deve-se deixar claro que a obra de Marx sobre salários não é homogênea, havendo nítidas mudanças de pensamento entre os primeiros² e últimos³ escritos de Marx. (Rowthorn, 1980)

² Consideram-se como primeiros escritos de Marx as obras: Manuscritos Econômicos e Filosóficos, O Manifesto Comunista, A pobreza da filosofia, Trabalho assalariado e capital e alguma breves notas intituladas Salários, que foram publicadas nas Obras Completas de Marx-Engels.

Nos primeiros escritos de Marx, verifica-se certa continuidade com a visão de Ricardo sobre os salários. Assim, tem-se uma permanência da definição de salário de mercado e salário natural, sendo o primeiro um preço observável diariamente pela interação de oferta e demanda por trabalho e o segundo um centro gravitacional em direção do qual tende o salário de mercado. Marx ainda retém a ideia de que o salário natural coincide com o salário de subsistência, que é aquele necessário para garantir a manutenção e reprodução da força de trabalho existente. O papel preponderante da acumulação de capital para a demanda por mão de obra também é mantido por Marx, além da visão que as máquinas possuem um papel poupador de força de trabalho, constituindo um mecanismo pelo qual os salários se mantêm em um nível inferior ao que estariam sem a existência destas.

Ainda nos primeiros escritos de Marx, encontram-se algumas divergências em relação à teoria de Ricardo. Primeiro, é importante ressaltar que Marx rejeita a hipótese de que haja rendimentos decrescentes na agricultura, admitindo, portanto, a possibilidade de expansão econômica ilimitada. Se isto fosse inserido na teoria de Ricardo, o resultado seria positivo para a classe trabalhadora, pois a redistribuição de renda a favor dos salários aumentaria o poder de compra desta, induzindo um aumento de produção e emprego, que se refletiria no aumento dos salários. No entanto, isto não ocorreria segundo os primeiros escritos de Marx, pois o aumento da produção levaria a um aumento dos lucros e, por conseguinte, dos investimentos, sendo estes canalizados para a aquisição de maquinaria, o que poderia reduzir o número de empregos. Mesmo que a acumulação de capital aumentasse a demanda por trabalho, a introdução de maquinarias seria prejudicial aos trabalhadores, exceto para aqueles mais miseráveis, pois esta simplifica o trabalho e elimina a necessidade de especialização, rompendo com a divisão entre as distintas categorias de trabalho e atraindo mais mão de obra, de modo a ampliar a competição entre os trabalhadores, o que acaba por equiparar por baixo os seus salários.

Outra diferença em relação à teoria de Ricardo é que Marx rejeita radicalmente o mecanismo de ajuste populacional do salário de mercado ao salário natural. Isto porque a população seria irrelevante na determinação dos salários, pois a acumulação de capital

³ Consideram-se como últimos escritos de Marx o panfleto Salários, preço e lucro, Grundrisse e O Capital.

age de modo a sempre ter excesso de mão de obra, seja pelo deslocamento dos operários pela maquinaria ou pelo rompimento das categorias de trabalho, ocasionado também pela mecanização do processo produtivo.

Nos últimos escritos de Marx, destacam-se algumas diferenças frente à sua análise inicial. Em primeiro lugar, chama a atenção o reconhecimento de que dentro de países capitalista ainda subsistem setores não capitalistas, os quais influenciam a oferta de trabalho e o valor da força de trabalho. Isto se deve ao fato de que a existência de um modo de produção não capitalista fixa um valor mínimo abaixo do qual o salário não pode cair, pois se o fizer o trabalhador preferiria trabalhar nesse setor não capitalista. Deve-se perceber que o estabelecimento desse valor mínimo para o salário, seja por convenções sociais ou para garantir a reprodução da classe trabalhadora ou pela “concorrência” com setores não capitalistas, acaba por limitar a possibilidade de se resolver questões como a taxa de lucro declinante por meio da redução de salários. Porém, Marx ressalta que o capital acaba por encontrar outras soluções para o problema de uma possível taxa de lucro declinante como a extração de mais valia absoluta ou relativa⁴ da classe trabalhadora.

O segundo ponto que deve ser levantado é que Marx passa a reconhecer a possibilidade de haver um longo e indefinido período de prosperidade, em que a mão de obra permanece escassa e os salários sobem constantemente a uma taxa modesta, mas a expansão conseguiria prosseguir porque a acumulação permaneceria lucrativa. Contudo, esse não seria o caso típico. O que normalmente acontece é que a taxa de lucro passa em algum momento a declinar, alcançando um ponto em que os capitalista não queiram mais investir interrompendo a expansão econômica. Esse declínio poderia ser motivado por dois fatos. O primeiro motivo pode ser um crescimento mais acelerado dos salários frente à produtividade, diminuindo a taxa de mais valia. O outro motivo levantado decorreria do fato de que a elevação salarial do período de prosperidade estimularia a adoção de novos métodos de produção para poupar mão de obra, porém esses novos métodos de produção poderiam passar a implicar um alto custo de capital, podendo chegar a ser bastante alto quando comparado com a redução de custos gerado, o que

⁴ Cabe lembrar que o conceito de mais valia absoluta se refere à extração de mais trabalho dos operários ao fazê-los trabalhar mais e por mais tempo pelo mesmo salário e o conceito de mais valia relativa se refere à extração de maior produtividade do trabalho dos operários por meio de reorganização dos métodos de produção.

provocaria um declínio na taxa de lucro, sem redução da taxa de mais valia. Assim, com a queda da taxa de lucro, há uma redução na taxa de acumulação de capital, o que acaba gerando queda do emprego e dos salários, configurando-se um cenário de crise.

Por fim, convém ressaltar que nos últimos escritos de Marx, o papel dos sindicatos é frisado, podendo afetar os salários, as condições de trabalho e a jornada de trabalho. Deve-se apenas ter em mente que o poder do sindicato depende das condições gerais que afetam o poder de barganha dos trabalhadores. Isto é, os sindicatos possuem maior poder quanto menor exército industrial de reserva e vice-versa.

Para encerrar essa seção sobre a teoria clássica, resta abordar a teoria de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão de obra de Lewis (1954). Apesar de Lewis não ser contemporâneo dos economistas clássicos, ele se propõe a utilizar o arcabouço teórico clássico para estudar questões de distribuição, acumulação e crescimento à luz dos conhecimentos modernos.

A hipótese fundamental de Lewis é que em muitas economias é possível dispor de uma oferta ilimitada de mão de obra a salários de subsistência. Isto ocorre porque há países em que a população é tão maior em relação aos recursos naturais e ao capital, de tal modo que pode ser observada a existência de setores com uma produtividade marginal do trabalho negligenciável, zero ou até mesmo negativa. A existência desse “desemprego disfarçado” é facilmente notado quando se observa que em alguns casos de agricultura familiar, caso um membro da família consiga algum outro emprego, o total produzido permanece idêntico. Mesmo em setores em que as pessoas trabalham por salários, a produtividade marginal do trabalho pode ser negligenciável, como é o caso dos serviços domésticos. Portanto, devido à existência desse “desemprego disfarçado”, considera-se que há oferta ilimitada de mão de obra quando, ao salário de subsistência, a oferta de trabalho excede a demanda.

Segundo Lewis, o salário de subsistência prevalecente no setor capitalista é determinado fora dele, no setor de subsistência. Ou seja, o salário de subsistência deve se igualar ao produto médio que um trabalhador conseguiria produzir na agricultura de subsistência adicionado de uma margem destinada a encobrir os diferenciais de custo de vida existentes entre os dois setores.

Desse modo, o processo de expansão econômica ocorreria da seguinte forma: na medida em que o excedente do capitalista fosse reinvestido na criação de novo capital, o setor capitalista se expandiria, ampliando o emprego neste setor, fazendo com que mais pessoas deixassem de trabalhar no setor de subsistência. Dessa forma, o excedente do capitalista aumentaria ainda mais, de modo que o processo de acumulação de capital continuaria até que o excedente de mão de obra fosse eliminado. Deve-se reparar que, nesse processo, por mais que a massa de salários e de lucros aumente em termos absolutos, a parcela de lucros na renda nacional é crescente, já que os salários estão estagnados no nível de subsistência, enquanto houver excesso de oferta de trabalho.

Cabe salientar que esse processo de expansão econômica até o esgotamento do excedente de mão de obra pode não se completar devido a um aumento dos salários reais, que ocasionaria uma redução dos lucros capitalista, desestimulando a continuidade do processo de acumulação capitalista. Isto poderia ocorrer por quatro diferentes motivos: (i) se a acumulação de capital ocorresse de maneira mais rápida que o crescimento populacional, de modo que o produto médio por trabalhador no setor de subsistência aumente, ampliando o salário de subsistência; (ii) se os setores capitalista e o de subsistência produzem artigos diferentes, os preços dos bens de subsistência podem aumentar em relação aos preços dos bens produzidos no setor capitalista, o que resultaria em uma necessidade de elevação dos salários dos trabalhadores para manter a renda destes constante; (iii) se o setor de subsistência aumentar a sua produtividade, ampliando o produto médio por trabalhador, o que faz elevar o salário de subsistência; e (iv) se os trabalhadores capitalistas subirem o seu padrão de vida, necessitando de mais para a sua subsistência, de modo a ampliar a margem dos salários de subsistência. (Lewis, 1954)

Lewis ainda expande seu modelo para uma economia aberta e também aborda como o governo e o sistema de crédito poderiam intervir nesse processo, porém tal extensão do modelo fugiria ao escopo da dissertação, sendo que o seu modelo para economia fechada já traça bem suas ideias.

I.2 – A Teoria Neoclássica

Nesta seção, serão analisadas com maiores detalhes as premissas sobre as quais a teoria neoclássica se baseia para formular sua teoria de mercado de trabalho. Segundo essa teoria, os salários são resultado da interação entre oferta e demanda por trabalho, sendo a curva de oferta de trabalho positivamente inclinada, pois quanto maior o salário mais pessoas estariam dispostas a trabalhar, e a curva de demanda por trabalho negativamente inclinada, pois quanto menor os salários os empregadores estariam dispostos a contratar mais trabalhadores. Caso não haja intervenções nesse mercado, as duas curvas interagirão até que se alcançará um determinado salário, ao qual não haverá desemprego involuntário, pois todos os trabalhadores que aceitam trabalhar por este salário estariam empregados. A seguir, serão apresentados os mecanismos que tornam esse processo possível.

Primeiramente, cabe lembrar que a teoria neoclássica toma como variáveis exógenas para a análise do mercado de trabalho e distribuição as preferências do consumidor, a dotação dos fatores de produção disponíveis na sociedade e as condições técnicas de produção. Como variáveis endógenas, têm-se os preços e as quantidades.

O equilíbrio no mercado de fatores possui duas importantes dimensões. A primeira é meramente descritiva, salientando apenas que equilíbrio de mercado significa que a oferta e a demanda se igualam, em um processo de “market-clearing”. Já a segunda dimensão possui caráter teórico, pois chama atenção para a existência de uma relação causal entre a oferta e a demanda, partindo da primeira em relação à segunda.

Para explicar como um suposto aumento da oferta leva a um aumento da demanda, a teoria neoclássica se baseia no princípio da substituição, que pode ocorrer tanto de forma direta quanto indireta, juntamente com a hipótese de preços flexíveis. Pela substituição direta, quando a dotação de um fator de produção aumenta, o seu preço se reduz (refletindo a redução da sua “escassez”), o que induz à escolha de uma técnica de produção mais intensiva nesse fator, aumentando assim a demanda pelo fator em questão. Repara-se que a substituição direta requer a existência de diversidade de técnicas de produção. Já pelo mecanismo de substituição indireta, quando a oferta de um fator de produção se eleva, o seu preço se reduzirá (refletindo a diminuição de sua “escassez”), o que barateará os bens cuja produção é intensiva em dito fator, levando os

consumidores a demandarem mais estes bens. Assim, haverá uma elevação da demanda pelo fator de produção em questão. Note que o mecanismo de substituição indireta requer que na economia haja mais de um bem na economia e que eles sejam substituíveis. Portanto, pode-se perceber que os dois mecanismos de substituição constituem a explicação pela qual a curva de demanda pelos fatores de produção é negativamente inclinada em relação aos preços. (Cesaratto e Serrano, 2002)

A determinação das remunerações dos fatores produtivos (capital e trabalho) segue a lógica da maximização de lucros, segundo a qual a receita marginal deve ser igual ao custo marginal ($RMg = CMg$). Assim, tem-se que a receita marginal da produção é igual à produtividade marginal do trabalho (quanto a mais será produzido empregando uma unidade adicional de trabalho) multiplicado pelo preço da produção ($RMg = P \cdot PMgL$), enquanto que o custo marginal (custo de produzir uma unidade adicional) é igual ao salário nominal ($CMg = w$). Então, igualando receita marginal e custo marginal, tem-se que a produtividade marginal do trabalho é igual ao salário real ($PMgL = w/p$). O mesmo raciocínio pode ser feito em relação ao capital e, assim, chega-se à equação de que a produtividade marginal do capital é igual à taxa real de juros ($PMgK = r/p$).

É importante observar que ambas as equações descrevem a demanda pelo fator de produção em questão, ou seja, será demandado mais do fator de produção até que a produtividade marginal deste se iguale com a sua remuneração real. Como a curva de produtividade marginal descreve a demanda pelo fator de produção, esta será negativamente inclinada, conforme demonstrado acima. Deve-se ter em mente que a produtividade marginal decrescente da teoria neoclássica advém da junção das hipóteses de dotação exógena dos fatores e da existência de multiplicidade de técnicas de produção, sendo que todas elas devem apresentar retornos constantes de escala.

A questão dos retornos constantes de escala é fundamental na teoria neoclássica, pois sem ele não seria possível garantir que a massa de remuneração dada ao trabalho e a massa de remuneração dada ao capital juntas exaurissem a renda, considerando um modelo onde os fatores de produção sejam apenas trabalho e capital. Pode-se perceber tal fato mais claramente tratando em termos algébricos. Para que a massa de remuneração dos dois fatores de produção esgote toda a renda é preciso que: $(w/p) \cdot L +$

$(r/p)*K = Y$. Ou, escrevendo de outra maneira, é preciso que $PMgL*L + PMgk*K = \varepsilon Y$, sendo $\varepsilon=1$. Assim, pelo teorema de Euler, para valer a igualdade $x*fx(x,y) + y*fy(x,y) = n*f(x,y)$, é preciso que a função seja homogênea de grau n . Como se pode notar as duas últimas equações descritas possuem a mesma forma, sendo que o ε da primeira equação é equivalente ao n da segunda. Isto significa que a única maneira pela qual a massa de salários e a massa de lucros possam exaurir a totalidade da renda é que a função de produção da economia seja homogênea de grau 1, isto é, apresente retornos constantes de escala. Portanto, percebe-se que a hipótese de retornos constantes de escala não é simplesmente uma escolha tecnológica, mas sim uma hipótese crucial para sustentação da teoria neoclássica de distribuição, que caso contrário, não poderia explicar para onde iria a parte da renda que não remunera nem o capital e nem o trabalho.

Deve-se destacar que a teoria de mercado de trabalho neoclássica moderna se baseia fortemente na teoria do capital humano. Segundo esta teoria, a taxa de salário é vista como um retorno aos investimentos realizados pelos indivíduos para obter qualificações para um determinado posto de trabalho. Isto é, de acordo com a teoria do capital humano, o indivíduo realiza sua escolha de investimento em qualificação ou treinamento (ou não) como base em uma estimativa dos ganhos líquidos futuros esperados de toda sua vida como trabalhador na determinada ocupação trazidos a valor presente. (Mincer, 1958)

Tais investimentos em treinamento seriam os responsáveis por elevar a produtividade marginal do trabalho dos indivíduos, e, conseqüentemente, por aumentar a taxa de salários recebidos por estes, já que na teoria neoclássica os salários são determinados pela produtividade marginal do trabalho dos trabalhadores. Desse modo, o principal determinante das taxas de salário relativas seriam os custos do treinamento necessário para se obter determinadas qualificações. Isto porque quanto maior for o custo para se obter certa qualificação, maior terá que ser o retorno para este custo incorrido pelo indivíduo, sendo este retorno a própria taxa de salário.

A teoria do capital humano conclui então que haveria um mercado de capital humano, no qual haveria uma uniformização da taxa de retorno entre as diversas ocupações, de modo que as taxas de salário de uma ocupação variariam de acordo com o investimento para se obter a qualificação necessária para desempenhar a ocupação em

questão. Apesar de tal mecanismo ser raramente explicitado, Gleicher e Stevans (1991) presumem que este ocorreria da seguinte forma: supondo que uma ocupação possui uma taxa de retorno favorável ao investimento necessário para desempenhá-la, a produtividade marginal dos trabalhadores desta ocupação deveria cair em relação às demais ocupações quanto mais indivíduos estivessem realizando investimentos em capital humano para se qualificar para esta ocupação, de modo a reduzir o salário e assim desestimular que as pessoas realizassem investimentos para se preparar para uma determinada ocupação ou fazer com que as pessoas já qualificadas se destinem a outras ocupações. Assim, deveria haver um movimento dos indivíduos entre as distintas ocupações para se obter a equalização da taxa de retorno inter-ocupacional.

I.3 – A Teoria dos Salários Ocupacionais

A teoria dos salários ocupacionais será apresentada de acordo com Gleicher e Stevans (1991). Pode-se considerar que a teoria dos salários ocupacionais é uma tentativa de incorporar na teoria clássica do mercado de trabalho a noção de que o trabalho não pode ser tomado como homogêneo. Por mais que os autores clássicos sinalizem reconhecer o fato de que o trabalho não seja homogêneo, tais autores não aprofundam suas teorias neste sentido. Segundo os autores da teoria dos salários ocupacionais, a taxa de salário uniforme, tal qual considerada pelos clássicos, não está alinhada com o fato de que o mercado de trabalho é um ambiente competitivo no qual os trabalhadores desempenham tarefas distintas. Assim, quando os autores clássicos utilizam a taxa de salário uniforme, eles acabam por não levar em consideração a existência de divisões econômicas dentro da força de trabalho, o que é um fato marcante da economia contemporânea. Por isso, Gleicher e Stevans desenvolvem a teoria dos salários ocupacionais de modo a tentar preencher essa lacuna na teoria clássica, tornando-a compatível com a heterogeneidade do trabalho.

Para compreender corretamente a teoria dos salários ocupacionais, é preciso que o conceito de ocupações esteja claramente definido. Por ocupação, entende-se um conjunto de trabalhos ofertados pelas firmas em diversas indústrias, com a condição de que qualquer trabalhador que seja capaz de desempenhar um trabalho desse conjunto, também será capaz de desempenhar qualquer outro trabalho pertencente a este mesmo

conjunto, aqui chamado de ocupação. A única ocupação que admite que as atividades desenvolvidas pelo trabalhador em um emprego não sejam semelhantes às atividades desenvolvidas em outro emprego do mesmo conjunto é a ocupação que não requer nenhuma qualificação específica, de modo que qualquer trabalhador é capaz de exercer as funções dessa ocupação. Assim, percebe-se que a economia é composta por trabalhadores especializados em diferentes ocupações.

Destaca-se que a possibilidade de um trabalhador desempenhar uma determinada ocupação depende das suas qualificações pessoais ligadas à ocupação. Deve-se chamar atenção para o fato de que mesmo na ocupação que supostamente não requer nenhuma qualificação específica, existem qualificações básicas, as quais se o indivíduo não possuir, ele não pertencerá ao mercado de trabalho. Assim, percebe-se que para desempenhar qualquer ocupação, é necessário o mínimo de treinamento prévio, sendo considerado que o treinamento exigido para a ocupação que não requer qualificação específica é a educação formal oferecida publicamente pelo governo. Gleicher e Stevans enfatizam que o tipo de treinamento adquirido depende da escolha dos indivíduos, que varia de acordo com a vontade destes, não tendo necessariamente que ter relação direta com uma possível futura taxa de retorno que os agentes desejam maximizar, conforme dita a teoria do capital humano. Cabe elucidar que o treinamento não é o único fator que impede que um indivíduo exerça uma ocupação, na verdade existem ocupações nas quais outros fatores podem ser importantes, como as habilidades naturais dos indivíduos.

Para analisar como os salários são determinados em cada ocupação, deve-se ter em mente o conceito de reserva líquida de emprego. Tal conceito é bastante similar ao conceito marxista de exército industrial de reserva. Isto porque em ambas as teorias o desemprego involuntário atua de forma a reduzir o poder de barganha dos trabalhadores para a obtenção de salários mais elevados. Mais importante ainda é o fato que a existência desse desemprego involuntário é essencial para a viabilidade do sistema capitalista, uma vez que ao impedir uma valorização contínua dos salários dos trabalhadores possibilita a ocorrência de taxas de retorno ao capital positivas. Na teoria dos salários ocupacionais, o conceito de reserva líquida de emprego se diferencia do conceito marxista por se aplicar às diferentes ocupações. Isto é, cada ocupação é associada a sua reserva líquida de emprego, que consiste na soma entre os trabalhadores

qualificados para a determinada ocupação que estão desempregados e os trabalhadores qualificados para a mesma ocupação que não estão desempregados por estarem ocupando uma posição em uma outra ocupação. Cabe destacar que a ocupação que possui uma maior reserva líquida de emprego é aquela que não requer qualificação específica, fazendo com que todos integrantes do mercado de trabalho, exceto aqueles já empregados nesta ocupação, façam parte de sua reserva líquida de emprego.

A taxa de salários em cada ocupação é definida contratualmente entre aqueles efetivamente empregados naquela ocupação e as firmas. As reservas líquidas de emprego exercem papel fundamental na determinação da taxa de salários, pois quanto maior a reserva líquida de empregos, maior é o risco de desemprego naquela ocupação, reduzindo o poder de barganha dos trabalhadores, o que abaixa o salário relativo que os empregados naquela ocupação estão dispostos a aceitar. Assim, conclui-se que há uma relação negativa entre taxas ocupacionais de salário e as reservas líquidas de emprego. Esta seria a explicação para o fato da taxa salarial mais baixa ser encontrada na ocupação que não requer qualificação específica, já que, conforme supramencionado, tal categoria possui a maior reserva líquida de emprego.

Para compreender melhor a dinâmica da determinação dos salários pelas reservas líquidas, toma-se como suposição que a reserva líquida de uma ocupação esteja declinante. Assim, espera-se que haja um maior poder de barganha por parte dos trabalhadores desta ocupação, de modo a elevar a taxa salarial desta até que haja um aumento na reserva líquida de emprego. Tal aumento pode ocorrer devido a uma elevação do número de indivíduos qualificados para a ocupação ou por um declínio no emprego. Este último poderia ser causado ou por uma menor escala de produção, ocasionado pelo aumento dos preços relativos das indústrias cujo método de produção é intensivo na ocupação em foco, ou por uma mudança no método de produção utilizado, empregando menos trabalhadores desta ocupação, ou até mesmo por ambos os fatores.

Outro ponto importante a ser destacado é que, segundo esta teoria, há uma tendência a uma uniformização da taxa de salário real dentro de cada ocupação, perpassando as diversas indústrias, já que o trabalhador é capaz de ofertar seu trabalho para qualquer firma naquela ocupação. Desse modo, é possível obter uma estrutura de taxas de salários uniformes para as diversas ocupações.

Cabe ressaltar que, apesar dos autores centrarem seu modelo na determinação das taxas ocupacionais de salários pelas reservas líquidas de emprego, eles chamam atenção para outras variáveis importantes que influenciam os salários. São ressaltadas quatro variáveis, que podem ser separadas em dois grupos.

No primeiro grupo encontram-se (i) os anos de educação formal requerida a um trabalhador para desempenhar uma ocupação, e (ii) os anos de experiência em outra(s) ocupação(ões) requeridos para desempenhar uma almejada ocupação. Em ambos os casos, de forma geral, quanto mais anos, seja de educação seja de experiência, forem requeridos para uma determinada ocupação, menor será a reserva líquida de empregos associados a esta e, portanto, maior deverá ser a taxa salarial da ocupação. Chama-se atenção para o fato de que ambas as variáveis acabam por sinalizar uma socialização positiva dos indivíduos, o que aponta para menores custos esperados (como o de monitoramento) para tais indivíduos, o que justificaria também a maior taxa salarial.

No segundo grupo estão (iii) a proporção de mulheres empregadas em relação aos homens empregados em determinada ocupação e (iv) a proporção de negros empregados em relação aos brancos empregados em certa ocupação. Neste segundo grupo, os autores ressaltam que pode haver discriminação no mercado de trabalho. Assim, os empregadores atuam de forma a considerar que tais variáveis seriam um indício de socialização negativa, e assim, seria esperado que ocupações com altos índices de tais variáveis possuiriam menores taxas de salário. Os autores defendem que a discriminação explicitada por tal relação deve ser combatida por políticas públicas.

Para finalizar a seção acerca da teoria dos salários ocupacionais, serão levantadas a partir de agora as principais divergências entre esta teoria e a teoria do capital humano. Uma distinção bastante evidente entre a teoria dos salários ocupacionais e a teoria do capital humano reside nas diferentes unidades de análise da distribuição utilizadas. Enquanto na primeira utiliza-se a ocupação como unidade de distribuição, na segunda é utilizado o indivíduo como unidade de distribuição. A principal dificuldade apontada em se tomar os indivíduos como unidade de distribuição é que, deste modo, não é possível explicar os diferenciais de salário entre as diversas ocupações, na melhor das hipóteses, seria capaz de explicar apenas os diferenciais de salário intra-ocupacionais. Isto ocorre porque não é possível comparar diretamente as

produtividades incrementais de trabalhadores qualificados para ocupações distintas. Um exemplo para ilustrar esse argumento é que é impossível comparar um ano a mais de qualificação de um médico e de um advogado. Assim, a teoria do capital humano não levaria em consideração o fato de que um dos principais determinantes dos salários é o tipo de trabalho desempenhado pelo indivíduo.

Outra crítica direcionada à teoria do capital humano diz respeito ao mecanismo pelo qual ocorreria a uniformização das taxas de retorno ao investimento em capital humano entre as diversas ocupações. Tal mecanismo é questionado pelos autores da teoria dos salários ocupacionais, que, apesar de não negarem que o salário esperado pode afetar as decisões dos indivíduos quanto à escolha da ocupação a ser desempenhada, apontam para o fato de que os participantes do mercado de trabalho seriam limitados a uma parte pouco significativa da força de trabalho. O mercado de trabalho suposto pela teoria do capital humano sofreria limitações porque (i) o indivíduo deveria ser jovem para ainda poder realizar decisões quanto à escolha do treinamento a ser recebido, (ii) o indivíduo pode realizar no máximo dois grandes investimentos em treinamento para uma determinada ocupação em sua vida; (iii) pode apenas investir em aumentar seu capital humano pelo próprio trabalho uma vez na vida; e (iv) deve ter condições financeiras suficientes para realizar tais investimentos. Assim, percebe-se que de fato tal mercado de trabalho suposto pela teoria neoclássica para equalizar as taxas de retorno interocupacionais seria bastante restrito.

I.4 – A Teoria dos Mercados de Trabalho Segmentados

A teoria dos mercados de trabalho segmentados emergiu nos Estados Unidos na década de 1960, seguindo a tradição institucionalista. A partir de questionamentos sobre as razões pelas quais o desemprego e a pobreza persistiam e pelas quais alguns grupos pareciam ser discriminados do mercado de trabalho, criou-se a convicção de que a teoria neoclássica não era capaz de explicar tais fatos e, assim, tentou-se desenvolver uma teoria alternativa que pudesse fornecer explicações para tais fatos.

Segundo Cain (1976), pode-se encontrar certa diversidade entre os autores da teoria dos mercados de trabalho segmentados, de modo que este autor divide tal teoria

em distintos grupos. Serão analisados neste capítulo dois grupos: o primeiro seria composto pela teoria da competição por trabalho, que compreenderia a análise de Thurow sobre o mercado de trabalho; o segundo seria composto pela teoria dos mercados de trabalho duais, que compreenderia a análise de Piore e Doeringer.

Segundo a teoria dos mercados de trabalho duais, seria possível distinguir dois mercados de trabalho distintos: i) o mercado de trabalho primário, composto por trabalhos bem pagos, estáveis, sindicalizados, com possibilidade de promoção e boas condições de trabalho; e ii) o mercado secundário ou o mercado de baixos salários, cujas principais características são trabalhos instáveis, não sindicalizados e com más condições de trabalho. (Cain, 1976)

A determinação dos salários nestes dois mercados de trabalho ocorre de forma distinta. Para compreender bem a dinâmica de determinação dos salários no mercado primário, é preciso que os conceitos de “job clusters” e contornos salariais estejam bastante claros. Um “job cluster” é definido como um grupo estável de empregos ou contratos de trabalho que estão interligados, seja pela tecnologia, seja pela organização administrativa do processo de produção ou, seja pelo fato de terem características comuns nas decisões acerca dos salários. Dentro de uma planta industrial, pode haver diversos empregos, os quais podem formar distintos “job clusters”. Deve-se ter em mente que as taxas de salários dos diversos tipos de trabalho estão mais inter-relacionadas dentro de um “job cluster” do que fora deste. A cada “job cluster” está associado uma taxa chave de salário (aquela que os sindicalistas e administradores têm em mente e explicitamente discute) e um grupo de taxas relacionadas. (Dunlop, 1979)

Já o contorno salarial é definido como um grupo estável de unidades de determinação de salários (unidades de barganha, plantas industriais ou firmas) que estão interligadas pelas similaridades nos mercados dos produtos, ou pelas fontes similares de mão-de-obra, ou pela organização comum de mercado de trabalho na definição dos salários. Assim, um contorno salarial possui três dimensões: (i) “job clusters”; (ii) setor da indústria; e (iii) localização geográfica. Antes de se analisar a dinâmica da determinação de salários, dois pontos ainda devem ser esclarecidos: primeiro, dentro de uma indústria, pode haver distintos contornos salariais; e, segundo, mesmo dentro de uma firma pode haver “job clusters” pertencentes a contornos salariais distintos. Sobre

os contornos salariais, é importante reter que os níveis salariais das ocupações dentro de um contorno salarial não necessitam ser iguais, mas estão fortemente inter-relacionados.

Assim, quando o salário de um determinado “job cluster” dentro do contorno salarial aumenta, há uma grande pressão (via greves e ações trabalhistas) para que o salário das demais “jobs clusters” pertencentes ao mesmo contorno salarial também se eleve, de modo que se mantenha certa proporcionalidade na relação salarial entre os diversos “job clusters” pertencentes ao mesmo contorno salarial. Deve-se chamar atenção para o fato de que no mercado primário de trabalho da teoria dos mercados de trabalho duais a determinação das taxas de salário é realizada mediante negociação e barganha entre sindicatos de trabalhadores e os administradores das firmas.

Já no mercado secundário, não há esse contorno salarial, e os salários em tese poderiam ser determinados pelas forças de oferta e demanda de trabalho, sendo ressaltada a interferência institucional do salário mínimo neste mercado. Assim, quando o salário mínimo fosse superior ao salário que iguala oferta e demanda por trabalho, ele seria predominante no estabelecimento dos salários. Porém, há fatores que podem complicar o estabelecimento dessa simples relação, como o fato de que muitos trabalhadores no mercado secundário podem estar trabalhando com o objetivo de acumular certa quantia, de modo que não necessariamente a curva de oferta de trabalho seria positivamente inclinada, podendo ser até negativamente inclinada, o que impossibilitaria os mecanismos de oferta e demanda. Outro fator que impede uma simples relação entre oferta e demanda de trabalho no mercado secundário reside no fato de que historicamente a demanda por força de trabalho adicional neste mercado consegue ser contemplada pelos esforços de recrutamento de trabalhadores por parte dos próprios demandantes. Assim, pode-se apontar que a determinação dos salários no mercado secundário tende a se igualar ao salário mínimo estatutário e, se este for menor que um salário mínimo socialmente aceitável, este último predominará.

Um ponto relevante a ser destacado na teoria dos mercados de trabalho duais é a tendência à estagnação salarial no mercado secundário. Isto ocorre porque se houver excesso de oferta de trabalho, não há razão para haver aumento de salários, e se houver escassez de oferta de trabalho, os trabalhadores neste mercado não possuem organização suficiente para exigir maiores salários, ainda mais se o custo do trabalho representar

uma alta proporção em relação aos custos totais das firmas. Desse modo, o mercado secundário não permite ascensão de renda, a não ser que haja mudanças no valor do salário mínimo.

É importante notar que a determinação do salário e do nível de emprego na teoria dos mercados de trabalho duais não ocorre na mesma esfera, uma vez que a determinação do salário nesta teoria possui um caráter marcadamente institucional e social, enquanto que a demanda agregada, que pode ser afetada pelas políticas macroeconômicas, é a principal determinante do nível de emprego. Assim, por esta teoria, os salários não podem atuar de forma a igualar a oferta e a demanda por trabalho, conforme seria previsto pela teoria neoclássica, impedindo a realização do processo de “market clearing”. Portanto, fica claro como a teoria dos mercados de salários duais se distingue da teoria neoclássica. (Piore, 1979)

Ademais, deve ser destacado o fato de que a teoria dos mercados de trabalho duais também procura explicar a questão de que o desemprego tende a se concentrar mais em alguns grupos demográficos, como os jovens, as mulheres e os negros. A explicação básica fornecida por Piore (1979) é que na verdade os trabalhos que este grupo acaba desempenhando se caracteriza por duas propriedades: primeiro, por possuir relativamente altas taxas de demissão; segundo, pelo fato de os trabalhadores desses empregos terem uma alta taxa de rotatividade. O autor chama atenção, então, para o fato de que há uma oferta de trabalho ilimitada tanto para trabalhos de baixa qualidade quanto para trabalhos com melhor remuneração, já que todos aqueles que estão nesse mercado de trabalho de pior qualidade estariam dispostos a entrar neste último. Assim, o autor conclui que o principal problema econômico não é o desemprego, mas sim a oportunidade econômica e a mobilidade social, sendo que estes devem ser buscados por meio de políticas públicas.

Ainda sobre a questão da concentração do desemprego e de piores postos de trabalho em certos grupos demográficos, Cain (1976) salienta que é possível identificar na teoria dos mercados de trabalho duais um círculo vicioso, no qual os trabalhadores no mercado secundário, por desempenharem trabalhos de pior qualidade, acabam por desenvolver certa falta de “gosto” pelo trabalho, o que, por sua vez, é uma característica indesejável para os trabalhadores do mercado primário, de modo que tais trabalhadores

vão ficando cada vez mais sujeitos a trabalharem apenas no mercado secundário. Esta forma de ver este processo se contrapõe com a visão convencional de que os “gostos” são elementos exógenos, dependentes apenas da personalidade de cada um.

Passando agora para a análise de modelo de “job competition” ou competição por trabalho desenvolvido por Thurow (1979), a primeira ideia importante a se reter é que segundo este modelo, em vez de os indivíduos competirem uns com os outros por melhores salários, como diria o modelo de “wage competition”, aqui se considera que os indivíduos competem entre si por trabalhos baseados em suas características de formação. Na verdade, o autor admite que a competição por trabalho e por salários podem ocorrer simultaneamente, mas a análise é realizada como se uma fosse apartada da outra para deixar explícitas as características particulares da primeira.

No modelo de competição por trabalho, há dois conjuntos de fatores que determinam a renda do indivíduo: o primeiro conjunto compreende os fatores que determinam a posição relativa do indivíduo na fila de trabalho; e o segundo conjunto, o qual é independente do trabalhador, compreende os fatores que determinam a distribuição de oportunidades de trabalho na economia. Considera-se que os salários são pagos baseados nas características dos postos de trabalho disponíveis e que os trabalhadores são distribuídos nestes postos de acordo com a sua posição relativa na fila de emprego. Dessa forma, o primeiro trabalhador da fila ficará com o melhor trabalho (melhor remunerado) e assim por diante.

O autor considera que as habilidades específicas para o trabalho não existem no mercado de trabalho no modelo de “job competition”, o que existem são as características de fundo dos indivíduos (educação, idade, sexo, etc), que acabam afetando o custo de treinamento do indivíduo para uma determinada ocupação, mas tais características não constituem um conjunto de habilidades que permitiriam ao trabalhador entrar diretamente no processo produtivo, tal qual na teoria dos salários ocupacionais. Considera-se que as habilidades específicas para o trabalho serão adquiridas pelo treinamento realizado no próprio trabalho, algo semelhante ao “learning-by-doing”. Assim, diferentemente da teoria neoclássica, o mercado de trabalho não harmonizaria as demandas e ofertas por diferentes habilidades de trabalho, mas sim harmonizaria oferta e demanda por indivíduos treináveis. Ademais, o autor

reconhece que outros elementos, incluindo elementos subjetivos como discriminação, podem acabar sendo utilizados para a formação da fila.

Sumarizando a configuração da fila por trabalho, deve-se ter claro que os trabalhadores são figurativamente organizados em uma fila em ordem crescente de custo de treinamento, de forma que serão selecionados para os melhores trabalhos os trabalhadores com menor custo de treinamento e para os piores trabalhos aqueles com maior custo de treinamento. Em períodos de escassez de força de trabalho, trabalhadores mais custosos irão preencher mais vagas, cabendo às firmas fornecer mais treinamento a estes. E, em períodos com poucos empregos disponíveis, os trabalhadores situados no final da fila ficarão desempregados.

É interessante analisar o papel que possui a educação neste modelo de competição por trabalho. Supondo que seja realizada uma verdadeira universalização da educação para todos os habitantes de um país, por este modelo, o resultado seria uma menor dispersão na fila por trabalho. Porém, a universalização da educação não afeta diretamente as oportunidades de trabalho existentes, que podem ser bastante desiguais entre si. Assim, um grupo inicial homogêneo será alocado em diferentes postos de trabalho, receberão diferentes treinamentos “on the job”, o que resultará no final do processo em uma população com uma distribuição desigual de renda. Portanto, neste modelo questiona-se o papel central atribuído à educação para a resolução do problema de desigualdade de renda. Na verdade, neste modelo a educação funciona como uma necessidade defensiva do trabalhador, pois se os demais trabalhadores possuírem um maior grau de educação, o trabalhador em questão vai ficar para trás na fila por trabalho.

I.5 – Similaridades entre as Teorias de Salários Ocupacionais e Mercado de Trabalho Segmentado

O objetivo principal desta seção é deixar mais explícito os pontos convergentes entre as teorias de salários ocupacionais e de mercado de trabalho segmentado. Porém, as similaridades que aproximam as teorias possuem desdobramentos, que se

materializam em análises diferenciadas. É neste sentido que a seção se propõe a analisar as similaridades das teorias analisadas.

A similaridade mais evidente entre as teorias analisadas no presente capítulo reside no fato de que o conceito de trabalho não é tratado como sendo homogêneo, como tanto na teoria clássica quanto na teoria neoclássica. As teorias aqui analisadas abordam o trabalho como sujeito a variadas diferenciações. Na teoria dos salários ocupacionais, o trabalho é segmentado em distintas ocupações, de modo que a determinação de uma taxa de salário única para a economia dá lugar à determinação de uma estrutura salarial contemplando as diversas ocupações. Na teoria dos mercados de trabalho duais, verifica-se que o trabalho não é tido como homogêneo, uma vez que existem dois mercados de trabalho com dinâmicas totalmente distintas. E na teoria de competição por trabalho, observa-se que o trabalho não é homogêneo devido à existência de competição entre os trabalhadores pelos melhores postos de trabalho.

Uma segunda similaridade de grande importância entre as teorias consiste na contraposição existente entre estas e a teoria neoclássica, em especial a teoria do capital humano. A contraposição pode ser verificada em primeira instância pelo fato de que, nestas teorias, a determinação das taxas de salário não ocorre na mesma esfera que a determinação do nível de emprego, diferentemente da teoria neoclássica, na qual a taxa de salário e o nível de emprego são determinados simultaneamente pelo mecanismo de oferta e demanda por trabalho. Nas teorias até então analisadas a determinação do nível de emprego se daria fora do chamado mercado de trabalho, sendo muito mais relacionada com as políticas macroeconômicas, capazes de afetar a demanda agregada. Quanto à determinação da taxa de salário, que nestas teorias seria mais adequadamente expressa por estrutura de salários, esta já foi explicitamente apresentada nas seções anteriores.

Em uma segunda instância, verifica-se a contraposição entre estas teorias e a teoria do capital humano, no sentido de que estas teorias rejeitam a idéia de que a taxa de salário seja determinada pela produtividade marginal do trabalhador, a qual é diretamente influenciada pelos investimentos em capital humano realizados por este, de modo que as remunerações recebidas pelos trabalhadores acabam se tornando um retorno ao investimento realizado. Foram vistos nas seções anteriores diversos

empecilhos para esta idéia, a teoria dos salários ocupacionais explicita a dificuldade em se equiparar a produtividade marginal advinda de treinamento em distintas ocupações e a limitação do mercado de trabalho que seria necessário para tornar viável a equalização das taxas de retorno ao investimento em capital humano entre as diversas ocupações. Também foi visto que a teoria dos mercados de trabalho segmentados, pela teoria dos mercados de trabalho duais, a taxa de salários tanto no mercado primário quanto no secundário é determinada dentro de uma lógica institucional e social; e também pelo modelo de Thurow é questionada a possibilidade determinística de que o aumento do investimento em educação leve a um aumento das remunerações dos trabalhadores e que este seria o caminho para uma melhor distribuição de renda devido aos efeitos que a educação possui de atuar predominantemente sobre a fila por emprego, de modo a atuar apenas na oferta de trabalho, mas não na demanda por este.

Outro ponto a ser levantado é que tanto a teoria dos salários ocupacionais quanto a teoria dos mercados de trabalho segmentados se aproximam da teoria clássica de mercado de trabalho. A teoria dos salários ocupacionais diz explicitamente que seu objetivo é seguir o arcabouço teórico da teoria clássica, apenas preenchendo a lacuna de deixá-la compatível com a ideia de não homogeneidade do trabalho. Já a teoria do mercado de trabalho segmentado, especialmente na teoria dos mercados de trabalho duais, fica clara a sua aproximação com a teoria clássica a partir dos mecanismos de determinação dos salários, que leva em conta aspectos sociais e institucionais. Isto pode ser percebido tanto no mercado primário, pela negociação entre sindicatos e grupos empresariais, na qual o poder de barganha dos trabalhadores exerce forte influência, quanto no mercado secundário, mais ligado à existência de um salário mínimo estatutário ou socialmente aceitável.

Por fim, o último ponto a ser levantado como similaridade entre as duas teorias é a identificação e a inclusão na teoria do fato de que pode haver discriminação referente a grupos específicos no mercado de trabalho, de modo que estes grupos acabam ocupando uma posição desfavorável tanto quanto à alocação de trabalho quanto nas remunerações recebidas.

Portanto, acredita-se que este capítulo cumpriu seu papel de justificar teoricamente a escolha metodológica da dissertação em utilizar a ocupação como a unidade de análise básica para o estudo da desigualdade social em nosso país.

CAPÍTULO II: PANORAMA DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

A má distribuição de renda é uma das características mais marcantes da economia brasileira. Ao longo de toda sua história, o Brasil comumente esteve entre os países com os mais elevados índices de concentração de renda do mundo. Não obstante, nota-se pelos dados disponíveis que nas últimas décadas a desigualdade de renda vem se reduzindo, principalmente devido ao crescimento econômico aliado a políticas públicas específicas, a saber, programas de transferência de renda e política de elevação real do salário mínimo. Desse modo, o tema da desigualdade de renda no Brasil se revela como de grande interesse de estudo para a sociedade brasileira.

Esse capítulo tem como propósito analisar a evolução da distribuição de renda brasileira e examinar qual o seu posicionamento frente ao cenário internacional. Assim, o capítulo está dividido em três seções. Na primeira seção, é estudada a evolução da distribuição de renda no Brasil para o período a partir do qual há dados disponíveis. Na segunda seção, verifica-se como está a desigualdade brasileira em relação aos demais países do mundo. Por fim, na última seção será realizada a conclusão do capítulo.

II.1 – A evolução da Distribuição de Renda no Brasil

Os primeiros dados disponíveis para nortear o estudo sobre a desigualdade de renda no Brasil correspondem à década de 1960. Porém, antes de iniciar a análise desses dados, deve-se ter em mente que o problema da má distribuição de renda tem sua origem na era colonial, conforme expõe Celso Furtado, em uma de suas últimas palestras, falando sobre os desafios para o desenvolvimento brasileiro:

“O primeiro esforço a ser empreendido será o de corrigir a tendência atávica à concentração de renda, que, conforme vimos, tem suas raízes na época colonial. Já observamos que essa concentração que singulariza o Brasil transcende uma análise puramente econômica e requer uma visão de conjunto do processo de formação da sociedade brasileira. Na forma como se apresenta hoje, a distribuição da renda social expõe uma parcela importante da população a sobreviver nos limites da fome,

enquanto a minoria que controla o sistema político desfruta de um nível de vida similar ao das elites dos países ricos. Desconcentrar a renda é obra de longo prazo e persistência, e exige que recentre o sistema econômico no mercado interno, a fim de que o desenvolvimento não seja socialmente excludente.” (Celso Furtado na palestra de abertura do Ciclo de Seminários “Brasil em Desenvolvimento”, em 01/09/2003)⁵

Antes de partirmos para as análises dos dados referentes à distribuição de renda, é importante ressaltar que há dois conceitos de distribuição de renda distintos. O primeiro deles é a distribuição funcional da renda, que analisa como a renda de uma nação é repartida entre as remunerações dos fatores de produção, classicamente salários, lucros e renda da terra. O segundo conceito consiste na distribuição pessoal da renda, que nada mais é do que a distribuição da renda entre os indivíduos da nação. Como os dados sobre as rendas pessoais são declarados, sabe-se que a distribuição pessoal da renda acaba dando conta apenas da renda do trabalho, não captando bem a renda do capital e da terra.

Analisa-se a partir de agora os dados para que seja possível traçar a evolução da distribuição de renda no Brasil. Deve-se chamar atenção ao fato de que as tabelas 1 e 2 com os dados pertinentes aos anos 1960, 1970 e 1980 derivam dos Censos Demográficos a partir da observação da distribuição pessoal da renda da força de trabalho ocupada. Isto porque, até 1981, a PNAD não cobria todas as unidades federativas do Brasil, o que impossibilitou a análise da distribuição da renda domiciliar per capita com abrangência nacional, que seria um indicador mais aconselhável para medir a distribuição de “bem-estar” de um país, conforme será realizada para as demais décadas do estudo.

⁵ Saboia e Carvalho 2007

Tabela 1: Distribuição Pessoal da Renda da Força de Trabalho Ocupada em 1960 e 1970

Décimos	1960		1970		Crescimento Renda Média
	Renda Média	% da renda apropriada	Renda Média	% da renda apropriada	
1°	689	1,2	852	1,2	23,7%
2°	1.366	2,3	1.506	2,1	10,2%
3°	2.013	3,4	2.203	3,0	9,4%
4°	2.737	4,7	2.798	3,8	2,2%
5°	3.621	6,2	3.687	5,0	1,8%
6°	4.509	7,7	4.531	6,2	0,5%
7°	5.540	9,4	5.295	7,2	-4,4%
8°	6.387	10,9	7.307	10,0	14,4%
9°	8.648	14,7	11.126	15,2	28,7%
10°	23.348	39,7	34.128	46,5	46,2%
R10+/R40-	13,7		18,6		
Gini	0,50		0,57		

Fonte: Barros e Mendonça, 1995

OBS: A renda média encontra-se expressa em Cruzeiros de 1960, deflacionada pelo IGPC-MT/INPC-R.

Observando a tabela acima, percebe-se que desde 1960 a economia brasileira apresenta uma elevada concentração de renda com um índice de Gini de 0,50 e com a renda média dos 10% mais ricos sendo quase 14 vezes maior que a renda dos 40% mais pobres da população. Essa já alta concentração de renda se agrava ainda mais durante a década de 1960, de modo que em 1970 o índice de Gini se elevou para 0,57 e a razão entre a renda dos 10% mais ricos e os 40% mais pobres aumentou para 18,6. Também é possível notar que os oito décimos inferiores passaram a se apropriar de uma parcela da renda menor do que em 1960. Com isso, fica explícito como o crescimento pelo qual o país passou no período, que acarretou um crescimento na renda média de 25% (média de 2,2% ao ano), se deu de forma desigual, com os dois decis mais ricos acumulando muito mais renda que os mais pobres. Deve-se notar também que apesar dos oito decis mais pobres terem perdido parte da apropriação da renda, quem mais perdeu foram os décimos intermediários da distribuição, sendo que o sétimo décimo de renda apresentou uma redução em sua renda média.

A divulgação desses dados possibilitou pela primeira vez a mensuração da distribuição de renda no país, bem como a análise de sua evolução. A maneira desigual como o crescimento da renda se repartiu entre os diferentes décimos de renda na década de 1960 ensejou um debate acadêmico acerca de quais seriam os motivos que acarretaram essa concentração de renda e sobre a permanência ou não desse processo concentrador nas décadas que se seguiriam.

Langoni (1973) e os representantes do governo sustentavam a tese de que a concentração de renda registrada era um fruto natural do desenvolvimento econômico brasileiro, no qual a passagem do setor rural para o setor urbano acabava induzindo um aumento da desigualdade de renda, conforme a explicação da curva U de Kuznets⁶. Além do mais, chamava-se atenção para o fato de que o desenvolvimento econômico brasileiro por direcionar a economia para os setores mais intensivos em capital demandariam trabalhadores qualificados, cuja oferta era muito baixa, devido ao baixo nível de escolaridade da população brasileira à época. Assim, acreditava-se que conforme fosse sendo qualificada a mão de obra brasileira, reduzir-se-ia o diferencial de salários entre trabalhadores qualificados e não qualificados, o que faria com que a concentração de renda se atenuasse. Nas próprias palavras de Langoni:

“(...) na fase do crescimento acelerado do processo de desenvolvimento econômico, há aumento na desigualdade da distribuição de renda. A ideia básica são as possibilidades que esta fase oferece para a exploração de ganhos extras de renda, tanto no mercado de capital humano, como no mercado de capital físico. (...) o aumento da desigualdade é autocorrigível a longo prazo, na medida em que o nível de renda per capita comece a elevar-se e a taxa de crescimento alcance valor mais estável. Isto porque o aumento, na rentabilidade esperada, dos investimentos em capital humano e capital físico estimulam o fluxo de investimentos nessas áreas, o que deverá terminar (...) com a conversão desses ganhos extras em retornos competitivos.” (Langoni, 1973)

⁶ Segunda a ideia de Kuznets, enquanto o trabalho se movesse de ocupações rurais para ocupações urbanas, a distribuição de renda se deterioraria porque a renda tenderia a ser menos concentrada em comunidades rurais. Essa deterioração da distribuição seria apenas temporária, restrita apenas a uma fase intermediária do desenvolvimento econômico, após a qual fatores equalizadores prevaleceriam, fazendo com que o crescimento econômico continuado reduzisse as iniquidades geradas. Desse modo, haveria uma curva no formato de um “U” invertido, que representaria a relação entre renda per capita no eixo da abscissa e desigualdade de renda no eixo da ordenada.

Muitos autores contestaram a conclusão de Langoni, sustentada por representantes do governo. Fishlow (1972) chamou atenção ao fato de que, por mais que se encontre resultados na decomposição da desigualdade de renda que a educação seria o fator isolado mais forte para explicar a piora da distribuição de renda brasileira no período, se a educação é monopolizada por aqueles já ricos, que passam aos seus herdeiros a possibilidade de controlar sua renda ou riqueza, poderá se chegar a um resultado que a educação explique a desigualdade sem que de fato isto ocorra, sendo apenas uma característica comum o grupo daqueles mais ricos também ser o grupo com o maior nível de escolaridade, sem que isto tenha a ver com a produtividade retirada dos anos de estudo. Fishlow também aponta para o fato de que, embora os resultados atestem que a educação seria o principal determinante da elevação da desigualdade de renda no período, o poder explicativo desta variável é baixo, uma vez que “idade e educação juntas não dão conta de mais de um terço da variação das rendas individuais”. (Fishlow, 1972)

Bacha e Taylor (1978) também discordam das conclusões acerca das razões da elevação da concentração de renda na década de 60 propostas por Langoni e representantes do governo. Primeiramente, os autores por meio da decomposição de Theil para a variância das rendas chegam à conclusão de que os movimentos populacionais entre os setores e as regiões geográficas do Brasil tiveram um efeito equalizador na variância total das rendas. Desse modo, a hipótese kuznetsiana parece não ter encontrado respaldo nos dados. Em segundo lugar, os autores encontram resultados divergentes de Langoni (1973) no que tange o fator explicativo da educação para a variação da desigualdade de renda no período em questão, sendo este fator mais baixo do que o relatado por Langoni (1973). Por fim, Bacha e Taylor (1978) salientam que durante a década de 60, a parcela da população formada por graduados aumentou em 80% enquanto que a parcela dos iletrados caiu em um quarto, de sorte que a falta de profissionais qualificados não seria um argumento tão convincente para o aumento da desigualdade de renda registrado no período.

Esses autores contrários às conclusões de Langoni (1973) tendem a creditar o aumento da desigualdade de renda na década de 60 aos efeitos da política de estabilização adotada neste período. Cabe então lembrar que a década de 60 conjuga períodos diversos de crescimento econômico: nos anos iniciais, ainda embalados na

concretização dos investimentos realizados no âmbito do Plano de Metas, e nos anos finais, caracterizados como início do “milagre econômico” brasileiro, o crescimento do PIB foi bastante acelerado, sendo de cerca de 9% em 1960 e 1961 e superior a 9% ao ano partir de 1968; enquanto que os anos centrais foram marcados pela grande instabilidade política, iniciado com a renúncia de Jânio Quadros em 1961, passando pelo modo de governo parlamentarista e o governo de João Goulart até o golpe militar de 1964, e pela tentativa de estabilização da economia brasileira sem abrir mão do crescimento econômico, conforme previsto no Plano Trienal e no PAEG (Plano de Ação Econômica do Governo), sendo assim a taxa média de crescimento do PIB entre 1962 e 1967 foi de cerca de 4% ao ano, tendo chegado ao piso de 0,6% em 1963⁷.

Desse modo, esses autores atribuem a elevação da desigualdade de renda no período ao impacto dessas políticas estabilizadoras no salário real dos trabalhadores e ao baixo dinamismo da economia registrado em alguns anos dessa década. Em relação ao impacto nos salários reais dos trabalhadores, cumpre informar que este decorreu principalmente do PAEG, que estabeleceu uma mudança da regra de cálculo para reajuste dos salários, válida inicialmente apenas para a administração pública e, a partir de 1966, também passou a valer para a iniciativa privada e também reajustou uma série de preços de tarifas públicas, o que também contribuiu para reduzir o poder de compra dos salários.

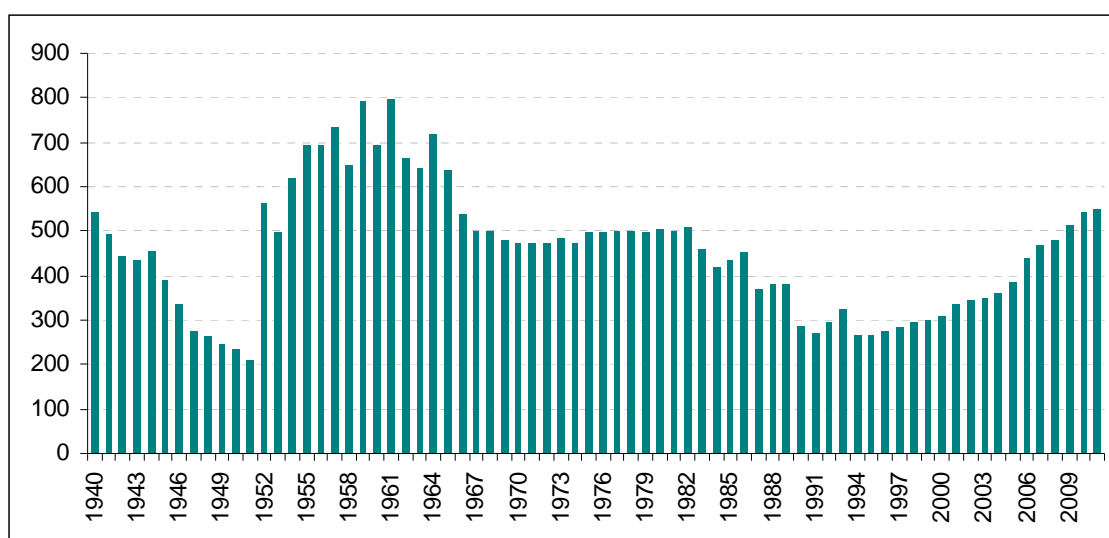
O mecanismo de reajuste dos salários do PAEG previa a correção dos salários pela média do salário real praticada no biênio anterior acrescida de um aumento da produtividade, equivalente a dois terços da taxa de crescimento da produtividade calculada pelo governo de forma conservadora, e também adicionada da metade da inflação prevista pelo governo para o ano seguinte. Cumpre informar que essa forma de cálculo era desfavorável aos trabalhadores, pois a correção pela média do salário real e não pelo pico implicava uma gradativa redução do salário real, e também pelo fato de a inflação prevista pelo governo ser, ano após ano, inferior à inflação efetivamente ocorrida.

O resultado dessas políticas de estabilização foi a desvalorização do salário mínimo real em mais de 30% ao longo da década de 60, segundo dados do IPEA,

⁷ Dados extraídos das “Estatísticas do Século XX”, publicação do IBGE.

conforme pode ser notado no Gráfico 1. Esse é outro ponto levantado pelos autores com argumentos contrários a Langoni (1973). A distribuição de renda no período parece ter sido especialmente impactada pela desvalorização do salário mínimo, uma vez que aqueles que os trabalhadores urbanos desqualificados, a quem se espera receber o salário mínimo, se situam nos décimos de renda intermediários (do 5º ao 7º), sendo justamente os décimos de renda que tiveram o menor crescimento de suas rendas. (Bacha e Taylor, 1978)

Gráfico 1 – Evolução da Média Anual do Salário Mínimo Real



Fonte: Ipea

OBS: Salário Mínimo em R\$ de mai/2011, deflacionando-se o salário mínimo nominal pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE a partir de março de 1979. Para períodos anteriores, os deflatores utilizados foram o IGPC-Mtb (jan/1948-mar/1979), o IPC-RJ/FGV (jan/1944-jan/1948) e o IPC-SP/Fipe (jul/1940-jan/1944).

O processo de agravamento da concentração de renda prosseguiu na década de 1970. Deve-se ter em mente que neste período a economia brasileira registrou as maiores taxas de crescimento da sua história, de modo que a renda média cresceu 97% entre 1970 e 1980, o que representa uma média anual de 7%. Pode-se perceber que este progresso econômico continuou a se distribuir desigualmente, com o índice de Gini se

elevando dois pontos para 0,59 e com a razão entre a renda média dos 10% mais ricos sendo quase 20 vezes maior do que a dos 40% mais pobres. Percebe-se também que os únicos décimos que aumentaram sua parcela de renda apropriada foram os dois decis mais ricos, os demais ou mantiveram sua parcela estável ou esta se reduziu.

Tabela 2: Distribuição Pessoal da Renda da Força de Trabalho Ocupada em 1970 e 1980

Décimos	1970		1980		Crescimento Renda Média
	Renda Média	% da renda apropriada	Renda Média	% da renda apropriada	
1°	852	1,2	1.702	1,2	99,8%
2°	1.506	2,1	2.929	2,0	94,5%
3°	2.203	3,0	4.256	3,0	93,2%
4°	2.798	3,8	5.151	3,6	84,1%
5°	3.687	5,0	6.363	4,4	72,6%
6°	4.531	6,2	8.051	5,6	77,7%
7°	5.295	7,2	10.345	7,2	95,4%
8°	7.307	10,0	14.254	9,9	95,1%
9°	11.126	15,2	22.161	15,4	99,2%
10°	34.128	46,5	69.094	47,9	102,5%
R10+/R40-	18,6		19,7		
Gini	0,57		0,59		

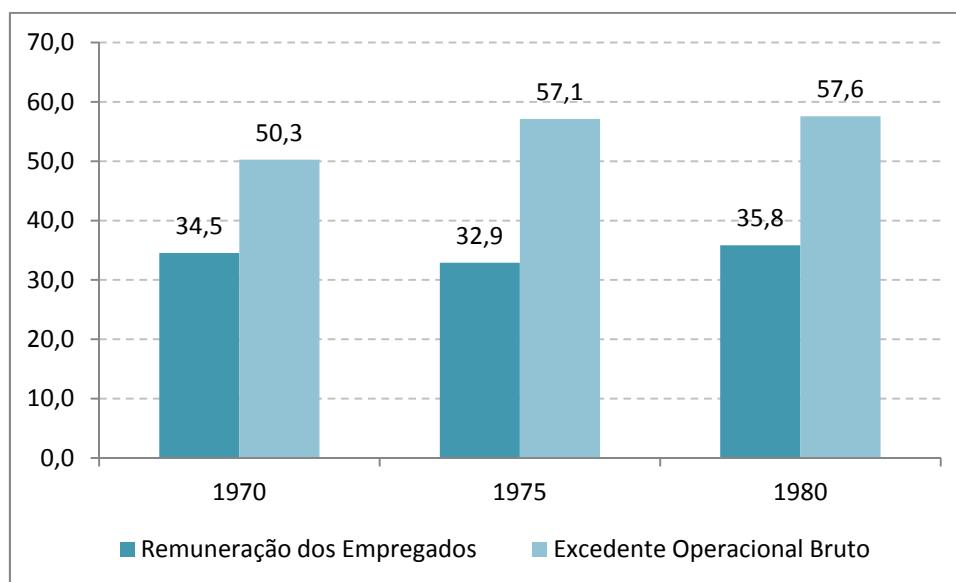
Fonte: Barros e Mendonça, 1995

OBS: A renda média encontra-se expressa em Cruzeiros de 1960, deflacionada pelo IGPC-MT/INPC-R.

A partir da década de 1970, inicia a serem disponibilizadas as estatísticas concernentes à distribuição funcional da renda. Conforme pode ser verificado no gráfico abaixo, durante a primeira metade da década, houve um grande aumento da participação da remuneração do capital na renda, passando de 50% para 57% da renda nacional disponível bruta, enquanto que os trabalhadores viram a parcela apropriada pelos salários diminuírem em cerca de 2% como proporção da renda. Já ao longo da segunda metade da década, os salários recuperaram a sua participação no total da renda,

passando a apropriar mais de 35% desta, enquanto que a parcela do excedente operacional bruto se manteve praticamente estável.

Gráfico 2: Distribuição Funcional da Renda entre 1970 e 1980 (em %)



Fonte: IBGE – Estatísticas do Século XX

Possivelmente, essa virada da remuneração dos empregados na metade da década de 1970 decorreu das revisões da política salarial⁸ praticada até então, que teve o intuito de amenizar a desvalorização real dos salários, bem como a distensão política, que permitiu a volta dos movimentos sindicais. Desse modo, observa-se, pelos dados do IPEA, que o salário mínimo se manteve praticamente estável em termos reais a partir de 1974 até o fim da década, tendo apresentado uma valorização real em torno de 5% entre janeiro de 1974 e janeiro de 1980.

Em suma, pode-se dizer que uma explicação estrutural de bastante relevância para compreender essa piora na distribuição de renda observada nas duas décadas até então estudadas reside no fato de que, neste período, a economia brasileira estava passando por um processo intenso de industrialização, de modo que a produtividade do

⁸ Detalhes sobre as revisões da política salarial praticada no PAEG pode ser encontrada em Carvalho (1982).

trabalho se elevava bastante na atividade industrial, ao mesmo tempo em que a atividade agrícola se encontrava estagnada com baixíssima produtividade. Assim, havia uma grande desigualdade campo-cidade. Além disso, essas décadas foram marcadas pela desvalorização do salário mínimo, repressão sindical, correção parcial dos salários e elevação do preço dos alimentos e das tarifas públicas. Também cabe destacar que o arrefecimento no ritmo de concentração de renda verificado na década de 1970 em relação ao da década de 1960, se deve à constituição de uma base sindical, com inédita capacidade de mobilização, e a uma pequena elevação do salário mínimo real na segunda metade dos anos 1970. (Medeiros, 2003)

Passando agora para a análise da distribuição pessoal da renda nas décadas mais recentes, apresenta-se a tabela 3. A partir de 1981, encontram-se disponíveis os dados da PNAD com abrangência nacional⁹, que permitem uma avaliação ano a ano da distribuição de renda e também possibilitam calcular a distribuição da renda domiciliar per capita, que reflete melhor a situação financeira dos indivíduos.

Tabela 3 – Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 1981 e 1990

Décimos	1981		1990		Crescimento Renda Média
	Renda Média	% da renda apropriada	Renda Média	% da renda apropriada	
1º	27	0,9	23	0,7	-14,8%
2º	54	1,8	49	1,5	-9,3%
3º	78	2,6	75	2,2	-3,8%
4º	105	3,4	103	3,0	-1,9%
5º	137	4,5	138	4,1	0,7%
6º	177	5,8	184	5,4	4,0%
7º	233	7,7	248	7,3	6,4%
8º	322	10,6	352	10,4	9,3%
9º	499	16,4	562	16,5	12,6%
10º	1.418	46,5	1.664	49,0	17,3%
R10+/R40-	21,5		26,7		
Gini	0,58		0,62		

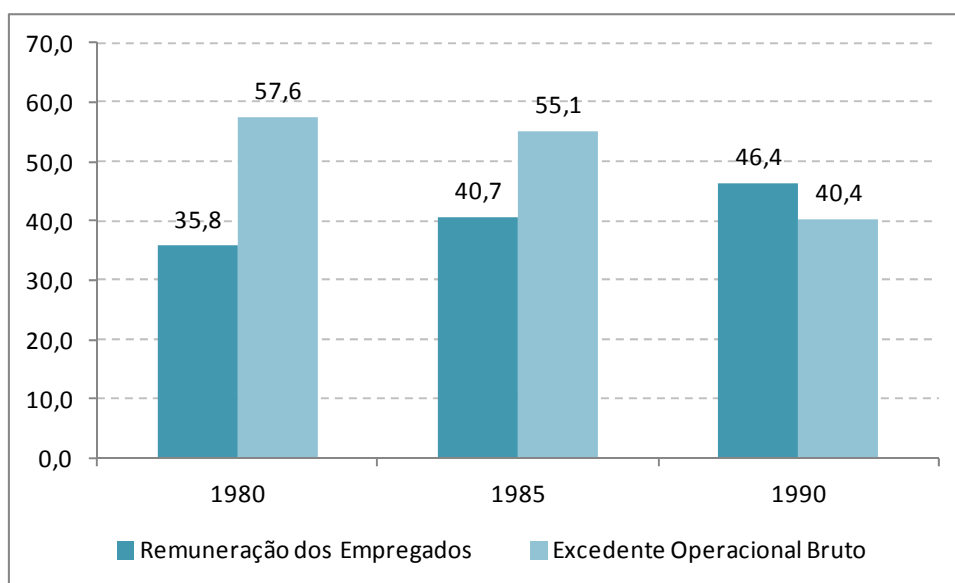
Fonte: Ramos e Mendonça, 2005.

OBS: Renda média encontra-se expressa em R\$ de outubro de 2002 (deflacionado por IGPC-MT/INPC)

⁹ Exceto a área rural de: Rondônia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará e Amapá que, em conjunto, abrigavam cerca de 3% da população do País.

Observando a tabela 3, nota-se que a distribuição de renda continuou piorando ao longo da década de 1980. O índice de Gini se elevou de 0,58 para 0,62 e a razão entre a renda dos 10% mais ricos e dos 40% mais pobres aumentou de 21,5 para 26,7, ambos os indicadores entre 1981 e 1990. Percebe-se que não somente houve uma queda da apropriação da renda pelos oito décimos mais pobre, mas também houve uma queda da renda média dos quatro decis inferiores. Assim, conclui-se que ocorreu uma piora real de renda para os mais pobres. É importante ter em mente que o Brasil enfrentou graves problemas econômicos nessa década, como a crise da dívida e a aceleração inflacionária. Este último problema reconhecidamente afeta de maneira mais contundente às camadas mais pobres da sociedade, que não possuem ativos financeiros para amenizar a corrosão do poder de compra da sua renda. O baixo crescimento econômico registrado nesta década, com uma média de taxa de crescimento econômico de 1,7% ao ano entre 1981 e 1989, ajuda a explicar a piora na desigualdade, já que dele decorre uma deterioração do mercado de trabalho e uma estagnação e declínio dos rendimentos reais.

Gráfico 3: Distribuição Funcional da Renda entre 1980 e 1990 (em %)



Fonte: IBGE – Estatísticas do Século XX

Apesar de uma expressiva piora na distribuição pessoal da renda na década de 1980, observa-se uma melhora na distribuição funcional da renda. Isto porque a remuneração dos empregados se elevou na apropriação da renda nacional disponível bruta, passando de cerca de 35% em 1980 para cerca de 40% em 1985 e em torno de 46% em 1990, quando a parcela dos salários na renda se torna superior ao excedente operacional bruto, que vinha em trajetória decrescente desde 1980. Uma possível explicação para tal fato reside na redemocratização ocorrida no período, que acaba por completo com a repressão aos movimentos sindicais, e a política salarial do Plano Cruzado em 1986, que pode ter favorecido a remuneração dos empregados ao estabelecer um mecanismo de reajuste automático dos salários à inflação toda vez que ela acumulasse 20% e também ao conceder, a título de abono, um aumento de 8% para todos os salários e um aumento de 16% do salário mínimo. De qualquer modo, o salário mínimo apresentou uma desvalorização real entre o início de 1980 e 1990 de cerca de 27%, segundo dados do IPEA.

Tabela 4 – Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 1990 e 2002

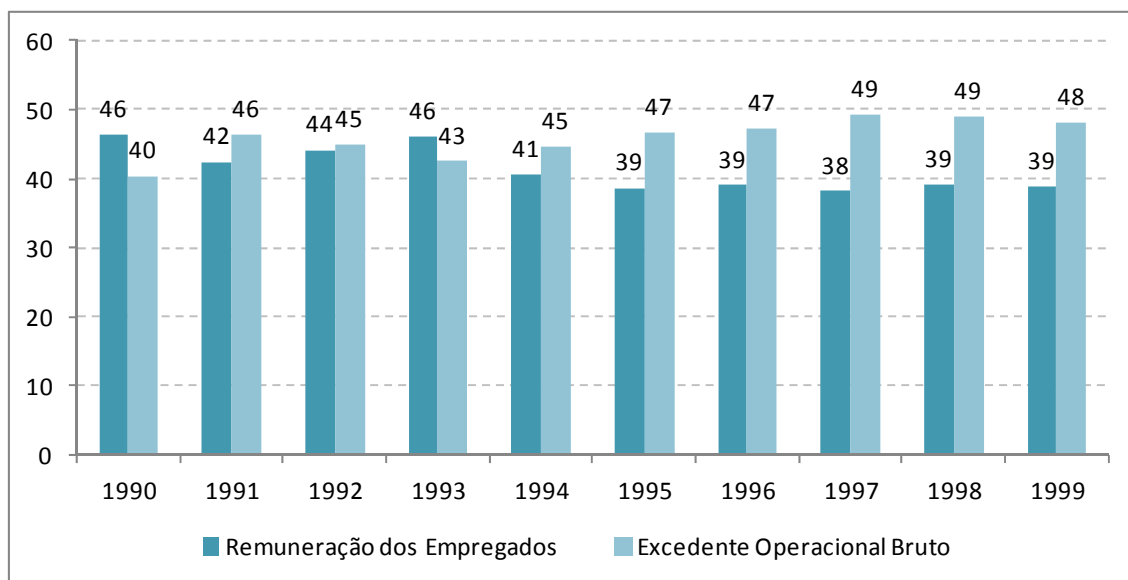
Décimos	1990		2002		Crescimento Renda Média
	Renda Média	% da renda apropriada	Renda Média	% da renda apropriada	
1°	23	0,7	29	0,8	26,1%
2°	49	1,5	65	1,7	32,7%
3°	75	2,2	96	2,5	28,0%
4°	103	3,0	131	3,4	27,2%
5°	138	4,1	171	4,5	23,9%
6°	184	5,4	224	5,8	21,7%
7°	248	7,3	291	7,6	17,3%
8°	352	10,4	399	10,4	13,4%
9°	562	16,5	617	16,1	9,8%
10°	1.664	49,0	1.803	47,1	8,4%
R10+/R40-	26,7		22,4		
Gini	0,62		0,59		

Fonte: Ramos e Mendonça, 2005.

OBS: Renda média encontra-se expressa em R\$ de outubro de 2002 (deflacionado por IGPC-MT/INPC)

Analisando a década de 1990, finalmente pode-se observar uma melhora na distribuição de renda brasileira, ainda que tímida. O índice de Gini cai 3 pontos no período entre 1990 e 2002, passando para 0,59, e a razão entre a renda dos 10% mais ricos e 40% mais pobres reduz para 22,4. É interessante notar que, ao contrário das décadas anteriores, há uma maior apropriação da renda pelos décimos mais baixos nos anos 1990, enquanto que os dois décimos superiores têm sua participação na renda diminuída. Desse modo, pode-se dizer que o crescimento da renda média nesse período (31%, média anual de 2,7%) foi distribuído de forma a favorecer mais que proporcionalmente os mais pobres, reduzindo a desigualdade de renda no país. Possivelmente, a principal causa dessa melhora distributiva no Brasil na década de 1990 é a estabilização dos preços, promovida pelo Plano Real em 1994. Como foi visto acima, a alta inflação tinha um efeito mais perverso para os mais pobres, e o fim desta resultou em uma elevação do salário mínimo real.

Gráfico 4: Distribuição Funcional na Renda: década de 1990 (em %)



Fonte: IBGE – Estatísticas do Século XX

Curiosamente quando se analisa a distribuição funcional da renda na década de 1990, observa-se que o excedente operacional bruto volta a se apropriar de uma parcela mais elevada da renda nacional disponível bruta, tendo trajetória crescente ao longo da década, enquanto que a remuneração dos empregados apresenta uma trajetória de queda em sua apropriação da renda. Um dos possíveis motivos que podem ter levado a esse resultado foi a abertura comercial e financeira ocorrida na década de 1990, juntamente com as políticas de estabilização monetária, que ao mesmo tempo em que beneficiava os mais pobres ao por fim ao período de alta inflação, também beneficiava a remuneração do capital ao se por em prática uma política de elevadas taxas de juros com o objetivo de conter a inflação. Ademais, chama-se atenção ao fato de que a abertura comercial e as privatizações ocorridas no período acabaram levando a uma deterioração do mercado de trabalho brasileiro. Tal fato fica visível quando se observa que a taxa de desemprego nas regiões metropolitanas passou de 5,7% em janeiro de 1991 para 8,3% em janeiro de 2000, de acordo com a Pesquisa Mensal do Emprego do IBGE, e se nota o aumento o mercado de trabalho informal, na medida em que o percentual de pessoas empregadas sem carteira de trabalho assinada passou de 24% em 1992 para 29% em 1999, de acordo com a PNAD também do IBGE.

Tabela 5: Distribuição Pessoal da Renda Domiciliar Per Capita em 2002 e 2009

Décimos	2002		2009		Crescimento Renda Média
	Renda Média	% da renda apropriada	Renda Média	% da renda apropriada	
1°	29	0,8	43	1,0	48,7%
2°	65	1,7	96	2,1	47,8%
3°	96	2,5	139	3,1	44,8%
4°	131	3,4	184	4,1	40,4%
5°	171	4,5	236	5,2	37,8%
6°	224	5,8	300	6,7	33,9%
7°	291	7,6	372	8,3	27,9%
8°	399	10,4	491	10,9	23,0%
9°	617	16,1	717	15,9	16,2%
10°	1.803	47,1	1.926	42,8	6,8%
R10+/R40-	22,4		16,7		
Gini	0,59		0,54		

Fonte: Ramos e Mendonça, 2005 (ano 2002). IPEA (ano 2009)

OBS: Renda média encontra-se expressa em R\$ de 2002 (deflacionado por deflator para rendimentos da PNAD com base no INPC)

Durante a primeira década dos anos 2000, observou-se uma significativa melhora na distribuição de renda do Brasil. O índice de Gini apresentou uma queda de 5 pontos, passando de 0,59 em 2002 para 0,54 em 2009. Os 10% mais ricos passaram a ter uma renda média cerca de 17 vezes maior do que os 40% mais pobres. Ambos os índices voltaram aproximadamente aos níveis da década de 1960. Também registrou-se uma maior apropriação da renda pelos oito decis mais pobres. Outro fato interessante a se notar é que o crescimento da renda média domiciliar per capita neste período foi monotonicamente maior para os décimos mais pobres da distribuição de renda brasileira.

Pode-se dizer que a retomada do crescimento econômico mais vigoroso juntamente com a realização de políticas públicas pró distribuição de renda foram os fatores que mais ajudaram a explicar essa relevante melhora na distribuição de renda brasileira. O crescimento econômico entre 2002 e 2009 apresentou uma média anual de 3,5%, contra uma média de 1,7% da década anterior. Se tomarmos apenas o intervalo entre 2004 e 2008, a média de crescimento econômico anual foi de 4,8%¹⁰. O mercado de trabalho se expandiu, fazendo com que a taxa de ocupação passasse de 87% em maio de 2002 para 92,4% em março de 2010¹¹. Essa expansão do mercado de trabalho se deu com o simultâneo aumento da formalização do trabalho, pois o percentual de empregados com carteira assinada passou de 54% em 2002 para cerca de 60% em 2009, segundo dados da PNAD/IBGE. Cabe destacar que o crescimento econômico nesta década de forma ancorada no estímulo ao mercado doméstico, no qual as políticas públicas específicas cumpriram um papel crucial.

Entre as políticas públicas específicas, destacam-se a significativa elevação do salário mínimo real e as políticas de transferência de renda. Iniciando pelo salário mínimo, pode-se observar pelo Gráfico 1 a evolução do salário mínimo real. Ressalta-se que entre setembro de 2002 e setembro de 2009 o salário mínimo brasileiro apresentou uma elevação real de 47%. Apesar de estarmos vivenciando uma época de robusta valorização do salário mínimo, pode-se perceber ao observar o gráfico abaixo que em

¹⁰ Dados do Sistema de Contas Nacionais - IBGE

¹¹ Dados da Pesquisa Mensal do Emprego – IBGE. A taxa de ocupação é a relação entre o número de pessoas ocupadas e o número de pessoas economicamente ativas.

2011 a economia brasileira volta a ter um salário mínimo real no patamar que dos anos 1940, sendo ainda inferior ao patamar dos anos 1950 e 60. Assim, pode-se concluir que esta política de valorização do salário mínimo é desejável, pois está finalmente compensando as perdas reais do salário mínimo ao longo de todas essas décadas.

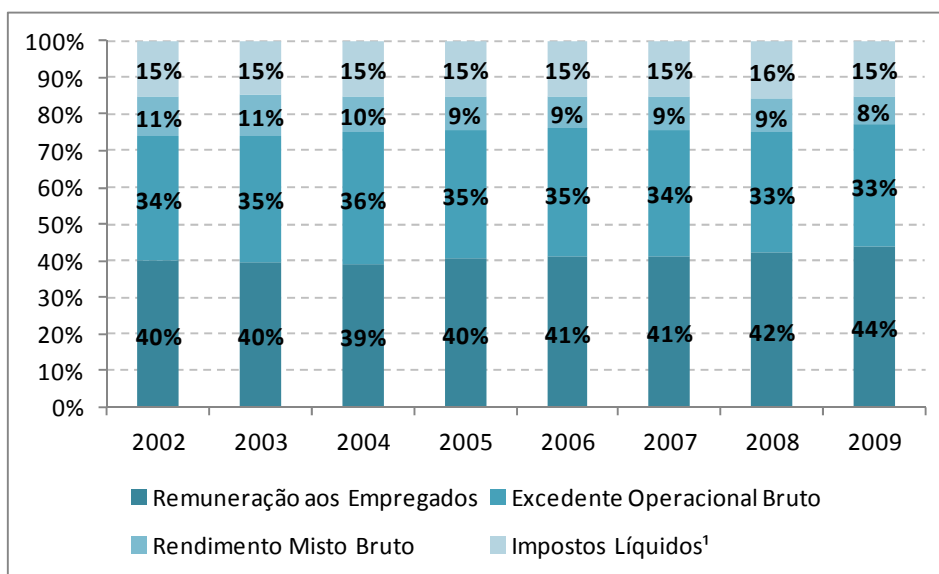
Cabe ainda ressaltar que além de ser o patamar mínimo de remuneração do trabalho formal, o salário mínimo também possui forte influência na remuneração da população como um todo devido a um grande percentual de aposentados e pensionistas cujos ganhos mensais acompanham o salário mínimo e também devido a benefícios sociais que seguem o valor do salário mínimo, como o Benefício por Prestação Continuada (BPC)¹². Sobre a efetiva contribuição da elevação do salário mínimo real para a redução da desigualdade, há uma série de estudos que apontam neste sentido, como Firpo e Reis (2006) e Sabóia (2006).

As políticas de transferência de renda ganharam força com o Governo Lula (2003-2010), principalmente com o Programa Bolsa Família. O objetivo deste programa é retirar as famílias da condição de extrema pobreza. Para isto, o Programa Bolsa Família concede benefícios a famílias com renda familiar per capita inferior a uma determinada faixa (atualmente a faixa é de R\$70), desde que a família atenda às condicionalidades, que vão desde o compromisso de se manter os filhos na escola até estar com a carteira de vacinação em dia. Atualmente, são beneficiadas mais de 13 milhões de famílias e o valor do benefício varia entre R\$70 e R\$306, a depender da quantidade de filhos na família.¹³ Há vários estudos que comprovam a eficácia dos programas de transferência de renda na redução da desigualdade, como em Barros (2006) e Barros et al (2006). Há também uma discussão sobre qual seria a melhor forma de se combater à má distribuição de renda, se a partir de políticas focalizadas ou generalizadas, porém tal discussão vai além do escopo da presente dissertação.

¹² O Benefício por Prestação Continuada assegura a transferência de um salário mínimo ao idoso com mais de 65 anos e à pessoa com deficiência que comprovem não possuir meios para garantir o seu sustento, independentemente de ter contribuído com a Previdência Social. Em março de 2012, eram 3,6 milhões de beneficiários.

¹³ Informações extraídas do site do Ministério de Desenvolvimento Social e Combate à Fome

Gráfico 5 – Evolução da Distribuição Funcional da Renda: Década de 2000¹⁴



Fonte: Sistema de Contas Nacionais – IBGE

1- Impostos sobre a Produção e a Importação menos Subsídios à Produção

Também, pode-se perceber a melhora na desigualdade social brasileira na última década pela análise da distribuição funcional da renda. Conforme pode ser observado pelo Gráfico 5, a remuneração aos empregados teve a sua participação no PIB brasileiro majorada em 4% entre 2002 e 2009, chegando ao patamar de 44%, enquanto que o rendimento misto bruto (rendimento dos autônomos) teve uma queda de 3% no mesmo período e o excedente operacional bruto se elevou até 2004 e deste ano em diante apresentou uma queda contínua. Os impostos líquidos se mantiveram razoavelmente estáveis durante o período estudado. Uma explicação bastante coerente para a maior parcela da remuneração aos empregados é o aumento do ritmo de crescimento do salário mínimo real a partir de 2005.

Cabe ainda destacar que a elevação de renda das camadas mais pobres da sociedade durante o governo Lula levou alguns economistas, especialmente Neri (2010), e a mídia em geral a advogarem que havia surgido uma nova classe média no Brasil.

¹⁴ Acredita-se que nos gráficos de distribuição de renda funcional das décadas anteriores, cuja fonte de dados era a publicação “Estatísticas do Século XX”, o excedente operacional bruto englobava também o rendimento misto bruto.

Esta nova classe média que seria a responsável pelo aumento da chamada classe C (renda domiciliar total de todas as fontes entre R\$ 1064 e R\$ 4561), que teria passado de representar 38% da população brasileira em 2003 para representar 50% da população em 2009, em concomitante manutenção do patamar da classe D (renda entre R\$ 705 e R\$ 1064) e redução da classe E (renda de até R\$ 705¹⁵).

Singer (2012) apresenta algumas contestações a essa percepção. Primeiramente, o autor destaca o fato de que o intervalo de renda da classe C é bastante superior aos demais, sendo capaz de se multiplicar quatro vezes dentro dela, enquanto as demais classes não são tão abrangentes. O segundo questionamento se dá em relação ao termo “classe média”, que não aparenta ser o mais correto, dado que pesquisas concluíram que boa parte dos membros dessa classe C não se vê como integrantes da classe média, mas sim da classe trabalhadora e também por incluir indivíduos com ocupações que não possuem nem o prestígio nem as condições de trabalho semelhantes à classe média tradicional, como é o caso de um operador de teletividades, que pelos parâmetros exclusivos de renda seria considerado como pertencente à classe média. Dessa forma, parece haver um equívoco ao se chamar a classe C de classe média, por esta ser de fato uma classe intermediária, uma vez que ainda persiste no Brasil o subproletariado, composto por uma camada considerável de pessoas vivendo e trabalhando em situações precárias.

Pochmann (2012) também procura mostrar o quão inadequado é dizer que metade da população brasileira pertence à classe média, sem contar o percentual acima desta, ao estudar mais a fundo o trabalho na base da pirâmide social brasileira, que pode se sobrepor à chamada classe C. O autor vai além e sugere que há um viés político privatista nessa proposição de surgimento de uma nova classe média, conforme pode ser verificado nos trechos abaixo:

“Em síntese: entende-se que não se trata da emergência de uma nova classe – muito menos de uma classe média. O que há, de fato, é uma orientação alienante sem fim, orquestrada para o sequestro do debate sobre a natureza e a dinâmica das mudanças econômicas e sociais, incapaz de permitir a politização classista do fenômeno de transformação da estrutura social e sua comparação com outros períodos dinâmicos do Brasil.” (Pochmann, 2012)

¹⁵ Valores em R\$ de setembro de 2010 na Grande São Paulo.

“(…) Talvez não seja um mero equívoco conceitual, mas expressão da disputa que se instala em torno da concepção e condução das políticas públicas atuais. A interpretação de classe média (nova) resulta (...) no apelo à reorientação das políticas públicas para a perspectiva fundamentalmente mercantil. Ou seja, o fortalecimento dos planos privados de saúde, educação, assistência e previdência, entre outros. Nesse sentido, não se apresentaria isolada a simultânea ação propagandista desvalorizadora dos serviços públicos.” (Pochmann, 2012)

Finalmente, à título de conclusão dessa seção, pode-se dizer que após três décadas de piora da repartição da renda nacional entre seus habitantes e uma década de uma melhora tímida da distribuição de renda, nos anos 2000 indubitavelmente o Brasil conseguiu caminhar no objetivo de deixar o país mais coeso distributivamente. Porém, não se deve esquecer que ainda persiste uma camada de pessoas vivendo em situações precárias de vida e que, para a eliminação desta camada, o processo de redução da desigualdade social deve prosseguir continuamente.

II.2 – Comparação Internacional

Apesar do avanço registrado na última década, o Brasil segue sendo um dos países com as piores desigualdades sociais do mundo. O objetivo desta seção é evidenciar tal fato a partir de estudos comparativos das distribuições de renda de diversos países.

Com base no banco de dados do Banco Mundial (WDI – World Development Indicators), foi possível realizar uma interessante avaliação da desigualdade de renda brasileira em relação ao cenário mundial. Se fosse tomado por base os dados disponíveis para 2009, o Brasil seria o quarto país com a pior concentração de renda medida pelo Índice de Gini. Porém, tal análise não seria verdadeira, pois apenas 34 países possuem dados para tal ano.

Assim, conforme pode ser observado pela Tabela 6, foi levado em consideração todos os países para os quais há disponibilidade de dados nos anos 2000. Desse modo, temos um universo de 135 países, sendo que apenas 12 deles apresentaram um Índice de

Gini superior ao brasileiro em 2009, que, conforme visto na seção anterior, foi o menor desde a década de 1960. Esses países são: Angola, Bolívia, República da África Central, Colômbia, Comores, Guatemala, Haiti, Honduras, Micronésia, Namíbia, Seychelles e África do Sul. Resulta dessa análise o alarmante fato de que o Brasil, um dos 10 países mais ricos do mundo, também figura como um dos mais desiguais do mundo.

Outro dado interessante sobre como a distribuição de renda brasileira se encontra em comparação com a do resto do mundo pode ser encontrado em Palma (2010), em que se pode perceber, com base em dados do Banco Mundial, que a razão entre o décimo mais elevado de renda e o segundo décimo mais baixo de renda (D10/D2) brasileiro é da ordem de 25, enquanto que a média mundial é de 8.

Tabela 6 – Comparação Internacional dos Índices de Gini

País	Gini	Ano	País	Gini	Ano	País	Gini
Afghanistan	27,82	2008	Germany	28,31	2000	Nigeria	42,93
Albania	34,51	2008	Ghana	42,76	2006	Norway	25,79
Angola	58,64	2000	Greece	34,27	2000	Pakistan	30,02
Argentina	46,13	2009	Guatemala	55,89	2006	Panama	52,03
Armenia	30,86	2008	Guinea	39,35	2007	Paraguay	51,04
Austria	29,15	2000	Guinea-Bissau	35,52	2002	Peru	49,05
Azerbaijan	33,71	2008	Haiti	59,21	2001	Philippines	42,98
Bangladesh	33,22	2005	Honduras	56,95	2009	Poland	34,07
Belarus	27,22	2008	Hungary	31,18	2007	Qatar	41,1
Belgium	32,97	2000	India	33,38	2005	Romania	30
Benin	38,62	2003	Indonesia	34,01	2005	Russian Federation	40,11
Bhutan	38,06	2007	Iran, Islamic Rep.	38,28	2005	Rwanda	53,09
Bolivia	56,29	2008	Iraq	30,86	2007	Sao Tome and Principe	50,82
Bosnia and Herzegovina	36,21	2007	Ireland	34,28	2000	Senegal	39,19
Brazil	54,69	2009	Israel	39,2	2001	Serbia	27,8
Bulgaria	28,19	2007	Italy	36,03	2000	Seychelles	65,77
Burkina Faso	39,79	2009	Jamaica	45,51	2004	Sierra Leone	42,52
Burundi	33,27	2006	Jordan	33,82	2008	Slovak Republic	26
Cambodia	37,85	2008	Kazakhstan	29,04	2009	Slovenia	31,15
Cameroon	38,91	2007	Kenya	47,68	2005	South Africa	63,14
Canada	32,56	2000	Kyrgyz Republic	36,19	2009	South Sudan	45,53
Cape Verde	50,52	2002	Lao PDR	36,74	2008	Spain	34,66
Central African Republic	56,3	2008	Latvia	36,61	2008	Sri Lanka	40,26
Chad	39,78	2003	Lesotho	52,5	2003	Sudan	35,29
Chile	52,06	2009	Liberia	38,16	2007	Swaziland	50,68
China	42,48	2005	Lithuania	37,57	2008	Sweden	25
Colombia	56,67	2009	Luxembourg	30,76	2000	Switzerland	33,68
Comoros	64,3	2004	Macedonia, FYR	43,17	2009	Syrian Arab Republic	35,78
Congo, Dem. Rep.	44,43	2006	Madagascar	47,24	2005	Tajikistan	30,83
Congo, Rep.	47,32	2005	Malawi	39,02	2004	Tanzania	37,58
Costa Rica	50,73	2009	Malaysia	46,21	2009	Thailand	40,02
Cote d'Ivoire	41,5	2008	Maldives	37,37	2004	Timor-Leste	31,93
Croatia	33,65	2008	Mali	38,99	2006	Togo	34,41
Djibouti	39,96	2002	Mauritania	40,46	2008	Tunisia	41,42
Dominican Republic	48,86	2009	Mexico	48,28	2008	Turkey	38,95
Ecuador	49,43	2009	Micronesia, Fed. Sts.	61,1	2000	Uganda	44,3
Egypt, Arab Rep.	30,77	2008	Moldova	34,02	2009	Ukraine	26,44
El Salvador	48,33	2009	Mongolia	36,52	2008	United States	40,81
Estonia	36	2004	Montenegro	29,99	2008	Uruguay	46,28
Ethiopia	29,83	2005	Morocco	40,88	2007	Uzbekistan	36,72
Fiji	42,83	2009	Mozambique	45,66	2008	Venezuela, RB	44,77
Finland	26,88	2000	Namibia	63,9	2004	Vietnam	35,57
Gabon	41,45	2005	Nepal	43,83	2003	West Bank and Gaza	35,5
Gambia, The	47,28	2003	Nicaragua	40,47	2005	Yemen, Rep.	37,69
Georgia	41,34	2008	Niger	34,55	2008	Zambia	54,63

Fonte: Banco Mundial – WDI. *Elaboração Própria.*

Antes de encerrar a seção sobre comparação internacional, cabe citar o artigo de Soares (2009), o qual questiona se o ritmo de queda na desigualdade no Brasil é aceitável. O autor demonstra que a queda do índice de Gini de 0,7 pontos ao ano entre 2001 e 2006 é compatível com os dados registrados para a queda da desigualdade no início do século passado para países da OCDE, como os Estados Unidos e o Reino Unido, que apresentaram queda de cerca de 0,5 pontos do índice de Gini durante cerca de 15 anos. Desse modo, o ritmo de redução da desigualdade brasileira é aceitável e a questão maior é tornar essa queda duradoura, o que certamente traria uma grande modificação da nossa estrutura sócio-ocupacional:

“Se continuarmos reduzindo nosso coeficiente de Gini a 0,7 ponto ao ano pelos próximos 24 anos, não será possível ter grandes favelas coexistindo com condomínios de luxo, indivíduos à beira da fome no sertão do Cariri vivendo no mesmo país cujos céus são cruzados por executivos viajando na segunda maior frota de aviões particulares do mundo, nem um exército de empregados particulares passando as roupas, encerando os pisos e lavando os banheiros da classe média.”
(Soares, 2009)

II.3 – Conclusão

Após analisarmos um breve histórico da estrutura distributiva da sociedade brasileira, pode-se dizer que nos últimos anos foram alcançadas melhorias significantes na distribuição de renda brasileira. Porém, o grau de concentração de renda é ainda muito elevado, fato que fica explícito ao compararmos a nossa situação distributiva com a dos demais países do mundo. Assim, a missão de tornar o Brasil um país com uma distribuição de renda ao menos semelhante à média mundial é uma tarefa árdua, que exige não apenas medidas específicas para tal feito (salário mínimo e transferência de renda), mas preponderantemente exige um crescimento econômico sustentado, de modo a gerar mais renda e emprego, que possa ser distribuído de forma mais justa pela sociedade brasileira.

CAPÍTULO III: A SEGMENTAÇÃO DA SOCIEDADE EM ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS

Após a apresentação da justificativa teórica para a utilização da ocupação como unidade de análise desse estudo e após a revisão da evolução da distribuição de renda no Brasil nas últimas décadas, pode-se passar para a análise de como a melhora da distribuição de renda nos anos 2000 se relacionou com possíveis modificações em nossa estrutura sócio-ocupacional.

Antes de realizar tal feito, é importante apresentar a metodologia utilizada para segmentar a sociedade brasileira em estruturas sócio-ocupacionais, bem como a sua fundamentação teórica, sendo este o propósito desse capítulo.

Para isto, esse capítulo está dividido em três seções. Na primeira, será estudado o processo de constituição de uma gama variada de trabalho assalariado, que consiste na principal característica das estruturas sócio-ocupacionais modernas, que servem como base teórica para a segmentação do mercado de trabalho brasileiro proposta por Quadros (2008 e 2010). Na segunda seção, será abordada a visão neomarxista em relação a essa estrutura sócio-ocupacional moderna. E, por fim, na terceira seção será apresentada com maiores detalhes como foi realizada a segmentação do mercado de trabalho brasileiro em grupamentos sócio-ocupacionais.

III.I - O Processo de Formação da Estrutura Sócio-ocupacional Atual

Antes de apresentar como foi realizada a segmentação da sociedade brasileira atual em estruturas sócio-ocupacionais, é interessante realizar uma reflexão de como a humanidade evoluiu de modo a chegar a um estágio em que o trabalho assalariado passou a predominar as ocupações e ainda se desenvolveu uma estrutura ocupacional diversificada em torno dessa sociedade salarial.

Para realizar essa reflexão serão utilizadas como referência as obras de Castel (2010), que aborda a evolução do trabalho assalariado, incluindo aí a constituição da

chamada sociedade salarial, e de Mills (1979), que trata da passagem da antiga classe média, formada basicamente pelos pequenos proprietários, para a nova classe média ou para o segmento dos colarinhos brancos, que são compostos basicamente pelos trabalhadores não proprietários, mas que em alguns casos possuem renda, prestígio e poder semelhantes aos dos grandes proprietários.

Alguns números permitem visualizar bem essa passagem de um primeiro estágio da sociedade industrial basicamente dividida entre operários e empregadores para uma segunda fase em que se desenvolve uma diversificação do trabalho assalariado. Segundo Castel (2010), havia 2,7 milhões de assalariados não operários na França em 1931 e 7,9 milhões em 1975. Mills (1979) fornece dados sobre os Estados Unidos, onde a antiga classe média deixou de representar 33% da população ativa em 1870 para representar 20% em 1940, o operariado passou de representar 61% da população ativa para 55% da mesma em igual período, enquanto que a chamada nova classe média representava apenas 6% da população ativa em 1870 e passou a representar 25% em 1940.

É importante lembrar que, durante muito tempo, conforme aponta Castel (2010), “estar ou cair na condição de assalariado era instalar-se na dependência, ser condenado a viver ‘da jornada’, achar-se sob o domínio da necessidade”. Um exemplo disto é o programa de governo do Partido Radical francês que, no primeiro quarto do século XX, pregava que deveria ser abolida a condição de assalariado, pois esta seria uma sobrevivência da escravidão. Essa visão decorre do fato de que o trabalho assalariado é a única forma de sustento daqueles que não possuem propriedade, a não ser a propriedade da sua própria força de trabalho, sendo a venda desta o único meio possível para garantir sua sobrevivência. Desse modo, é curioso refletir como a inserção social daqueles desprovidos de propriedade se alterou com o passar do tempo, passando de uma situação na qual os trabalhadores assalariados recebiam como remuneração apenas o mínimo possível para a sua sobrevivência e reprodução, sendo vistos como a escória da sociedade, para uma situação em que constituem a grande maioria da população ocupada, tendo em alguns casos remuneração e prestígio semelhantes aos grandes proprietários.

Fica então a questão de como ocupações pautadas na ausência de propriedade se desenvolveram e conseguiram ser detentoras de um elevado grau de prestígio. Seguindo

o raciocínio de Castel (2010), pode-se dizer que houve aí um duplo movimento: uma melhoria das condições de vida dos trabalhadores assalariados, que pelo menos até o início do século XX era quase sinônimo de operário, e um desenvolvimento dos mecanismos industriais e do setor terciário, que se refletiu em uma diversificação da estrutura ocupacional da sociedade.

Por melhoria das condições de vida dos operários, entende-se que esta categoria deixou de ser caracterizada por possuir uma remuneração próxima à mínima necessária para garantir a sua reprodução e a de sua família, pela ausência de garantias legais na situação do trabalho, pela volatilidade de sua relação de trabalho para ser caracterizada por praticamente o contrário dessas condições de trabalho, ou seja, por um salário capaz de torná-lo efetivamente em consumidor, por um quadro legal que estrutura a relação de trabalho a partir do contrato de trabalho e das disposições que o cercam e por um ritmo de trabalho disciplinado. Foram apontadas cinco condições essenciais para que tenha ocorrido essa passagem entre as duas caracterizações do trabalho assalariado.

A primeira condição apontada foi a nítida separação entre os ativos e inativos, de modo a tornar possível a localização e a contabilização dos assalariados, o que permite que sejam empreendidas tentativas de regular o mercado de trabalho. Cabe salientar que essa nítida identificação dos trabalhadores ativos e inativos apenas ocorreu na virada do século XIX para o XX na França e Inglaterra.

A segunda condição foi a fixação do trabalhador em seu posto de trabalho e a disciplinarização do processo de trabalho, por meio da gestão correta do tempo de trabalho. Com o taylorismo, as condições técnicas do trabalho regulam a conduta do operário, o que acaba imprimindo uma “organização científica” ao trabalho. Usualmente, enfatiza-se muito a destituição da autonomia operária trazida pelo taylorismo, porém Castel chama a atenção para o caráter homegeneizador trazido por essa “organização científica” do trabalho, possibilitando o nascimento de uma consciência de classe entre os operários. Apesar desse caráter homogeneizador, a racionalização do processo de trabalho também permitiu o início de uma diferenciação entre os empregados, na medida em que a produção de massa exige, além dos operários para a produção em si, um pessoal para o controle e a manutenção do processo e a evolução técnica do processo produtivo passa a demandar profissionais para formular a

concepção e o enquadramento do processo produtivo. Em suma, pode-se dizer que a “organização científica” do trabalho pautada na busca da produtividade máxima do trabalho a partir de um controle rigoroso das operações foi uma das condições para a constituição da relação salarial moderna.

A terceira condição é o novo padrão de consumo dos trabalhadores assalariados, a partir do acesso ao consumo da produção de massa. Isto é nada mais do que a possibilidade do operário moderno ter acesso aos bens industriais cuja produção ele próprio participou, conforme preconizou Ford. Destaque-se que o aumento salarial para propiciar tal fato não é pensado somente para aumentar a motivação pelo trabalho dos operários, mas principalmente para estimular a demanda dos produtos industriais. Desse modo, essa nova ideologia permite que muitos trabalhadores deixem de se situar em uma zona de alta vulnerabilidade, na qual reina uma situação de miséria e insegurança permanente, para passar a viver com salários mais dignos.

A quarta condição é o acesso à propriedade social e aos serviços públicos. Castel (2010) chama atenção ao papel do seguro obrigatório nesta passagem. Com o advento do seguro, pode-se dizer que parte da remuneração passa a constituir um “salário indireto”, destinado a prover a sobrevivência dos trabalhadores em situações fora do trabalho, como enfermidade, acidente de trabalho e velhice, de modo que a sua condição de insegurança permanente passa a ser amenizada, fazendo com que este deixe de viver em uma zona de vulnerabilidade. Vale apenas deixar claro que o seguro se inclui no conceito de propriedade social, pois apesar de ser pessoalmente atribuível e passível de usufruto privado, o seguro não é privado, sendo, portanto, público. Também se destaca a disseminação dos serviços públicos para a transformação da condição de vida do trabalhador assalariado, passando a classe assalariada a ter maior acesso aos bens públicos como saúde, educação, moradia e higiene.

Por fim, a quinta condição trata do fato que o trabalhador passa a se inserir como um membro de um coletivo dotado de um estatuto social do trabalho. Esse ponto trata da passagem da contratação da relação salarial realizada segundo parâmetros liberais de livre negociação entre empregador e empregado, em que claramente o primeiro detém um poder sobre o segundo, já que é detentor dos meios de produção, para o estabelecimento de um estatuto do trabalho, a partir do qual um trabalhador assalariado

admitido individualmente em uma empresa deve seguir as disposições previstas nas convenções coletivas.

Uma vez analisadas quais condições possibilitaram a melhoria da condição de vida dos trabalhadores assalariados, de modo que se pudesse dissociar a sua caracterização de um resquício da escravidão, pode-se analisar como ocorreu a diversificação da estrutura ocupacional, sendo esta majoritariamente assalariada.

Castel (2010) destaca que os engenheiros foram o primeiro grupo profissional a reivindicar a condição de assalariado na França, a partir da criação do Sindicato dos Engenheiros em 1936, na busca da afirmação de sua posição média entre os patrões e os operários e na busca também de se apropriar das conquistas da classe operária, porém sem deixar de marcar a sua diferenciação em relação a ela. Castel ainda ilustra como em 1937 era difícil se pensar que categorias com elevado prestígio social pudessem ser assalariadas: neste ano a Corte de Cassação da França se recusou a reconhecer que um médico tivesse sido vítima de um acidente de trabalho, pois um “homem de arte não pode manter uma relação de subordinação com um diretor de hospital”, ou seja, o médico em questão não poderia ser considerado um trabalhador assalariado do hospital que o emprega.

Além do desenvolvimento de novas ocupações no seio do processo produtivo industrial, conforme relatado na segunda condição acima descrita, Castel (2010) também chama a atenção para o fato de que o desenvolvimento de atividades do setor terciário foi um dos fatores fundamentais para a disseminação da diversificação de trabalhadores assalariados. Segundo ele, entre os anos 1930 e 1970, houve uma multiplicação de serviços, como comércio, bancos, administração das coletividades locais e do Estado, além da abertura de novos setores de atividade, como a comunicação e publicidade. Todos esses tipos de ocupação se desenvolvem com base em uma relação de assalariamento entre o empregador e os seus funcionários, ao mesmo tempo em que tais ocupações remuneraram significativamente melhor o trabalhador, além de conferir um prestígio maior do que aos operários.

Pode-se dizer que as análises de Castel (2010) e de Mills (1979) sobre a constituição dessa gama diversificada de trabalho assalariado estão bastante congruentes. Mills (1979) levanta três motivos essenciais para explicar o porquê das

ocupações de colarinhos brancos terem se desenvolvido tanto no início do século XX, a ponto de se tornar a categoria com o mais rápido crescimento dentre as ocupações modernas.

O primeiro motivo consiste no aumento de produtividade da maquinaria empregada na indústria e na crescente aplicação da racionalidade tecnológica. A partir da combinação desses dois fatores um número cada vez menor de trabalhadores é capaz de produzir mais em menor tempo. Desse modo, a tecnologia não só reduziu o número de trabalhadores necessários para um determinado volume de produção, como alterou o tipo e a proporção de qualificação necessária para o processo produtivo. Isto fica claro com o exemplo da destreza técnica, que antes era um atributo dos operários, que com o desenvolvimento tecnológico passou a pertencer às máquinas e à equipe de engenheiros que elaborou a máquina.

A segunda explicação seria o aumento da necessidade de mão-de-obra para desempenhar atividades de distribuição, transporte, comunicação, finanças e comércio. Com o aumento do volume de produção e a busca pela ampliação do mercado consumidor, cresce a necessidade de trabalhadores para atuarem em funções distributivas de vendas, promoção e publicidade. Com a ampliação do mercado em termos de extensão, complexidade e distância faz-se necessário o estabelecimento de rápidas redes de transporte, a coordenação do mercado necessita de um sistema de comunicações e a venda da produção implica não apenas atividades comerciais, mas também atividades financeiras. Todas essas atividades são desempenhadas essencialmente por colarinhos brancos. Segundo Mills, tais ocupações empregavam cerca de um quarto da população economicamente ativa na década de 1940.

O terceiro motivo consiste na ampliação das funções de coordenação. Na esfera privada, com o desenvolvimento de grandes empresas, a necessidade de haver uma burocracia interna para coordenar a empresa é crescente. Simultaneamente a este fato, com a concentração do capital, por meio das fusões e aquisições, os empresários independentes transformam-se em empregados e provavelmente participarão da burocracia interna necessária para a coordenação das grandes corporações. Já na esfera pública, a necessidade de existência de uma burocracia interna também se elevou

devido ao aumento de tarefas do governo, principalmente para coordenar, regulamentar e assistir às propriedades e às pessoas.

Antes de finalizar essa seção, é importante que alguns pontos nesse relato da constituição da sociedade salarial fiquem bem esclarecidos. O primeiro ponto consiste em deixar claro que a sociedade salarial não constituiu o triunfo da condição operária:

“Os trabalhadores braçais foram menos vencidos numa luta de classes do que ultrapassados pela generalização da condição do assalariado. Assalariados ‘burgueses’, funcionários, quadros, profissões intermediárias, setor terciário: a salarização da sociedade cerca o operariado e subordina-o novamente, desta vez sem a esperança de que possa um dia, impor sua liderança. (...) A condição operária ocupa sempre, ou quase sempre, a base da escala (há também os imigrantes, semiooperários, semibárbaros, e os miseráveis do quarto mundo).” (Castel 2010, p. 417)

Mills (1979) parece concordar com essa visão, na medida em que salienta que “os operários fabris e os trabalhadores rurais, como não-proprietários, ocupam o nível mais baixo da estrutura ocupacional”. Isto porque, apesar de os colarinhos brancos também consistirem em uma categoria de não proprietários, eles possuem renda, prestígio e poder em um meio termo entre operários e empregadores, no qual as camadas mais baixas de colarinhos brancos possuem estes últimos fatores semelhantes aos operários e as camadas mais altas de colarinhos brancos alcançam patamares semelhantes aos dos empregadores.

Vale ressaltar que a origem do prestígio dos colarinhos brancos pode ser atribuída a uma série de fatores, como a semelhança de seu lugar e tipo de trabalho com os da antiga classe média, o prestígio da própria firma em que trabalham, especialização e nível de escolaridade exigido pelo emprego, aspecto físico e vestuário para trabalho, entre outros. Já o poder dos colarinhos brancos, por mais que seja complexo definir sua origem, pode-se dizer que o fato de, em alguns casos, o trabalho do colarinho branco consistir em supervisionar diretamente outros empregados e operários e de seu trabalho possuir uma ligação mais estreita com os quadros da direção, o que permite que este tenha um patamar de poder diferenciado dos operários.

O segundo ponto a ser destacado consiste no fato de que é preciso relativizar um pouco a relação entre o trabalho e o patrimônio. Até então foi relatado que com a

promoção da condição do assalariado, os bons salários, posições de poder e prestígio, segurança contra acasos da vida não estariam necessariamente ligados à posse de um grande patrimônio. Porém, deve ficar claro que a emergência desses cargos de colarinhos brancos está relacionada com o desenvolvimento de setores profissionais que exigem títulos e diplomas. Deve-se saber a priori que o capital educacional está muito ligado à herança cultural familiar, a qual é fortemente dependente do capital econômico. Assim, percebe-se que a possível origem da constituição de um patrimônio por meio da ocupação de um cargo de colarinho branco é dificultada pelo fato de que aqueles que já dispõem de um grande patrimônio possuem mais chances de alcançar os patamares superiores dos colarinhos brancos. (Castel, 2010)

Por fim, o terceiro ponto a ser explicitado tem apenas o objetivo de deixar frisado que a classe dos colarinhos brancos não forma uma camada social compacta, podendo em alguns pontos ser confundida com a classe dos operários. A classe dos colarinhos brancos não exerce uma função central que a possa definir, normalmente tais indivíduos operam com símbolos e pessoas, coordenando, registrando ou distribuindo. “Os colarinhos brancos ajudam a transformar o produto do trabalho de alguém em lucros para outro”, estando alguns deles mais próximos à direção, exercendo atividades mais ligadas à coordenação, e outros mais próximos ao processo produtivo, exercendo atividades mais ligadas à supervisão e distribuição. (Mills, 1979)

Para encerrar esta seção, convém apenas destacar que tanto Mills (1979) como Castel (2010) tratam da passagem de uma sociedade em que a posse ou não da propriedade é bastante significativa para indicar as condições de vida, status e poder de um grupo de indivíduos para uma sociedade em que a posse da propriedade deixa de ser tão preponderante e a ocupação que o indivíduo desempenha passa a ser mais esclarecedora para definir o padrão de vida, prestígio e poder de um grupo de indivíduos.

III.2 – A Visão Neomarxista sobre a Estrutura Sócio-ocupacional Moderna

A constituição de posições ocupacionais assalariadas diversificadas durante o século XX foi vista como um possível contraponto à visão marxista da sociedade

dividida em classes, em que os proprietários exploravam os trabalhadores assalariados ao extrair dos últimos a sua mais valia relativa e absoluta. A emergência da chamada classe média, constituída de trabalhadores majoritariamente assalariados bem remunerados, impôs um questionamento sobre a manutenção da validade do conceito marxista de luta de classes e, uma vez considerada válida a persistência dessa visão, se questiona qual seria o papel desempenhado por essa classe média moderna na luta de classes. Assim, o objetivo dessa seção é apresentar a teoria neomarxista, por meio da análise de Erik Olin Wright, que procura introduzir a emergência da classe média no arcabouço teórico marxista.

Pode-se dizer que, até o final da década de 1970, foram desenvolvidos no âmbito do marxismo quatro conjuntos de explicações sobre a situação da classe média na estrutura de classes capitalista. O primeiro conjunto colocava quase todas as ocupações de classe média junto à classe trabalhadora. Um segundo conjunto agrupava os assalariados não proletários em categorias que formavam uma nova pequena burguesia. Uma terceira alternativa chamava esses assalariados não pertencentes à classe trabalhadora de “classe profissional e gerencial”. E o último conjunto interpretava essa classe média como representativas de localizações contraditórias dentro das relações de classe. É nesta última alternativa que Erik Olin Wright se baseou e que, portanto, estará a análise centrada nesta seção. (Figueiredo, 2002)

Um conceito chave para compreender o mapa de classes neomarxista é o de exploração. Deve-se saber que uma pessoa ou grupo são explorados se não possuem acesso a uma participação justa nos ativos produtivos alienáveis da sociedade. Desse modo, a exploração material é determinada pelas desigualdades de ativos. O bem-estar material e o poder econômico do explorador dependem de sua capacidade de se apropriar do fruto do trabalho do explorado, o que resulta em uma transferência de excedente de uma classe para outra.

A discussão em torno do papel ocupado pela classe média nessas relações de exploração ocorre porque a sociedade capitalista contemporânea assistiu à emergência de diversas formas de combinação de diferentes mecanismos de exploração. Deve-se enfatizar que a sociedade capitalista atual possui formas não capitalistas de exploração, apesar de essas formas serem estruturalmente subordinadas ao capitalismo. Essa noção

de múltiplas explorações possibilita a existência de localizações contraditórias de classe, dentro das relações de exploração, que podem ser ao mesmo tempo exploradoras e exploradas por distintos mecanismos. Também há grupos que não são nem explorados nem exploradores, pois possuem exatamente o rendimento compatível com o seu ativo.

Para ficar claro como os ativos possuídos pelos indivíduos determinam sua posição em termos de exploração, seja esta posição contraditória ou não, deve-se ter em mente que além dos ativos estritamente produtivos, como a posse dos meios de produção, característico da classe capitalista, a literatura neomarxista aponta a existência de outros ativos que influenciam nesta relação de exploração: os ativos organizacionais e os ativos de qualificação.

A organização pode ser considerada um ativo relevante na medida em que ela implica uma tomada de decisão coordenadora sobre uma complexa divisão técnica de tarefas, sendo controlada por uma hierarquia de autoridade. Assim, a exploração organizacional é gerada por meio do poder que os gerentes e supervisores possuem dentro da produção, em decorrência de suas responsabilidades organizacionais. Cabe ressaltar que o poder que os gerentes e supervisores possuem é delegado pelos capitalistas em uma estratégia de dominação do processo produtivo. Desse modo, esse posicionamento estratégico acaba por ensejar a necessidade de que seja atribuído aos gerentes e supervisores um rendimento relativamente mais elevado. Esse prêmio salarial recebido pelos empregados dotados de autonomia é chamado de “renda da lealdade”, pois atua como um substituto da necessidade de haja uma supervisão constante sobre esses agentes, pois esse prêmio implica um incentivo à lealdade desses agentes perante a firma. Cabe chamar atenção para o fato de que esse prêmio constitui nada mais do que uma parcela do excedente social destinada pelos capitalistas aos gerentes e supervisores. Assim, percebe-se como essa posição desses agentes é contraditória na estrutura de classes, pois estes possuem poder em relação à classe trabalhadora, porém esse poder está subordinado à delegação da classe capitalista.

O ativo de qualificação também é considerado um ativo relevante para explicar a estrutura de classes moderna e suas relações de exploração. Os ativos de qualificação estão incorporados a uma parcela da força de trabalho e são responsáveis por aumentar o poder de seus possuidores nos mercados e nos processos de trabalho. O ativo de

qualificação pode se basear tanto em credenciais que atestem que o indivíduo em questão é portador de determinada qualificação ou baseado em talentos naturais, de modo que seja notório que um indivíduo possua determinado talento. Destaque-se que a exploração baseada em ativos de qualificação pressupõe que a oferta dessa força de trabalho qualificada seja restrita, de modo a permitir que essa escassez relativa possa se materializar em rendas mais elevadas, chamadas de “rendas de qualificação”. Em outras palavras, a escassez dos ativos de qualificações explica o fato de as rendas de qualificação suplantarem os custos de produção e reprodução da força de trabalho qualificada. Outra explicação adicional para esse diferencial de renda dos empregados especialistas é que o conhecimento e qualificação conferem certo poder aos empregados, sendo mais difícil controlar e monitorar o esforço de trabalho, o que faz necessário a atribuição de um adicional de renda para estimular a lealdade, cooperação e esforço desses empregados. Cabe deixar claro que esse adicional de renda também é uma parcela do excedente social. Portanto, nota-se que essa posição dos empregados especialistas também é contraditória na estrutura de classes, pois ao mesmo tempo em que estão subordinados à classe capitalista como os demais empregados, esses empregados detêm um conhecimento que lhes possibilita uma melhor posição no processo de barganha salarial.

Portanto, percebe-se que os ativos organizacionais e de qualificação acabam por determinar diferenciais de renda aos gerentes, supervisores e especialistas. No entanto, deve ficar claro que na abordagem neomarxista esses diferenciais de renda não representam apropriações do excedente social decorrentes da exploração desses grupos sobre outros, em especial a classe trabalhadora. Isto é, as rendas ganhas por esses indivíduos não se constituem em transferências baseadas na exploração, mas sim formas especiais de privilégio de renda.

III.3 - As Estruturas Sócio-ocupacionais do Mercado de Trabalho Brasileiro

Uma vez apresentada a formação da sociedade salarial moderna e como esta se inseriria no arcabouço teórico marxista, pode-se passar ao lado prático de como segmentar a sociedade brasileira a partir de um foco ocupacional. Antes de tudo, é preciso frisar que a segmentação de uma sociedade complexa e heterogênea como a

brasileira em grupamentos sócio-ocupacionais é uma tarefa difícil e suscetível a imperfeições. De todo modo, acredita-se que a análise de como tais grupamentos evoluíram em seus indicadores de quantidade, renda, distribuição interna, aspectos sociais e regionais pode trazer perspectivas interessantes ao estudo da evolução da distribuição de renda no Brasil.

Para realizar a segmentação do mercado de trabalho brasileiro em estruturas sócio-ocupacionais, tentar-se-á seguir a metodologia desenvolvida por Quadros (2008 e 2010). Pode-se dizer que o princípio básico da estratificação da sociedade em grupamentos sócio-ocupacionais desenvolvida por Quadros é que podem ser encontrados grupos sociais relativamente homogêneos a partir das informações sobre: (i) a inserção dos indivíduos no mercado de trabalho, o que definiria o segmento ocupacional, levando em consideração qual ocupação o indivíduo possui e qual a sua posição hierárquica (empregador, autônomo, empregado e trabalhador não remunerado ou para o próprio consumo) dentro desta ocupação; e (ii) as faixas de rendimentos dos indivíduos, o que definiria o seu estrato social. Dessa forma, é possível identificar os grupamentos sócio-ocupacionais de uma sociedade.

Para segmentar a estrutura sócio-ocupacional e posteriormente analisar a evolução desta, serão utilizados os microdados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) do IBGE.

É importante fazer uma ressalva em relação à utilização dos dados da PNAD para o estudo da desigualdade de renda no Brasil, pois a pesquisa tende a subestimar a renda tanto dos mais pobres como a dos mais ricos. A subestimação da renda dos mais pobres ocorre porque a PNAD não é capaz de captar bem a produção para o autoconsumo, que pode ser bastante relevante para pequenos agricultores, e o pagamento na forma de benefícios, como moradia, alimentação, vestuário e vales (transporte, alimentação, por exemplo). Já a subestimação da renda dos mais ricos é decorrente da subdeclaração de valores, como dos rendimentos derivados da posse de ativos, como lucros, juros e aluguéis, e mesmo da subdeclaração dos rendimentos do trabalho. Há razões para se afirmar que a subestimação dos rendimentos dos mais ricos ocorre em proporções maiores do que a dos mais pobres. Um exemplo é o exame realizado por Hoffmann (2000), que dividiu o rendimento total obtido da PNAD de

1995 de cada unidade da federação pelo PIB estadual e verificou que a relação fica próxima de 1 para os estados mais pobres, mas fica abaixo de 0,6 para os estados mais ricos.

Desse modo, é importante ter em mente que os dados apresentados nesta dissertação sobre renda tendem a ser subestimados, sugerindo que a desigualdade de renda brasileira ocorre em proporções maiores do que os estudos que possuem como base pesquisas de amostras domiciliares nos possibilitam perceber.

Será descrita em seguida a forma pela qual foram segmentados os grupamentos ocupacionais. Para ilustrar a forma como foi realizada a segmentação, serão utilizados como exemplo alguns dados referentes à PNAD do ano de 2009, porém deve ficar claro que a segmentação realizada para os anos de 2002 e 2005 seguiram a mesma diretriz da que será apresentada a seguir.

Antes de ser iniciada a descrição, deve-se registrar que as questões às quais serão feitas referências daqui em diante correspondem à Parte 9 do questionário da PNAD de todos os anos examinados, que se refere às características de trabalho e rendimento dos moradores de 10 ou mais anos de idade.

Cabe destacar que o universo a ser trabalhado consiste nas pessoas que responderam à questão 8, que pergunta qual a posição na ocupação da pessoa ocupada em empreendimento do grupamento agrícola no trabalho único ou principal na semana de referência, ou à questão 29, que pergunta qual a posição na ocupação da pessoa ocupada em empreendimento de atividade não agrícola no trabalho único ou principal da semana de referência. Assim, em 2009, chegou-se a um universo capaz de representar 92,7 milhões de brasileiros. É possível agrupar as possíveis respostas a estas questões em cinco grupos: (i) empregado; (ii) trabalhador doméstico; (iii) conta própria; (iv) empregador; e (v) trabalhador não remunerado ou para o próprio uso.

Inicialmente, deseja-se segregar a categoria dos empregadores. Cabe mencionar que nesta categoria estão os detentores tanto do capital quanto da posse da terra, sendo estes os responsáveis pela apropriação do excedente da produção. Como uma categoria que agregasse todos os empregadores seria bastante heterogênea, Quadros (2008 e 2010) optou por segmentar tal categoria, em uma tentativa de realizar uma distinção

entre os pequenos e grandes empregadores. Porém, o questionário da PNAD não possibilita saber exatamente quantos empregados o empregador emprega. Assim, dividem-se os empregadores entre aqueles que possuem até 10 empregados e aqueles que possuem mais de 10 empregados. Deve-se registrar que esse corte não possibilita segregar os grandes e os pequenos empregadores, pois o fato de ter mais de 10 empregados não sinaliza que o indivíduo seja um grande empregador.

Para realizar a segmentação dos empregadores, são utilizadas as questões 19 e 48, que pergunta aos empregadores agrícolas e não agrícolas, respectivamente, qual o número de empregados permanentes. Assim, segregam-se as duas primeiras categorias de análise: A-1 de empregadores com mais de 10 empregados, que representa cerca de 460 mil de brasileiros no ano de 2009, e A-2 de empregadores com até 10 empregados, que representa cerca de 3 milhões de brasileiros no mesmo ano.

O segundo passo é segmentar as demais categorias agrícolas. Quadros (2008 e 2010) identificou quatro estruturas ocupacionais agrícolas distintas: (i) os trabalhadores assalariados agrícolas; (ii) os trabalhadores agrícolas não remunerados ou na produção para o próprio consumo; (iii) os proprietários conta própria agrícolas; e (iv) os trabalhadores autônomos agrícolas. Vale ressaltar antecipadamente algumas distinções e similaridades entre essas formas de ocupação.

Os proprietários conta própria agrícola e os trabalhadores agrícolas não remunerados ou na produção para o próprio uso são segmentos marcadamente relacionados à agricultura familiar, sendo o primeiro possivelmente o chefe da família, que detém a propriedade de um empreendimento agrícola e não emprega nenhum trabalhador de forma permanente, e o segundo segmento engloba os demais membros de sua família ou domicílio, que atuam na produção familiar sem receber nenhum rendimento específico, pois seu sustento advém da renda familiar. Deve-se registrar que apesar das propriedades de agricultura familiar representarem 84% dos estabelecimentos agropecuários do Brasil, segundo dados do Censo Agropecuário de 2006, elas apenas representam 24% da área total destinada aos estabelecimentos agropecuários, o que revela a grande concentração fundiária brasileira, que nada mais é do que um dos maiores pilares explicativos da desigualdade de renda e riqueza brasileira.

Já os trabalhadores assalariados agrícolas é um segmento ocupacional relacionado grandemente ao desenvolvimento do agronegócio brasileiro, que levou de forma mais contundente o modo de produção capitalista ao campo, implicando um maior assalariamento das relações de trabalho, e também é relacionado ao predomínio da pecuária, que exige trabalhadores de forma constante ao longo do ano e não possui picos de demanda por trabalho como na maioria dos empreendimentos agrícolas.

Uma questão de ordem metodológica que se aplica primordialmente às ocupações agrícolas, embora não se restrinja a elas, é o fato de que a PNAD de 2002 não cobria todo o território nacional, uma vez que não estavam presentes na amostra os domicílios rurais da Região Norte, exceto os do estado de Tocantins, região conhecida como Antigo Norte Rural. Tais domicílios passaram a ser entrevistados a partir de 2004. Como tal ano já se encontra praticamente na metade do período que se deseja estudar, optou-se por manter o ano inicial do estudo da dissertação em 2002. Outra solução possível seria desconsiderar tais domicílios na análise dos anos de 2005 e 2009, porém dessa forma se estaria deixando de lado o antigo Norte rural da dissertação, na qual se pretende examinar todo o território nacional. Assim, optou-se por manter a análise dos dados tal qual está disponível para cada ano estudado, porém não será esquecida a existência de tal diferença amostral entre 2002 e os demais anos.

Voltando à segregação dos segmentos agrícolas a partir dos dados da PNAD, pode-se segregar os trabalhadores assalariados agrícolas, por meio daqueles que se declararam empregados na questão 8 acima mencionada. Assim, constitui-se o grupamento H-3 de trabalhadores assalariados agrícolas, que representam 4,8 milhões de brasileiros em 2009. Segundo, pode-se segregar os trabalhadores não remunerados agrícolas, por meio daqueles que se declararam, na questão 8, trabalhadores não remunerados ou trabalhador na produção para o próprio consumo. Assim, cria-se o grupamento J-2 de trabalhadores não remunerados agrícolas, que inclui os trabalhadores na produção para o próprio consumo e representa mais de 6 milhões de brasileiros, segundo os dados de 2009.

Resta classificar os trabalhadores conta própria agrícolas da questão 8. Tais trabalhadores serão classificados em dois grupos: H-1 de proprietários conta própria agrícolas e H-2 de trabalhadores autônomos agrícolas. Para realizar tal separação, foi

levado em conta a resposta à questão 6, que pergunta qual ocupação no trabalho principal na semana de referência, daqueles que se declararam conta própria na questão 8. Assim, foram considerados proprietários conta própria agrícolas aqueles cuja ocupação está no grupo dos produtores na exploração agropecuária e foram considerados trabalhadores autônomos agrícolas aqueles cuja ocupação está no grupo dos trabalhadores na exploração agropecuária ou dos pescadores, caçadores e extrativistas florestais ou trabalhadores da mecanização agropecuária e florestal.

Porém, foi constatado que havia pessoas que se declararam conta própria agrícola, mas que não declararam estar nos grupamentos de ocupação listados acima. Verificou-se este caso para dois códigos de ocupação: o primeiro era de técnicos de nível médio¹⁶, que deste modo foram incluídos em trabalhadores autônomos agrícolas; e o segundo era um conjunto de ocupações¹⁷ nas quais não era possível assumir se eram trabalhadores ou proprietários. Assim este segundo grupo, que representaria cerca de 13 mil brasileiros em 2009, foi ignorado. Portanto, o grupo H-1 de proprietários conta própria agrícolas representa 3,5 milhões de brasileiros e o grupo H-2 de trabalhadores autônomos agrícolas representam 473 mil brasileiros, segundo dados de 2009.

O terceiro passo é segmentar os grupamentos ocupacionais urbanos. Quadros (2008 e 2010) identificou quatro grandes grupos de ocupados no meio urbano: (i) os colarinhos brancos, que ainda podem ser subdivididos em assalariados e autônomos; (ii) os trabalhadores, que também podem ser subdivididos em assalariados e autônomos; (iii) trabalhadores domésticos; e (iv) trabalhadores não remunerados e na construção para o próprio uso.

Cabe ressaltar que o conjunto de ocupações englobadas no conceito de colarinho branco de Quadros está bastante relacionado à análise realizada por Mills (1979) a respeito da nova classe média, que corresponde àqueles segmentos intermediários, que constitui uma gama variada de ocupações que acaba formando uma classe média moderna, que não estava prevista na divisão marxista da sociedade em classes, entre

¹⁶ Trata-se do código 3211 da questão 151, que se refere aos técnicos de nível médio em duas classificações: (i) abalizador, extencionista, prático, técnico agrícola; ou (ii) técnico de: agricultura, pesquisas agrícolas (incluindo auxiliar e ajudante)

¹⁷ Trata-se do código 5142 da questão 151

capitalistas e operários. Já no segmento dos trabalhadores, predomina-se a classe operária.

Em relação aos trabalhadores domésticos, é interessante tomá-lo como um grupo aparte por ser bastante representativo numericamente e também ser bastante característico da sociedade brasileira, podendo ser pensado como um resquício do nosso passado escravista. Isto porque, segundo Pochmann (2012), o serviço doméstico era bastante significativo mesmo após a abolição da escravatura, tendo representado a principal forma de trabalho nas cidades até o final do século XX, e apesar de ter perdido essa tamanha representatividade continua sendo um segmento ocupacional bastante significativo na vida urbana. Cabe ainda chamar atenção ao fato de que a existência tão numerosa desse tipo de ocupação se deve à “combinação de renda e riqueza com a existência de parcela significativa da força de trabalho sobrando às atividades desenvolvidas nos setores públicos e privados”. (Pochmann, 2012)

Por fim, cabe mencionar que os trabalhadores não remunerados urbanos devem estar, em sua maioria, bastante relacionados aos pequenos negócios familiares urbanos, sendo o seu sustento provido pela renda familiar para a qual estes devem contribuir diretamente.

Atendo-se à segmentação das categorias urbanas, registra-se que primeiramente são segregados os trabalhadores domésticos da questão 29 acima mencionada. Assim, forma-se o grupo I de trabalhadores domésticos, perfazendo mais de 7 milhões de brasileiros em 2009. Em segundo lugar, são segregados os trabalhadores não remunerados não agrícolas, constituídos daqueles que, na questão 29, declararam ser trabalhador não remunerado ou trabalhador na construção para uso próprio. Dessa forma, cria-se o grupo J1 de trabalhadores não remunerados não agrícolas, representando 1,7 milhão de brasileiros em 2009.

Resta segmentar os colarinhos brancos autônomos, os colarinhos brancos assalariados, os trabalhadores autônomos e os trabalhadores assalariados. Para tal, inicia-se com a segmentação daqueles que são assalariados e autônomos, segundo a resposta à questão 29. Caso seja empregado, trata-se de um assalariado, podendo ser tanto colarinho branco como trabalhador, e caso seja conta própria, trata-se de um autônomo, podendo ser tanto colarinho branco como trabalhador.

A divisão entre colarinho branco e trabalhador foi realizada de acordo com a ocupação declarada na questão 6. Foram consideradas ocupações de colarinho branco os seguintes grandes grupos: militares, membros superiores e dirigentes do poder público, dirigentes de empresas e organizações, gerentes, profissionais policientíficos, profissionais de nível superior, comunicadores, técnicos polivalentes, técnicos de nível médio, escriturários, trabalhadores de atendimento ao público, parte dos trabalhadores de serviço e vendedores e prestadores de serviço do comércio. Deve-se destacar que esta classificação seguiu a gama de ocupações descritas como constituintes da nova classe média por Mills (1979). Cabe deixar registrado que se pode dizer que Mills (1979) agrupou as ocupações dos colarinhos brancos em cinco grandes grupos: o demiurgo administrativo (constituído pelos dirigentes e gerentes da burocracia interna das grandes empresas), os profissionais liberais (médicos, advogados, professores, etc), intelectuais, vendedores (incluindo vendedores de grandes *magazines*, como balconistas) e trabalhadores de escritório.

No entanto, percebe-se que o segmento dos colarinhos brancos é o segmento mais heterogêneo dos aqui estudados, pois engloba desde os membros superiores e dirigentes do poder público até parte dos trabalhadores de serviço e vendedores e prestadores de serviço do comércio. Como estas últimas ocupações encontram-se na linha divisória entre os colarinhos brancos e os trabalhadores, foi decidido tratar separadamente estas ocupações dentro do grupo de colarinhos brancos. Dessa forma, constitui-se o Grupo 1 de colarinhos brancos, formado pelos militares, membros superiores e dirigentes do poder público, dirigentes de empresas e organizações, gerentes, profissionais policientíficos, profissionais de nível superior e comunicadores e o Grupo 2 de colarinhos brancos formado pelos técnicos polivalente, técnicos de nível médio, escriturários, trabalhadores de atendimento ao público, pelos trabalhadores de serviço e vendedores e prestadores de serviço do comércio considerados colarinhos brancos, sendo já sabido que estes formam a base da categoria.

Assim, pelo cruzamento da segmentação dos colarinhos brancos e das informações sobre assalariado ou autônomo, formaram-se os dois grupamentos sendo estes subdivididos: C de colarinhos brancos autônomos, que inclui cerca de 790 mil brasileiros no Grupo 1 e 3,5 milhões de brasileiros no Grupo 2, totalizando 4,3 milhões de brasileiros; e D de colarinhos brancos assalariados, que inclui 7,7 milhões de

brasileiros no Grupo 1 e quase 18 milhões de brasileiros no Grupo 2, o que soma mais de 25 milhões de brasileiros, sendo todos os dados referentes ao ano de 2009.

Repare que o Grupo 1 dos colarinhos brancos é o segmento mais aderente ao conceito de classe média, enquanto que os colarinhos brancos do grupo 2 são passíveis de questionamento se eles realmente podem ser considerados colarinhos brancos e, por conseguinte, representantes da classe média. Há outros estudos, focados em uma metodologia mais focada na sociologia neomarxista, como Figueiredo (2002), em que a classe média é formada por empregados especialistas (com formação superior) e por gerentes/supervisores, sejam eles credenciados ou não, estando, assim, bastante coerente com o conceito de grupo 1 dos colarinhos brancos aqui tratados. Já o grupo 2 de colarinhos brancos estariam inseridos neste outro estudo na chamada classe trabalhadora ampliada, nos grupo dos trabalhadores qualificados (basicamente técnicos de ensino médio) e até mesmo em parte do grupo dos trabalhadores proletarizados, onde estão inclusos os trabalhadores não manuais de rotina (nível mais baixo de escriturários) e os trabalhadores não manuais mais graduados (como tesoureiros, inspetores e técnicos de vendas).

Por fim, foram consideradas como ocupações de trabalhadores urbanos: parte dos trabalhadores de serviços; trabalhadores de diversas indústrias; montadores de aparelhos e instrumentos de precisão e musical; joalheiros, vidreiros, ceramistas e afins; trabalhadores de funções transversais; operadores de instalação de produção e distribuição de energia, utilidades, captação, tratamento e distribuição de água; trabalhadores de reparação e manutenção mecânica; polimantenedores; e outros trabalhadores da conservação, manutenção e reparação. Cabe lembrar que a listagem de todas essas ocupações está presente no Anexo I.

Assim, formaram-se os dois grupamentos finais: F de trabalhadores autônomos, perfazendo cerca de 10 milhões de brasileiros e G de trabalhadores assalariados, representando mais de 23 milhões de brasileiros, sendo todos os dados de 2009.

Observando a tabela abaixo, primeiramente se nota que o total trabalhado representa entre 45% e 48% da população brasileira nos anos analisados. Porém, se compararmos o total trabalhado com a população economicamente ativa (PEA), pode-se verificar que o total trabalhado representa cerca de 90% da PEA, em todos os anos

estudados. Como a PEA engloba tanto os indivíduos ocupados quanto aqueles que estão ativamente em busca de um emprego, o índice de 90% da PEA se revela bem representativo do universo que se deseja estudar. Em relação aos demais dados da tabela, cabe esclarecer que a análise sobre a evolução da representatividade quantitativa dos segmentos ocupacionais será realizada no próximo capítulo.

Tabela 7 – Segmentação dos Grupos Ocupacionais

Grupos Ocupacionais	2002		2005		2009	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
A-1 Empregadores com mais de 10 empregados	401.151	0,5%	423.716	0,5%	460.442	0,5%
A-2 Empregadores com até 10 empregados	2.773.903	3,6%	3.026.469	3,5%	3.376.841	3,7%
C1 "Colarinhos brancos" autônomos 1	623.722	0,8%	684.654	0,8%	789.638	0,9%
C2 "Colarinhos brancos" autônomos 2	2.674.399	3,5%	3.321.306	3,9%	3.514.713	3,8%
D1 "Colarinhos brancos" assalariados 1	5.142.388	6,7%	5.936.417	6,9%	7.700.468	8,4%
D2 "Colarinhos brancos" assalariados 2	13.635.459	17,7%	15.612.768	18,3%	17.924.906	19,6%
F Trabalhadores autônomos urbanos	9.529.965	12,4%	9.791.280	11,5%	10.171.594	11,1%
G Trabalhadores assalariados urbanos	18.610.432	24,2%	20.734.735	24,3%	23.458.136	25,6%
I Trabalhadores domésticos	6.047.710	7,9%	6.637.772	7,8%	7.223.406	7,9%
J-1 Trabalhadores não remunerados urbanos	1.928.214	2,5%	2.030.297	2,4%	1.709.349	1,9%
H-1 Proprietários conta própria agrícolas	3.823.050	5,0%	3.953.547	4,6%	3.533.711	3,9%
H-2 Trabalhadores autônomos agrícolas	335.383	0,4%	458.604	0,5%	473.303	0,5%
H-3 Trabalhadores assalariados agrícolas	4.427.447	5,7%	4.925.033	5,8%	4.783.458	5,2%
J-2 Trabalhadores não remunerados agrícolas	7.073.865	9,2%	7.924.731	9,3%	6.473.222	7,1%
Total Trabalho	77.027.088	100,0%	85.461.329	100,0%	91.593.187	100,0%
Ocupações Desconsideradas ¹	1.155.158		1.378.444		1.096.066	
Universo Trabalho	78.182.246		86.839.773		92.689.253	
PEA	86.044.197		95.747.843		101.110.213	
População	171.667.536		183.880.894		191.795.854	

Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

1 - Foram desconsideradas as seguintes ocupações: artistas, esportistas, prostitutas, agrícolas conta próprias com a ocupação código 5142, empregadores que não informaram o número de pessoas que eles empregam e empregados ou conta-própria que responderam à questão sobre a posição na ocupação como exercendo atividade não agrícola e responderam à questão sobre a ocupação como uma ocupação pertencente à agropecuária.

Antes de encerrar o capítulo, apresenta-se o Quadro 3.1 com uma breve descrição de cada segmento abordado, para facilitar a compreensão e a consulta aos diversos segmentos ocupacionais aqui delineados.

Uma vez apresentado o referencial teórico da divisão dos ocupados brasileiros em estruturas ocupacionais e apresentada a metodologia pela qual foi realizada essa segmentação, pode-se avançar para realização da análise de como a estrutura sócio-ocupacional evoluiu na primeira década dos anos 2000.

Quadro 1: Descrição dos grupos ocupacionais

Grupo Ocupacional	Descrição
A-1 Empregadores (>10)	Empreendedores dos setores agrícolas e não agrícolas que empregam mais de 10 assalariados.
A-1 Empregadores (≤10)	Empreendedores dos setores agrícolas e não agrícolas que empregam até 10 assalariados.
C- 1 Colarinhos Brancos Autônomos Grupo 1	Ocupações típicas da classe média, nas quais predominam profissionais de nível superior, gerentes e dirigentes de empresas e organizações, militares e comunicadores, exercida de forma independente pelo ocupado.
C- 2 Colarinhos Brancos Autônomos Grupo 2	Ocupações típicas da classe trabalhadora ampliada, nas quais predominam técnicos de nível médio, escriturários, trabalhadores de atendimento ao público e parte* dos trabalhadores de serviço e vendas, exercida de forma independente pelo ocupado.
D-1 Colarinhos Assalariados Grupo 1	Ocupações típicas da classe média, nas quais predominam profissionais de nível superior, gerentes e dirigentes de empresas e organizações, militares e comunicadores, exercida de forma assalariada pelo ocupado.
D- 2 Colarinhos Assalariados Grupo 2	Ocupações típicas da classe trabalhadora ampliada, nas quais predominam técnicos de nível médio, escriturários, trabalhadores de atendimento ao público e parte* dos trabalhadores de serviço e vendas, exercida de forma assalariada pelo ocupado.
F Trabalhadores Autônomos Urbanos	Ocupações com perfil operário ou assemelhado popular, como vendedores ambulantes, trabalhadores da construção civil, prestadores de serviços na área de higiene e estética corporal, exercidas de forma independente pelo ocupado.
G Trabalhadores Assalariados Urbanos	Ocupações com perfil operário ou assemelhado popular, como vendedores ambulantes, trabalhadores da construção civil, prestadores de serviços na área de higiene e estética corporal, exercidas de forma assalariada pelo ocupado.
I Trabalhadores Domésticos	Ocupações associadas ao trabalho no serviço doméstico remunerado.
H-1 Proprietários Agrícolas Conta Própria	Ocupações associadas à pequena produção no ramo da agricultura ou pecuária familiar sem o emprego de mão de obra assalariada.
H-2 Trabalhadores Autônomos Agrícolas	Profissões agrícolas exercidas de forma autônoma, como pescadores, caçadores e extrativistas.
H-3 Trabalhadores Assalariados Agrícolas	Profissões agrícolas exercidas de forma assalariada permanente ou temporária (boia fria)
J-1 Trabalhadores Remunerados Urbanos	Ocupações não remuneradas não agrícolas exercidas durante pelo menos uma hora em ajuda a um membro do domicílio, aprendiz ou estagiário, incluindo a construção para o próprio uso.
J-2 Trabalhadores Remunerados Agrícolas	Ocupações não remuneradas não agrícolas exercidas durante pelo menos uma hora em ajuda à produção familiar, incluindo a produção de bens agrícolas para o autoconsumo.

Fonte: Elaboração própria com base em Quadros (2010)

* Para descrição exata da parte dos trabalhadores de serviço e vendas que foram considerados como colarinhos brancos autônomos grupo 2 e trabalhadores urbanos, verificar Anexo I.

CAPÍTULO IV: A EVOLUÇÃO RECENTE DA DESIGUALDADE SOCIAL BRASILEIRA PELA ÓTICA DAS ESTRUTURAS SÓCIO-OCUPACIONAIS

Neste capítulo será analisada a evolução das estruturas sócio-ocupacionais na década de 2000. Por meio desta análise, será investigado de que maneira a melhora da distribuição de renda nesta década se relacionou com possíveis mudanças na estrutura sócio-ocupacional.

Esse capítulo está dividido de acordo com os grandes grupos de segmentos ocupacionais, a saber os empregadores, os colarinhos brancos, os trabalhadores tipicamente urbanos e os agrícolas, cuja estratificação foi apresentada no Capítulo 3. Para cada um desses segmentos serão analisadas questões como a evolução quantitativa, da renda, dos estratos sociais, da distribuição interna, de outras características relacionadas ao trabalho, que não podem ser captadas diretamente de uma análise puramente focada na renda, e da dinâmica regional.

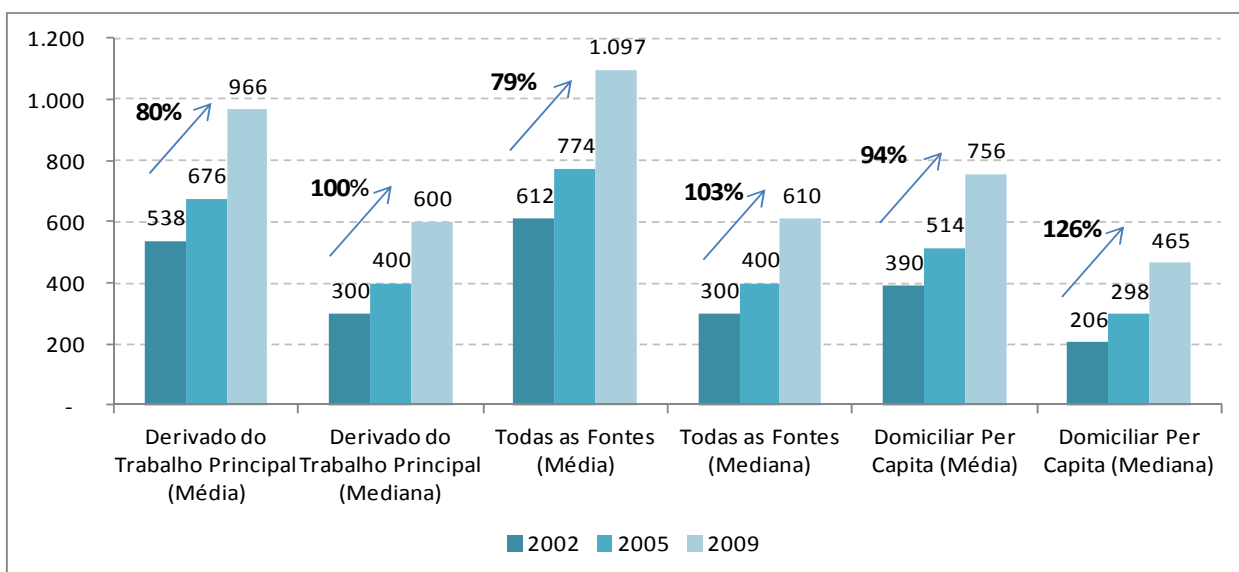
Para examinar a evolução da renda dos distintos segmentos ocupacionais, serão analisadas três informações distintas sobre os rendimentos dos indivíduos que compõem os grupamentos ocupacionais: (i) será analisado o rendimento mensal do trabalho principal, por possuir relação direta com a ocupação que o indivíduo desempenha; (ii) será examinado o rendimento mensal de todas as fontes, para dar conta de outros rendimentos ganhos pelo indivíduo que não é decorrente do trabalho principal; e (iii) será analisada a renda mensal domiciliar per capita, por se aproximar mais da real condição financeira do indivíduo.

Cabe deixar registrados dois pontos relevantes a respeito da análise dos rendimentos dos segmentos ocupacionais. O primeiro é que também poderiam ser analisados os rendimentos mensais de todos os trabalhos, porém optou-se por não fazê-lo porque foi verificado que para cerca de 95% dos indivíduos da amostra, em todos os anos observados, os rendimentos do trabalho principal eram iguais aos rendimentos de todos os trabalhos.

O segundo ponto é que a análise do rendimento domiciliar per capita traz uma complexidade porque no mesmo domicílio podem habitar indivíduos pertencentes a segmentos ocupacionais distintos. Não obstante, se não fosse examinado este rendimento, estaria sendo ignorado o indicador de rendimento mais próximo a real condição financeira do indivíduo. Desse modo, optou-se por ser avaliada a evolução do rendimento domiciliar per capita ao longo dos anos 2000, sem esquecer que este traz a complexidade supracitada.

A observação desses diferentes rendimentos será útil para perceber como os rendimentos derivados do trabalho principal, de outras fontes de rendimento e dos rendimentos de outros entes que habitam o mesmo domicílio podem influenciar a condição financeira a que estão submetidos os indivíduos de cada grupamento.

Gráfico 6: Evolução dos Rendimentos da População Trabalhada (em R\$)



Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

No gráfico acima, apresenta-se como esses três rendimentos evoluíram para a população trabalhada entre 2002 e 2009, tratando-os tanto em termos médios como medianos. Pode-se visualizar que os patamares de rendimentos médios são sempre

superiores aos rendimentos medianos, o que indica que há um grupo não majoritário de indivíduos que possui rendimentos bastante superiores ao do indivíduo mediano, o que faz com que a média seja mais alta que a mediana. Em relação à evolução dos rendimentos nos anos 2000, observa-se que todos os indicadores de rendimento cresceram em níveis bastante superiores ao da inflação, medida pelo Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA), que para o período entre setembro de 2002 e setembro de 2009 variou em 56%. Nota-se também que a mediana dos rendimentos cresceu sempre acima dos rendimentos médios, o que já demonstra que não foi o crescimento dos rendimentos do topo da estrutura social que puxou o crescimento da renda. Por fim, verifica-se que os rendimentos derivados do trabalho principal e de todas as fontes evoluíram a um ritmo bastante semelhante, enquanto que a renda domiciliar per capita cresceu mais aceleradamente, o que pode ter sido influenciado por mudanças no arranjo domiciliar ou por mais pessoas do domicílio passarem a trabalhar.

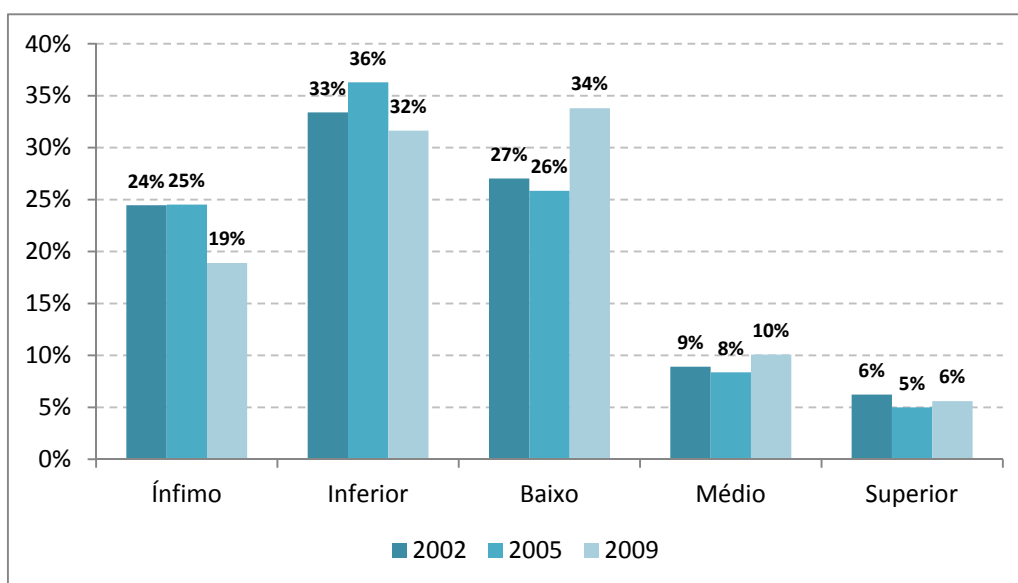
Em relação à análise a ser realizada dos grupamentos ocupacionais por estratos sociais, é importante deixar explícito como foi realizada a divisão da população trabalhada em estratos sociais. A orientação para tal estratificação seguiu a metodologia de Quadros (2010), pela qual são segmentados cinco estratos sociais de acordo com o rendimento derivado de todas as fontes: ínfimo, inferior, baixo, médio e superior. Para definir quais intervalos limitariam cada estrato, tomou-se o salário mínimo do ano inicial como base e tal valor foi deflacionado pelo deflator de rendimentos para PNAD baseado no INPC para calcular os intervalos que segmentariam tais estratos para os anos posteriores. Dessa forma, os intervalos a serem utilizados estão expostos no quadro abaixo.

Quadro 2 – Intervalos de segmentação dos estratos sociais

Estrato	Crítérios	2002	2005	2009
Superior	Acima de 10 SM	Acima de R\$2000	Acima de R\$2600	Acima de R\$3130
Médio	Entre 5 SM e 10 SM	Entre R\$2000 e R\$1000	Entre R\$2600 e R\$1300	Entre R\$3130 e R\$1565
Baixo	Entre 2 SM e 5 SM	Entre R\$1000 e R\$400	Entre R\$1300 e R\$520	Entre R\$1565 e R\$626
Inferior	Entre 1 SM e 2 SM	Entre R\$400 e R\$200	Entre R\$520 e R\$260	Entre R\$626 e R\$313
Ínfimo	Abaixo 1 SM	Abaixo de R\$200	Abaixo de R\$260	Abaixo de R\$313

Apresenta-se abaixo a evolução dos estratos sociais no universo trabalhado. Pode-se perceber que o estrato ínfimo (abaixo de 1 salário mínimo de 2002) apresentou um decréscimo vigoroso entre 2005 e 2009. Já o estrato inferior (entre 1 e 2 salários mínimos de 2002), apesar de ter ampliado o seu contingente ao longo da década, manteve praticamente estável sua participação no total das ocupações analisadas entre 2002 e 2009. A expressiva queda do estrato ínfimo parece ter tido reflexos no grande aumento percentual do estrato baixo (entre 2 e 5 salários mínimos de 2002), sendo o estrato que mais cresceu nos anos 2000, tendo sua participação no total das ocupações analisadas aumentada de 27% para 34% entre 2002 e 2009. Pode-se dizer que esta mobilidade social ascendente verificada foi ocasionada pelo ciclo de crescimento econômico aliado a uma política de valorização real do salário mínimo, principalmente a partir de 2004, e aos programas de transferência de renda do governo, sendo o principal ícone o Programa Bolsa Família.

Gráfico 7: Evolução da Estratificação Social entre 2002 e 2009



Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

Já os estratos médio e superior apresentaram um crescimento moderado ao longo do período, mantendo praticamente constantes suas representatividades no total. Para

explicar a estagnação desses segmentos podem-se levantar duas hipóteses distintas, porém não completamente excludentes. A primeira hipótese diz respeito ao fato de que a indústria brasileira está se especializando cada vez na produção de commodities, sejam elas agrícolas ou industriais, e perdendo participação em indústrias com maiores efeitos de encadeamento na economia, que é o caso dos setores intensivos em tecnologia, ocasionando certo estancamento na criação de empregos que tendem a ser melhor remunerados, o que explicaria o achatamento no topo da estratificação social na década de 2000. Essa primeira hipótese foi demonstrada verdadeira em Horie (2012).

A segunda hipótese é que outra explicação para esta estagnação dos estratos sociais superiores é a forte concorrência internacional a que estão expostos certos setores da indústria de transformação, fazendo com que haja um estancamento na criação de novos cargos de altos salários ou que os salários que remuneram os cargos mais altos não cresçam como o fariam em setores não expostos a essa forte concorrência. Cabe ressaltar que essa competição externa estaria sendo causada pela forte concorrência de produtos asiáticos, pautados principalmente na redução de custos, e que a valorização do real ocorrida desde a primeira metade da década contribui para o agravamento da menor competitividade dos produtos brasileiros frente aos produtos estrangeiros. Tal hipótese será testada em uma seção específica desse capítulo.

Concluindo essa análise geral da evolução dos estratos sociais, pode-se dizer que o crescimento foi menos acelerado ou até mesmo negativo nos estratos sociais do topo e da base da pirâmide, tendo havido certa concentração no estrato baixo. Assim, verificou-se que a melhoria da distribuição de renda ocorrida na década de 2000 está relacionada com certo achatamento da estrutura social brasileira, em que a camada mais pobre da população ascendeu socialmente, enquanto que as camadas mais altas se mantiveram estagnadas. Essa constatação permite questionar se há espaço para um processo de ascensão social contínuo no Brasil ou se a ascensão ocorrida deve se estagnar a partir do momento em que as camadas mais baixas alcançam o estrato baixo, não conseguindo avançar a partir daí.

Em relação à análise da distribuição de renda interna a cada segmento ocupacional, é interessante observar o que ocorreu internamente a cada grupamento porque caso algum segmento tenha tido um elevado crescimento de sua renda ocorrido

simultaneamente a um processo de concentração de renda interno, esse processo conjunto não seria benéfico em termos distributivos à sociedade brasileira.

Deve-se deixar claro que o rendimento que será utilizado para calcular os indicadores de desigualdade interna será o rendimento advindo de todas as fontes de renda, pois este rendimento se aproxima mais da real condição financeira dos indivíduos que o rendimento derivado do trabalho principal e não traz consigo o problema acima relatado do rendimento domiciliar per capita.

Também é importante relatar que serão apresentados dois indicadores de distribuição de renda: a relação entre a apropriação da renda total dos 10% mais ricos da população e os 40% mais pobres da população e o índice de Gini. Optou-se por apresentar o primeiro indicador por medir a distribuição de forma de fácil interpretação, já que uma vez que a relação aumenta, tem-se uma piora na distribuição de renda. Porém, esse indicador não atende a uma das condições básicas para a escolha de um bom indicador de distribuição de renda, a condição de Dalton-Pigou, segundo a qual um bom indicador de desigualdade deve acusar quando é realizada uma transferência regressiva de renda. Desse modo, optou-se também por também apresentar o índice de Gini, que atende a condição de Dalton-Pigou. O índice de Gini é uma das medidas de desigualdade mais utilizadas, porém ele carrega o problema de tender a ser menos sensível a alterações nos extremos da distribuição e mais sensível às variações no meio da distribuição. Esse problema não trará problemas ao estudo, uma vez que também está sendo analisado o R10+/R40-, que capta bem as variações nas extremidades da distribuição. Deve-se saber que o índice de Gini pode variar de 0 até 1, sendo que 0 representa a situação na qual a renda estaria perfeitamente distribuída e 1 a situação em que um único indivíduo é possuidor de toda a riqueza.

Para analisar outras características relacionadas ao trabalho, que não podem ser inferidas a partir de dados sobre rendimentos, serão examinados para cada segmento ocupacional indicadores como jornada de trabalho, contribuição para instituição de previdência, rotatividade do trabalho, nível de sindicalização e formalização do trabalho, além do nível de escolaridade.

Dois pontos importantes devem ser ressaltados na análise do nível de escolaridade. O primeiro é deixar claro que a ideia não é utilizar o nível de escolaridade

como um possível fator explicativo da redução da desigualdade ou do aumento do rendimento de um determinado grupo. O propósito dessa análise é tão somente examinar como evoluiu a escolaridade nos segmentos ocupacionais, ancorado na ideia de que os segmentos com os maiores rendimentos tendem a ter níveis altos de escolaridade pelo fato da sua ocupação assim requerer e não devido ao fato de que os anos de estudo se traduziram em aumento da produtividade do trabalhador, levando ao aumento da renda de um determinado segmento. Vale lembrar que essa discussão é realizada de maneira mais aprofundada no Capítulo 1.

O segundo ponto é que a média dos anos de estudos, utilizada como indicador para o nível de escolaridade, não pode ser perfeitamente calculada, pois o questionário da PNAD agrupa todas as pessoas com mais de 15 anos de estudo. Para contornar essa situação, foram considerados como tendo 16 anos de estudo os indivíduos com mais de 15 anos de estudo. Dessa forma, deve-se fazer a ressalva de que os dados apresentados a seguir muito provavelmente estarão subestimando a média de anos de estudos dos indivíduos, principalmente daqueles que já possuem um nível alto de escolaridade.

Tabela 8: Síntese dos Indicadores de Condições de Trabalho

Indicador	2002	2005	2009
Nº médio semanal de horas trabalhadas	40,35	39,47	39,43
Contribuição para Instituição de Previdência	45%	47%	54%
Anos trabalhados no mesmo emprego	7,26	7,37	7,67
Trabalhadores sem Carteira Assinada	39%	37%	33%
Sindicalização	17%	18%	18%
Média de Anos de Estudo	6,9	7,3	8,1

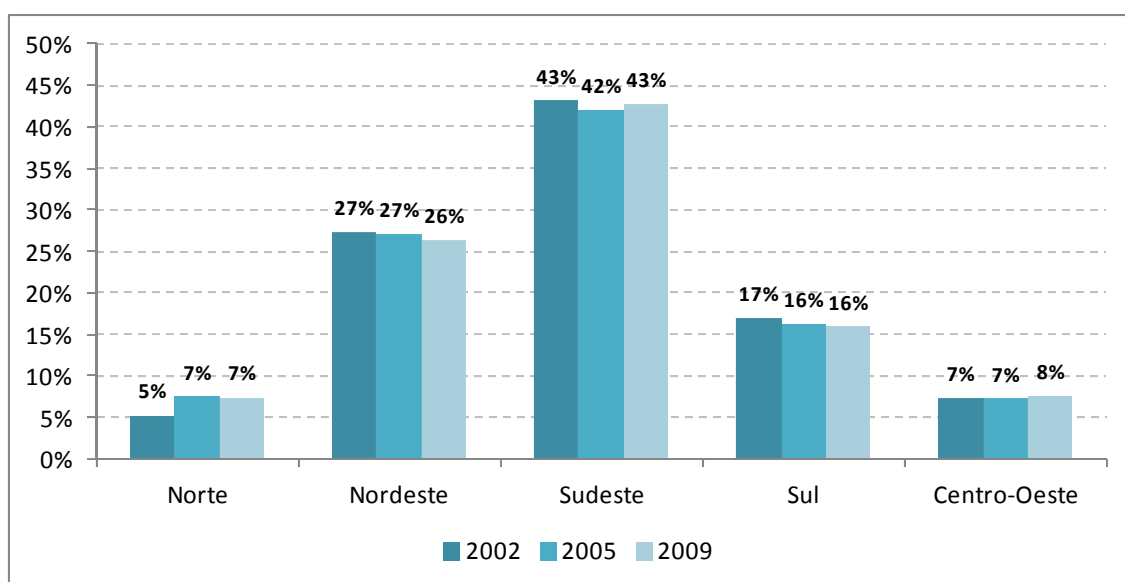
Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

Observando a síntese dos indicadores de condições de trabalho, pode-se dizer que houve uma significativa melhoria destas ao longo dos anos 2000. Isto porque se observa uma redução da jornada de trabalho, um grande aumento da contribuição para instituições de previdência, uma redução da rotatividade do trabalho, verificada pela elevação da média de anos trabalhados no mesmo emprego, uma expressiva diminuição

dos trabalhadores sem carteira assinada, um aumento tímido da sindicalização e um aumento no nível de escolaridade da população trabalhada.

Por fim, também será examinado como evoluiu a dinâmica regional para cada um dos grupamentos ocupacionais. Para se ter uma ideia geral do que ocorreu em termos de localização das ocupações brasileiras na primeira década dos anos 2000, apresenta-se o gráfico abaixo. Como se pode observar não foram verificadas alterações profundas na distribuição regional da população trabalhada. Deve-se chamar atenção apenas para a elevação da região Norte entre 2002 e 2005 causada pela inclusão do Antigo Norte Rural, conforme abordado no capítulo 3. Caso tal área não fosse considerada em 2005 e 2009, a representatividade da região Norte seria de 6% em ambos os anos. Entre 2005 e 2009, passagem que não é afetada pela mudança de amostra, notou-se apenas um leve aumento de concentração na região Sudeste e Centro-Oeste, refletido em uma pequena queda da representatividade da população trabalhada no Nordeste. De todo modo, cada segmento apresenta uma dinâmica regional distinta, que será analisada nas próximas seções.

Gráfico 8: Distribuição Regional da População Trabalhada



Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

A partir de então, serão analisados cada um desses temas nas seções específicas para cada grande grupo de segmentos ocupacionais e, na última seção, será testada a hipótese de que a competição externa foi um fator preponderante para explicar a estagnação dos estratos superiores.

IV.1 - Análise da evolução do Segmento dos Empregadores

O segmento dos empregadores é o menos representativo da população trabalhada, sendo equivalente a menos de 5% desta. Porém, como é sabido a priori, a renda e a riqueza brasileira estão bastante concentradas neste segmento, de modo que se justifica uma análise em particular desse segmento.

Tabela 9: Evolução do contingente e da representatividade do Segmento dos Empregadores

Empregadores	2002		2005		2009		Crescimento 2002-2009
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Com mais de 10 empregados	401.151	0,5%	423.716	0,5%	460.442	0,5%	14,8%
Com até 10 empregados	2.773.903	3,6%	3.026.469	3,5%	3.376.841	3,7%	21,7%
Total	3.175.054	4,1%	3.450.185	4,0%	3.837.283	4,2%	20,9%
Taxa Média de Crescimento da População Trabalhada							18,9%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria*

Em relação à evolução do contingente do segmento dos empregadores, não foi observada nenhuma alteração significativa de sua representatividade no total, mantendo-se de 0,5% para os empregadores com mais de 10 empregados e de cerca de 3,5% para os com até 10 empregados. O crescimento do contingente medido em números absolutos dos empregadores com mais de 10 empregados foi inferior à taxa média de crescimento da população trabalhada, enquanto que para os chamados pequenos empregadores o quantitativo cresceu a uma taxa pouco acima da média da população trabalhada.

Os empregadores constituem o grupamento com os maiores rendimentos, tendo o rendimento mediano advindo do trabalho principal sido equivalente a 7,5 vezes do rendimento mediano da população trabalhada para os empregadores com mais de 10 empregados e mais de 3 vezes superior para os empregadores com até 10 empregados, observando o ano de 2009.

Tabela 10: Evolução dos rendimentos do Segmento dos Empregadores

Empregadores	Média				Mediana			
	2002	2005	2009	Tx Cresc.	2002	2005	2009	Tx Cresc.
Rendimento do Trabalho Principal								
Com mais de 10 empregados	4.002,08	5.185,48	6.671,11	67%	2.600,00	3.000,00	4.500,00	73%
Com até 10 empregados	1.750,89	2.154,84	2.736,21	56%	1.000,00	1.500,00	2.000,00	100%
População Trabalhada	537,77	675,68	966,06	80%	300,00	400,00	600,00	100%
Rendimento de Todas as Fontes								
Com mais de 10 empregados	4.636,45	5852,87	7945,00	71%	3.000,00	3800,00	5000,00	67%
Com até 10 empregados	1.995,80	2480,17	3095,26	55%	1.200,00	1500,00	2000,00	67%
População Trabalhada	611,90	773,69	1097,42	79%	300,00	400,00	610,00	103%
Rendimento Domiciliar Per Capita								
Com mais de 10 empregados	2.243,83	2.885,15	4.201,99	87%	1.340,00	1.800,00	2.500,00	87%
Com até 10 empregados	1.006,05	1.314,15	1.731,30	72%	600,00	807,50	1.075,00	79%
População Trabalhada	389,97	514,46	756,26	94%	205,75	298,00	465,00	126%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

É curioso notar que esse diferencial entre rendimento mediano dos empregadores e da população trabalhada se amplia para aqueles com mais de 10 empregados (8,2 vezes superior), quando se analisa os rendimentos de todas as fontes, revelando como as demais fontes de rendimentos são relevantes para sua renda total, apesar de todos os problemas da PNAD para captar esses tipos de rendimentos. O diferencial dos rendimentos dos pequenos empregadores em relação à média da população trabalhada, quando observado o rendimento de todas as fontes, se mantém bastante semelhante ao relatado para o rendimento derivado do trabalho principal. Já quando se passa a observar o rendimento domiciliar per capita, nota-se que o diferencial

entre o rendimento mediano dos empregadores e da população trabalhada, cai sobremaneira, sendo de 5,3 para os grandes e 2,3 para os pequenos.

Pode-se perceber que o rendimento médio, seja qual for o tipo de rendimento considerado, é sempre bastante superior ao rendimento mediano. Isto indica que há um grupo não majoritário que recebe rendimentos em valores muito mais elevados do que a maioria dos empregadores, o que faz com que a média se eleve em relação à mediana.

Analisando a evolução dos rendimentos na primeira década dos anos 2000, percebe-se que as taxas de crescimento dos rendimentos dos empregados entre 2002 e 2009, qualquer que seja o tipo de rendimento, é inferior à taxa de crescimento média da população trabalhada. Verifica-se que a taxa de crescimento dos rendimentos dos pequenos empregadores é uma das mais baixas entre os segmentos analisados. Já os empregadores com mais de 10 empregados apresentam um diferencial entre a sua taxa de crescimento de rendimentos e a taxa da população trabalhada bem inferior ao dos pequenos empregadores. Pode-se notar que este diferencial é sempre significativamente menor quando se observa a média do que a mediana. Tal fato parece revelar que o crescimento do rendimento do grupo não majoritário que eleva a renda média de tal segmento não esteve tão distante do crescimento médio da população trabalhada.

Antes de passar a observar a apropriação da renda total dos empregadores, é importante ter em mente que este indicador decorre da interação entre o quantitativo do segmento e o seu rendimento.

Apesar dos empregadores serem os melhores remunerados da estrutura ocupacional, o seu número relativamente reduzido leva a uma apropriação total da renda por parte dos empregadores modesta, estando entre 10% e 15% no período analisado, sendo os empregadores com mais de 10 empregados responsáveis por cerca de 3% deste e os pequenos empregadores pela parcela restante. Está claro que o segmento dos empregadores reduziu a sua apropriação do total da renda nos anos 2000, sendo influenciado pelo crescimento abaixo da média tanto dos rendimentos de ambos os grupos de empregadores quanto do quantitativo de pequenos empregadores.

Tabela 11: Evolução da Apropriação da Renda Total pelos Empregadores

Empregadores	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
Rendimento do Trabalho Principal				
Com mais de 10 empregados	3,8%	3,8%	3,3%	-0,4%
Com até 10 empregados	11,5%	11,2%	10,2%	-1,2%
Total	15,2%	14,9%	13,5%	-1,7%
Rendimento de Todas as Fontes				
Com mais de 10 empregados	3,8%	3,7%	3,4%	-0,4%
Com até 10 empregados	11,5%	11,2%	10,2%	-1,3%
Total	15,3%	14,9%	13,6%	-1,7%
Rendimento Domiciliar Per Capita				
Com mais de 10 empregados	2,9%	2,7%	2,6%	-0,3%
Com até 10 empregados	9,1%	9,0%	8,3%	-0,8%
Total	12,0%	11,7%	10,9%	-1,1%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Esse crescimento dos rendimentos dos empregadores abaixo da média também foi responsável por uma modificação em sua estrutura social. Percebe-se que o segmento dos empregadores com mais de 10 empregados, sempre esteve concentrados nos estratos sociais médio e superior. Porém ao longo dos anos 2000, observou-se uma queda de 8% desses empregadores classificados com pertencentes ao estrato superior, ao mesmo tempo em que se verificou uma elevação de cerca de 7% no estrato médio e 2% no estrato baixo.

Em relação aos pequenos empregadores, esse grupamento esteve sempre concentrado nos estratos superior, médio e baixo. Porém, com o crescimento dos rendimentos abaixo da média desse segmento, obteve-se uma alteração no grau de relevância de cada um desses estratos. Em 2002, o percentual mais elevado de pequenos empregadores pertencia ao estrato superior, sendo seguido pelo estrato médio e pelo baixo. Já em 2005, essa ordem se inverte, sendo o estrato baixo o mais relevante no segmento, sendo seguido pelo estrato médio e superior. Em 2009, essa tendência se confirma, aumentando ainda mais a significância do estrato baixo para o segmento.¹⁸

¹⁸ Cabe informar que essa conclusão se mantém mesmo se forem desconsiderados os domicílios rurais da antiga Região Norte nos anos de 2005 e 2009.

Tabela 12: Evolução da Estratificação Social dos Empregadores

Segmento	Ano	Ínfimo	Inferior	Baixo	Médio	Superior
Empregadores com mais de 10 empregados	2002	0%	1%	8%	19%	72%
	2005	0%	2%	11%	22%	64%
	2009	0%	0%	10%	26%	64%
Empregadores com até 10 empregados	2002	1%	7%	27%	30%	35%
	2005	1%	10%	31%	30%	28%
	2009	1%	7%	33%	32%	28%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

A evolução dos indicadores de desigualdade do segmento dos empregadores ocorre de forma bastante diferenciada pelos empregadores com mais e com até 10 empregados. Antes de analisar esta evolução, deve-se apenas observar que todos os indicadores de desigualdade apresentados para os segmentos em questão são inferiores ao do total trabalhado, o que confirma que a partir da segmentação dos grupamentos ocupacionais se chega a conjuntos sociais mais homogêneos.

Os pequenos empregadores apresentaram uma evolução dos seus indicadores de distribuição bastante semelhante à maior parte dos demais segmentos. Tanto o índice de Gini quanto a razão entre a apropriação de renda dos 10% mais ricos e 40% mais pobres revelaram uma melhora na distribuição de renda do segmento. Em relação à apropriação, pode-se dizer que esta melhora foi proporcionada tanto pela leve melhora de 1% dos décimos mais baixos quanto por uma leve piora de 1% do décimo mais alto.

Em relação aos empregadores com mais de 10 empregados, verifica-se, tanto pelo índice de Gini quanto pela razão entre a apropriação de renda dos 10% mais ricos e 40% mais pobres, que ocorreu uma piora na distribuição de renda desse segmento. Salienta-se que este segmento foi um dos poucos que apresentaram piora na distribuição, sendo o segmento em que tal piora ocorreu de forma mais acentuada. Percebe-se que esta piora se explica pela maior concentração de renda no décimo mais rico desse segmento, a despeito do segmento ter apresentado uma redução do seu quantitativo pertencente ao estrato social superior. Isto porque o décimo mais rico aumentou sua apropriação do total da renda de 37% em 2002, 41% em 2005 e 42% em

2009, enquanto que a apropriação dos 40% mais pobres teve um pequeno decréscimo de menos de 1% entre 2002 e 2009.

Tabela 13: Evolução dos Indicadores de Desigualdade dos Empregadores

Empregadores	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
R10+/R40-				
Com mais de 10 empregados	3,0	3,6	3,7	0,7
Com até 10 empregados	3,2	3,2	2,9	-0,4
Total	6,2	5,2	4,0	-2,2
Índice de Gini				
Com mais de 10 empregados	0,475	0,501	0,509	0,035
Com até 10 empregados	0,490	0,487	0,467	-0,022
Total	0,586	0,565	0,527	-0,059

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Para buscar compreender melhor a razão dessa piora na distribuição e concentração no topo dos empregadores com mais de 10 empregados, cabe voltar a enfatizar o problema, já apontado no Capítulo 3, de se colocar em um mesmo conjunto aqueles que possuem cerca de uma dezena de empregados e mais de mil empregados. Para se ter uma ideia um pouco mais real sobre o segmento dos empregadores, apresenta-se os dados da Relação Anual de Informes Sociais (RAIS) sobre o número de estabelecimentos com vínculo empregatício existentes, segundo o seu tamanho, medido pela quantidade de empregados. É claro que o número de estabelecimentos não corresponde a uma pessoa física aqui classificada como empregadores, pode haver um estabelecimento com mais de um empregador associado, assim como pode haver estabelecimentos classificados como sociedade anônima, em que não se associa nenhuma pessoa física específica como empregador.

Tabela 14: Quantidade de Estabelecimentos por Número de Trabalhadores Empregados

Ano	De 1 a 9	De 10 a 19	De 20 a 49	De 50 a 99	De 100 a 249	De 250 a 499	De 500 a 999	1000 ou Mais	Total
2002	1.786.189	195.548	108.326	33.475	20.171	7.550	3.563	2.222	2.157.044
2005	1.996.273	227.520	126.891	38.792	22.544	8.527	4.174	2.767	2.427.488
2009	2.325.811	280.769	159.054	48.704	27.573	10.348	5.070	3.704	2.861.033
Cresc. 2002-2009	30%	44%	47%	45%	37%	37%	42%	67%	33%

Fonte: RAIS. *Elaboração Própria.*

O interessante de observar a evolução dos estabelecimentos como *proxy* para o segmento dos empregadores é poder visualizar a grande variabilidade que pode existir dentro do grupamento dos empregadores com mais de 10 empregados. Apesar deste segmento ou estabelecimento possuir uma representatividade quantitativa muito menor do que o dos pequenos empregadores ou estabelecimentos, é nele onde estão concentradas a maior parte da renda e da riqueza do país, sendo muito importante entender a evolução dessa categoria no período estudado.

Observa-se que, durante os anos 2000, o tipo de estabelecimento que mais cresceu foram aqueles com mil ou mais funcionários, o que vai ao encontro da concentração de renda no topo do segmento dos empregadores juntamente com a redução do quantitativo pertencente ao estrato superior e pode ser um indício de concentração de capital, devido a um crescimento mais que proporcional do número de empresas com maior número de funcionários. Esse crescimento acelerado dos estabelecimentos com maior número de empregados também pode ter tido como resultado o maior índice de trabalhadores com carteira assinada no mercado de trabalho brasileiro verificado na década de 2000. Isto seria compreensível, pois é esperado que haja uma tendência à maior formalização do emprego em empresas de maior porte.

Analisando alguns aspectos relacionados às condições ou aos requisitos do trabalho, foram selecionados alguns indicadores para se observar a evolução na primeira década dos anos 2000.

Em relação à jornada de trabalho, os empregadores são os segmentos ocupacionais cuja carga horária de trabalho é maior, chegando próximo a 50 horas semanais de trabalho. Porém, verificou-se uma queda desta jornada de trabalho, acompanhando uma tendência geral de redução dessa carga horária.

Tabela 15: Evolução dos Indicadores de Outras Características do Segmento dos Empregadores

Indicador	Até 10 empregados			Mais de 10 Empregados		
	2002	2005	2009	2002	2005	2009
Nº médio semanal de horas trabalhadas	49,16	48,32	47,40	49,47	49,59	47,91
% de Contribuintes para Instituição de Previdência	54%	56%	57%	81%	83%	80%
Anos trabalhados no mesmo emprego	10,69	10,94	11,71	13,19	13,84	14,67
Média de Anos de Estudo	9,4	9,4	9,8	11,9	11,6	12,2

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Quanto à contribuição a institutos de previdência, percebe-se que os empregadores estão entre aqueles segmentos que mais contribuem, apresentando um percentual de contribuintes de cerca de 55% dos pequenos empregadores e cerca de 80% dos empregadores com mais de 10 empregados. Observou-se um aumento da contribuição para institutos de previdência dos pequenos empregadores, enquanto que a tendência dos demais empregadores não está muito clara, podendo-se dizer que houve certa manutenção do patamar.

Como indicador de rotatividade de emprego, a média dos anos trabalhados no mesmo emprego mostra o que já é sabido pela característica intrínseca da ocupação de que o segmento dos empregadores apresenta uma das mais baixas taxas de rotatividade do trabalho, tendo os dois segmentos permanecido, em média, mais de 10 anos no mesmo emprego. Observando a evolução desse indicador ao longo dos anos 2000, verificou-se uma tendência ao aumento dos anos trabalhados no mesmo emprego, apontando para uma redução da taxa de rotatividade.

Por último, nota-se que os empregadores com mais de 10 empregados são aqueles que possuem uma taxa de escolaridade mais elevada, com média de cerca de 9,5 anos de estudos para os pequenos empregadores e em torno de 12 anos de estudos para os empregadores com mais de 10 empregados. Vale lembrar que há uma grande possibilidade dessa média estar subestimada, devido ao agrupamento dos indivíduos com mais de 15 anos de estudo. Acredita-se que esses elevados anos de estudos são uma característica do grupo social a que pertence os empregadores e até um requisito para se tornar um empregador de grande porte. Pode-se verificar que os dois segmentos de empregadores seguiram a tendência geral de ampliação do nível de escolaridade na primeira década dos anos 2000.

A distribuição regional dos empregadores sofreu alterações ao longo dos anos 2000. Os empregadores estão alocados sobretudo na Região Sudeste, sendo o Sul e o Nordeste também relevantes para esse segmento. Porém, ao longo da década estudada, observou-se uma desconcentração do número de empregadores na Região Sudeste. No caso dos empregadores com mais de 10 empregados, essa desconcentração se refletiu no aumento de representatividade da Região Nordeste e Norte, sendo esta última em menor escala. Já para os pequenos empregadores, houve, como contrapartida, um aumento de participação das Regiões Sul e Nordeste.¹⁹

Tabela 16: Distribuição Regional dos Empregadores

Segmento	Ano	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Empregadores com mais de 10 empregados	2002	3%	13%	51%	25%	8%
	2005	3%	12%	51%	26%	8%
	2009	5%	16%	46%	26%	7%
Empregadores com até 10 empregados	2002	5%	18%	49%	19%	9%
	2005	7%	17%	48%	20%	9%
	2009	6%	19%	45%	21%	9%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

¹⁹ Cabe informar que essa conclusão se mantém mesmo se forem desconsiderados os domicílios rurais da antiga Região Norte nos anos de 2005 e 2009.

Portanto, as principais conclusões tiradas a respeito da trajetória dos empregadores na primeira década dos anos 2000 são a evolução dos rendimentos abaixo da média, o que acabou provocando a redução da apropriação da renda desses segmentos, a melhoria dos outros aspectos de trabalho para o segmento e desconcentração da localização deste segmento na Região Sudeste. No caso específico dos empregadores com mais de 10 empregados, destaca-se também o ritmo mais lento da evolução do seu quantitativo, juntamente com a queda da representatividade do estrato social superior e uma maior concentração de renda no topo do segmento, o que leva a crer na ocorrência de uma maior concentração de capital nas mãos dos verdadeiros grandes empregadores. Já no caso específico dos pequenos empregadores, salienta-se também que o crescimento do seu quantitativo ocorreu acima da média da população trabalhada e que houve certa mobilidade social descendente do segmento, revelada tanto pela análise da evolução dos estratos social.

IV.2 - Análise da evolução do Segmento dos Colarinhos Brancos

Os colarinhos brancos constituem o segundo segmento mais numeroso dos aqui estudados, tendo sido o que cresceu o seu quantitativo mais rapidamente ao longo da primeira década dos anos 2000. Nota-se que os colarinhos brancos autônomos constituem um conjunto bem menos numeroso que os assalariados.

Dentro do grupamento dos autônomos, encontram-se duas situações distintas: uma primeira situação é a dos indivíduos com uma especialidade bem definida, como o caso de médicos, advogados, arquitetos, entre outros, que conseguem ter um padrão de vida superior trabalhando autonomamente do que caso estivesse sendo contratado por uma relação salarial com um hospital específico ou firma; uma segunda situação é a dos autônomos que nada mais são do que trabalhadores assalariados disfarçados e precarizados, pois possuem um padrão de vida pior do que se fossem assalariados, já que a relação salarial formal implica uma série de benefícios legais que não são necessários na contratação de um trabalhador autônomo.

Por mais que não haja uma relação direta e inequívoca, pode-se esperar que a primeira situação se aplique mais aos colarinhos brancos autônomos do grupo 1 e a

segunda situação seja mais aderente aos colarinhos brancos autônomos do grupo 2. Desse modo, nota-se que o grupo 1 dos colarinhos brancos autônomo é bem menos numeroso que o grupo 2, sendo que o primeiro não chega a representar 1% da população trabalhada enquanto que o segundo representa cerca de 4% da população trabalhada.

Em relação aos colarinhos brancos assalariados, também percebe-se que o grupo 1, que constituiria o núcleo duro da classe média, é bem menos representativo (de 7 a 8%) do que o grupo 2, o qual constituiria uma classe trabalhadora ampliada, cuja representatividade chega próximo a 20% da população trabalhada.

Tabela 17: Evolução do Contingente e da Representatividade do Segmento dos Colarinhos Brancos

Colarinhos Brancos	2002		2005		2009		Crescimento 2002-2009
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Autônomos 1	623.722	0,8%	684.654	0,8%	789.638	0,9%	26,6%
Autônomos 2	2.674.399	3,5%	3.321.306	3,9%	3.514.713	3,8%	31,4%
Assalariados 1	5.142.388	6,7%	5.936.417	6,9%	7.700.468	8,4%	49,7%
Assalariados 2	13.635.459	17,7%	15.612.768	18,3%	17.924.906	19,6%	31,5%
Total	22.075.968	28,7%	25.555.145	29,9%	29.929.725	32,7%	35,6%
Taxa Média de Crescimento da População Trabalhada							18,9%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Analisando a evolução numérica do segmento dos colarinhos brancos, percebe-se que o segmento dos colarinhos brancos apresentou uma alta taxa de crescimento populacional, sendo superior à da população trabalhada para todos os subgrupos. O grupo 1 dos autônomos foi o que menos cresceu entre os colarinhos brancos, de modo que sua representatividade no total da população não se alterou de forma relevante. O grupo 2 dos autônomos e assalariados apresentaram taxas de crescimento semelhantes, porém quando se observa a evolução de sua representatividade pode se verificar que o grupo 2 dos assalariados teve a maior elevação na já elevada representatividade entre todos os segmentos analisados no estudo, passando de cerca de 18% do total para 20%, enquanto que o grupo 2 dos assalariados passou de 3,5% para 3,8% da população

trabalhada. Já o grupo 1 dos assalariados apresentou a maior taxa de crescimento entre todos os segmentos analisados (cerca de 50%), o que fez com que sua representatividade passasse de 6,7% para 8,4% da população trabalhada.

Tabela 18: Evolução dos Rendimentos do Segmento dos Colarinhos Brancos (em R\$)

Colarinhos Brancos	Média				Mediana			
	2002	2005	2009	Tx Cresc.	2002	2005	2009	Tx Cresc.
Rendimento do Trabalho Principal								
Autônomos 1	2.136,54	2.681,50	3.008,53	41%	1.500,00	2.000,00	2.000,00	33%
Autônomos 2	741,10	837,03	1.088,61	47%	400,00	500,00	600,00	50%
Assalariados 1	1.629,72	1.906,19	2.510,68	54%	1.000,00	1.200,00	1.500,00	50%
Assalariados 2	626,76	784,51	1.060,66	69%	400,00	514,00	700,00	75%
População Trabalhada	537,77	675,68	966,06	80%	300,00	400,00	600,00	100%
Rendimento de Todas as Fontes								
Autônomos 1	2.658,44	3.276,93	3.674,81	38%	2.000,00	2.000,00	2.400,00	20%
Autônomos 2	844,97	980,55	1.260,72	49%	500,00	600,00	800,00	60%
Assalariados 1	1.878,32	2.226,91	2.854,97	52%	1.200,00	1.450,00	1.800,00	50%
Assalariados 2	681,18	847,76	1.136,54	67%	440,00	560,00	780,00	77%
População Trabalhada	611,90	773,69	1.097,42	79%	300,00	400,00	610,00	103%
Rendimento Domiciliar Per Capita								
Autônomos 1	1.698,06	2.103,58	2.617,67	54%	1.250,00	1.500,00	2.000,00	60%
Autônomos 2	512,59	624,91	870,53	70%	300,00	380,00	565,00	88%
Assalariados 1	1.148,41	1.460,93	1.890,35	65%	750,00	975,00	1.266,25	69%
Assalariados 2	492,16	630,49	870,19	77%	338,75	450,00	632,50	87%
População Trabalhada	389,97	514,46	756,26	94%	205,75	298,00	465,00	126%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Os rendimentos dos colarinhos brancos estão dentre os mais elevados, sendo apenas inferiores aos dos empregadores. Nota-se que os rendimentos mais altos dentro do grupamento dos colarinhos brancos, encontram-se no grupo 1 dos autônomos, sendo seguidos pelo grupo 1 dos assalariados e então pelos grupos 2 dos autônomos e assalariados, sendo que os rendimentos destes dois últimos grupamentos são razoavelmente similares. Observando os rendimentos médios e medianos, percebe-se que os primeiros são sempre superiores aos segundos, o que parece indicar que há um

grupo não majoritário que é remunerado muito acima do padrão para a sua categoria, o que faz elevar a renda média dos segmentos analisados em relação à renda mediana.

Em relação à evolução dos rendimentos nos anos 2000, verifica-se que todos os grupamentos dos colarinhos brancos cresceram a uma taxa inferior a da população trabalhada, não importa qual seja o tipo de rendimento analisado. O fato de os colarinhos brancos juntamente com os empregadores terem apresentado um ritmo de crescimento de seus rendimentos inferior à média da população trabalhada reflete a melhoria da distribuição de renda na primeira década deste século, pois aqueles que possuem um nível de rendimentos mais alto estão apresentando um crescimento deste inferior àqueles que possuem um nível de rendimento mais baixo.

Observando primeiramente o rendimento derivado do trabalho principal, nota-se que, dentre os colarinhos brancos, os assalariados foram os que mais cresceram, tendo as taxas de crescimento do grupo 2 sido significativamente superiores às taxas do grupo 1. Já os colarinhos brancos autônomos apresentaram as menores taxas de crescimento dos rendimentos entre todos os segmentos estudados, sendo que o grupo 2 dos autônomos também teve o seu rendimento aumentado a taxas superiores que o grupo 1. Assim, nota-se que, mesmo dentro dos segmentos de colarinhos brancos, a renda dos piores remunerados cresceu a taxas superiores do que a dos melhores remunerados.

O rendimento advindo de todas as fontes e o rendimento domiciliar per capita seguem a mesma trajetória relatada no parágrafo anterior. Cabe apenas chamar atenção para o fato de que, quando se verifica o rendimento de todas as fontes, os diferenciais das taxas de crescimento entre os grupos 1 e 2 de colarinhos brancos se amplia, principalmente quando se observa a renda mediana. Tal fato demonstra que os demais rendimentos que não os oriundos do trabalho principal cresceram de maneira mais relevante para o grupo 2 dos colarinhos brancos.

Passando a examinar a apropriação da renda pelos colarinhos brancos, percebe-se que este segmento se apropria de cerca da metade da renda dos brasileiros aqui tratados, sendo o grupamento com a maior apropriação. Tal fato se justifica por esse segmento ser bastante numeroso e possuir um patamar elevado de rendimentos. Nota-se também que, em todos os tipos de rendimentos estudados, essa apropriação da renda se ampliou, tendo sido o grupamento que registrou a maior variação positiva dessa

apropriação. A explicação para tal fato reside no expressivo aumento do quantitativo desse segmento, já que os rendimentos cresceram a uma taxa inferior a da população trabalhada.

Tabela 19: Evolução da Apropriação da Renda Total pelos Colarinhos Brancos

Colarinhos Brancos	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
Rendimento do Trabalho Principal				
Autônomos 1	3,1%	3,1%	2,5%	-0,6%
Autônomos 2	4,7%	4,8%	4,3%	-0,5%
Assalariados 1	20,0%	19,4%	21,5%	1,5%
Assalariados 2	20,6%	21,2%	21,4%	0,8%
Total	48,4%	48,4%	49,7%	1,2%
Rendimento de Todas as Fontes				
Autônomos 1	3,4%	3,3%	2,7%	-0,7%
Autônomos 2	4,7%	4,9%	4,3%	-0,4%
Assalariados 1	20,1%	19,7%	21,4%	1,3%
Assalariados 2	19,7%	20,0%	20,2%	0,5%
Total	48,0%	47,8%	48,7%	0,7%
Rendimento Domiciliar Per Capita				
Autônomos 1	3,4%	3,2%	2,8%	-0,6%
Autônomos 2	4,5%	4,7%	4,4%	-0,2%
Assalariados 1	19,2%	19,3%	20,4%	1,2%
Assalariados 2	22,4%	22,4%	22,4%	0,0%
Total	49,5%	49,6%	50,0%	0,5%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Observando os diferentes grupos componentes do segmento dos colarinhos brancos, percebe-se primeiramente que os assalariados se destacam como sendo o que mais se apropria da renda, principalmente devido ao seu quantitativo numeroso. Outro destaque é a diferença na evolução traçada pelos colarinhos brancos autônomos e assalariados, pois os primeiros apresentaram uma redução no percentual de apropriação da renda total, enquanto os assalariados elevaram sobremaneira esse mesmo percentual. Tal diferencial se explica pelo fato de que os rendimentos dos autônomos de modo geral cresceram a taxas menos aceleradas que os assalariados e o grupo 1 dos autônomos também apresentou um crescimento do seu quantitativo inferior ao dos demais grupos.

Uma possível explicação para tal fato é que alguns colarinhos brancos podem ter migrado de autônomos para assalariados, devido ao aumento de demanda por trabalho assalariado ocasionado pelo crescimento econômico da década e, em alguns casos, também possivelmente pela maior estabilidade trazida ao indivíduo que possui trabalho assalariado.

Quanto aos colarinhos brancos assalariados, nota-se que a apropriação de renda do grupo 1 e 2 são bastante semelhantes, em torno de 20% do total, pois enquanto o grupo 1 é menos numeroso e possui patamares de renda mais elevados, o grupo 2 é mais numeroso e possui níveis de renda relativamente mais baixos. Quanto à evolução dessa apropriação, nota-se que o grupo 1 dos colarinhos brancos aumentou a sua apropriação de forma mais expressiva que o grupo 2, o que deve decorrer do fato de que a taxa de crescimento do primeiro foi mais elevada que a do segundo, pois os rendimentos do grupo 2 cresceram mais que do grupo 1.

Em relação à estratificação social, os colarinhos brancos se caracterizam por ser um segmento bastante heterogêneo, havendo um percentual razoável dos indivíduos alocado em cada um dos estratos sociais. Como cada grupo de colarinhos brancos seguiu uma trajetória distinta, será analisada a evolução caso a caso.

Tabela 20: Evolução da Estratificação Social dos Colarinhos Brancos

Segmento	Ano	Ínfimo	Inferior	Baixo	Médio	Superior
Colarinhos Brancos Autônomos 1	2002	2%	3%	16%	27%	51%
	2005	2%	6%	21%	30%	41%
	2009	1%	6%	24%	31%	37%
Colarinhos Brancos Autônomos 2	2002	16%	24%	32%	17%	11%
	2005	19%	28%	30%	15%	7%
	2009	20%	23%	35%	15%	7%
Colarinhos Brancos Assalariados 1	2002	2%	10%	29%	28%	32%
	2005	2%	12%	33%	28%	26%
	2009	1%	9%	35%	30%	26%
Colarinhos Brancos Assalariados 2	2002	6%	36%	39%	14%	6%
	2005	6%	41%	37%	12%	4%
	2009	5%	33%	44%	13%	5%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

O grupo 1 dos autônomos são os colarinhos brancos que apresentam uma maior concentração no estrato superior, sendo este estrato o mais representativo desse grupo. Entretanto, tal concentração sofreu uma brusca queda de 14% entre 2002 e 2009. Cabe destacar que tal queda também se refletiu no aumento da representatividade do estrato médio e baixo, sendo este último o que mais cresceu, passando de representar 16% desse grupo para representar 24% entre 2002 e 2009. Essa mudança de perfil está bastante alinhada com o crescimento dos rendimentos abaixo da média apresentado por esse grupo.

O grupo 2 dos colarinhos brancos autônomos possuem um perfil de estratificação social bastante heterogêneo, sendo basicamente caracterizado pelos estratos baixos e inferiores, sendo mais diminuta a sua representatividade no estrato superior. Quanto à evolução da estratificação social, percebe-se um reforço desse perfil mais ligado à base da pirâmide social, pois há um declínio da representatividade dos estratos superiores e médios e um aumento da representatividade dos estratos baixo e ínfimo. Ressalte-se que este é o único segmento dos colarinhos brancos cujo percentual de representatividade do estrato ínfimo aumentou, o que está coerente com o crescimento dos seus rendimentos abaixo da média e com a percepção de que o grupo 2 dos colarinhos brancos autônomos são na verdade trabalhadores precarizados, sendo pouco admissível que um segmento de colarinho branco possua cerca de 20% do seu contingente pertencente ao estrato ínfimo.

Em relação ao grupo 1 dos colarinhos brancos assalariados, nota-se que esse grupo se caracteriza por estar concentrado nos estratos sociais superiores, médios e baixos. Percebe-se que ocorreu uma desconcentração do estrato superior em direção às camadas médias, sendo que os estratos mais baixos também sofreram queda de participação. Em outras palavras, ocorreu um movimento de tendência à concentração em camadas médias da estratificação social delineada.

Já o grupo 2 dos colarinhos brancos assalariados está bastante concentrado nos estratos inferiores e baixos. Ao longo dos anos 2000, ampliou-se a concentração no estrato baixo, enquanto que os demais estratos sofreram queda da sua participação. Assim como no grupo 2 dos autônomos, pode-se questionar aqui o pertencimento desse

segmento a uma categoria de colarinho branco ou de classe média, devido à representatividade tão alta de estratos sociais baixos, o que não parece condizer com o status da classe média.

Ademais, deve-se chamar atenção ao único fato que une todos os grupos de colarinhos brancos quanto à evolução da estratificação social, que é a queda de representatividade do estrato superior. Tal fato está alinhado com o crescimento da renda de todos esses grupos abaixo do crescimento médio da população trabalhada.

Passando para a análise dos indicadores de distribuição de renda interna dos grupos selecionados, o primeiro destaque fica por conta da percepção que os indicadores dentro de cada grupo de colarinhos brancos apontam para uma desigualdade interna menor do que para a população trabalhada como um todo, o que demonstra o êxito na segmentação de grupos ocupacionais mais homogêneos. Outro fato relevante que se aplica a quase todos os grupos aqui estudados é a redução da desigualdade interna dentro de cada grupo, observável por meio dos dois indicadores apresentados, formando grupamentos sócio-ocupacionais ainda mais coesos.

Tabela 21: Evolução dos Indicadores de Desigualdade dos Colarinhos Brancos

Colarinhos Brancos	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
R10+/R40-				
Autônomos 1	2,6	3,1	2,6	0,0
Autônomos 2	4,3	4,0	3,7	-0,6
Assalariados 1	3,1	3,1	2,9	-0,2
Assalariados 2	2,5	2,2	2,0	-0,5
Total	6,2	5,2	4,0	-2,2
Índice de Gini				
Autônomos 1	0,454	0,479	0,459	0,004
Autônomos 2	0,529	0,520	0,506	-0,023
Assalariados 1	0,480	0,480	0,471	-0,009
Assalariados 2	0,444	0,424	0,404	-0,040
Total	0,586	0,565	0,527	-0,059

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Os colarinhos brancos autônomos do grupo 1 foram um dos poucos grupos que tiveram algum indicador de desigualdade interna elevada, como foi o caso do índice de Gini, porém convêm observar que este aumentou em uma escala bastante diminuta enquanto que a relação da apropriação de renda entre os 10% mais ricos e 40% mais pobres permaneceu constante entre 2002 e 2009.

Em relação ao grupo 2 dos autônomos, deve-se destacar que este é o grupamento mais heterogêneo dentre todos os segmentos do estudo, o que está bastante coerente com a análise da estratificação social realizada acima. De todo modo, deve-se dizer que o grau de heterogeneidade é menor que a da população trabalhada como um todo e esses indicadores de desigualdade interna vêm se reduzindo ao longo dos anos 2000.

Os assalariados apresentam indicadores de desigualdade interna relativamente próximos e todos indicadores vêm decrescendo na década analisada.

Passando a observar as outras características das ocupações além do que pode ser mensurado e inferido a partir dos rendimentos, apresenta-se a tabela 22. Em relação à jornada de trabalho, percebe-se o grupo 2 tanto dos autônomos quanto dos assalariados tendem a possuir uma jornada de trabalho bastante superior ao seu respectivo grupo 1. De todo modo, nota-se uma tendência geral à redução do número médio de horas trabalhadas, destaque-se apenas a grande redução dessa jornada do grupo 2 dos colarinhos brancos autônomos, cuja carga horária média de trabalho semanal, em 2002, era de 43,5 e já em 2009 passou para menos de 40 horas.

Quanto à rotatividade de trabalho, mensurada aqui pela quantidade média de anos trabalhados no mesmo emprego, percebe-se que o grupo 1 dos colarinhos brancos autônomos foi os que apresentou a menor rotatividade, sendo seguido pelo grupo 1 dos assalariados e 2 dos assalariados, sendo que o grupo 2 dos autônomos apresentam uma quantidade de anos no mesmo emprego inferior aos demais colarinhos brancos, sendo de apenas de cerca de 5 anos. Ao longo da década de 2000, essa rotatividade do trabalho apresentou uma queda para os grupos 2 de colarinhos brancos e permaneceu constante para os grupo 1 de colarinhos brancos.

Em relação à contribuição a instituições de previdência, o primeiro fato que chama atenção é que o percentual de contribuição dos assalariados é bastante superior

que o dos autônomos, sendo o dos primeiros de cerca de 80% e cerca de 50% para o grupo 1 e em torno de 20% para o grupo 2 de autônomos. Isto ocorre porque os assalariados devem seguir a legislação trabalhista, cuja contribuição previdenciária é obrigatória. Por fim, salienta-se que na década estudada houve um aumento na contribuição a instituições de previdência para os colarinhos brancos assalariados, enquanto que os colarinhos brancos mantiveram seu percentual de contribuição praticamente estável.

Tabela 22: Evolução de Outras Características dos Colarinhos Brancos

Indicador	Autônomo 1			Autônomo 2			Assalariado 1			Assalariado 2		
	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009
Nº médio semanal de horas trabalhadas	37,4	37,1	37,1	43,5	40,9	38,8	38,7	38,1	38,0	41,0	40,9	40,9
% de Contribuintes para Instituição de Previdência	50%	54%	49%	22%	22%	22%	84%	83%	88%	79%	80%	84%
Anos trabalhados no mesmo emprego	9,8	9,9	9,8	7,3	7,3	7,7	8,2	8,1	8,2	5,4	5,4	5,5
% de empregados sem carteira assinada							19%	21%	18%	26%	24%	21%
% de emprego privado							54%	53%	51%	72%	74%	76%
% de Sindicalização	27%	27%	21%	7%	7%	6%	35%	34%	32%	22%	23%	21%
Nº médio de anos de Estudo	14,1	14,3	14,2	7,8	8,0	8,6	13,1	13,3	13,7	10,3	10,6	11,0

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Antes de analisar o percentual de empregados sem carteira de trabalho assinada, cabe deixar claro que tal indicador somente se aplica aos assalariados, os quais, segundo a legislação trabalhista, devem ter carteira de trabalho assinada. Conforme esperado, o grupo 1 apresenta um percentual de empregados sem carteira inferior a do grupo 2. Porém, nota-se que ambos os grupos reduziram esse percentual, ampliando a formalização do trabalho, sendo que esta redução ocorreu de maneira mais rápida no grupo 2, reduzindo o seu diferencial em relação ao grupo 1.

O percentual de empregos privados também apenas se aplica aos assalariados, pois os autônomos são, por concepção, trabalhadores do setor privado. Assim, percebe-se que o percentual de assalariados no setor privado é superior no grupo 2 em relação ao 1. Esse diferencial está sendo reafirmado, pois se observou um aumento do emprego público para os assalariados do grupo 1, enquanto que houve um aumento do emprego privado para os colarinhos brancos assalariados do grupo 2.

Observando as taxas de sindicalização, nota-se que o grupo 1 dos assalariados possuem uma taxa de sindicalização superior às demais categorias, sendo mesmo assim baixa, em torno de 35%, enquanto que o grupo 2 dos autônomos apresentam as menores taxas de sindicalização, se situando em torno de 7%. Quanto à evolução durante os anos 2000, os grupos 2 apresentaram uma leve redução de seus índices de sindicalização, enquanto que os grupos 1 tiveram uma redução mais acentuada destes índices.

Por fim, examinando a escolaridade dos colarinhos brancos, nota-se que o grupo 1, tanto dos assalariados quanto dos autônomos, apresentou maiores médias de anos de estudo, sendo seguido pelo grupo 2 dos assalariados e então pelo grupo 2 dos autônomos. Observa-se uma melhoria geral dos anos de estudos no decorrer do período analisado.

Portanto, pode-se concluir que no geral houve uma melhora dos outros indicadores das condições de trabalho e padrão de vida dos colarinhos brancos. De todo modo, apesar dessa melhoria, não se pode deixar de destacar como esses indicadores são inferiores para os indivíduos pertencentes aos grupos 2, tanto dos colarinhos brancos assalariados quanto dos autônomos, em relação aos grupos 1, indicando a existência de piores condições de trabalho e padrão de vida.

Por fim, analisando a evolução da distribuição regional dos colarinhos brancos, nota-se, de maneira geral, um processo de desconcentração da região Sudeste, à exceção do grupo 1 dos colarinhos brancos autônomos. Nota-se que esta desconcentração ocorreu em favor das regiões Norte e Nordeste²⁰.

²⁰ Cabe informar que essa conclusão se mantém mesmo se forem desconsiderados os domicílios rurais da antiga Região Norte nos anos de 2005 e 2009.

Tabela 23: Evolução da Distribuição Regional dos Colarinhos Brancos

Segmento	Ano	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Colarinhos Brancos Autônomos 1	2002	3%	11%	61%	19%	6%
	2005	3%	9%	64%	18%	6%
	2009	3%	12%	61%	18%	6%
Colarinhos Brancos Autônomos 2	2002	7%	29%	42%	15%	7%
	2005	10%	29%	40%	14%	6%
	2009	11%	30%	38%	14%	7%
Colarinhos Brancos Assalariados 1	2002	5%	17%	54%	16%	8%
	2005	6%	17%	52%	17%	9%
	2009	6%	18%	51%	17%	8%
Colarinhos Brancos Assalariados 2	2002	6%	20%	51%	16%	8%
	2005	6%	20%	50%	16%	8%
	2009	7%	20%	50%	16%	8%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Sintetizando o estudo da evolução do segmento ocupacional dos colarinhos brancos na década de 2000, destaca-se o alto crescimento do seu contingente e, conseqüentemente, da sua apropriação da renda total. Em relação ao crescimento dos rendimentos desse grupamento, observou-se que este ocorreu abaixo da média da população trabalhada, o que reflete a melhoria na distribuição de rendas, já que os colarinhos brancos constituem um segmento de altos rendimentos. Quanto à estratificação social e aos indicadores de distribuição, notou-se de maneira geral uma desconcentração do estrato superior e uma tendência aos estratos sociais médios, tornando os grupos mais coesos. Tendo em vista as demais características relacionadas ao trabalho desse segmento, percebeu-se uma tendência de melhoria das condições de trabalho e do nível de escolaridade. Notou-se também que as condições de trabalho e padrão de vida bem como a estratificação social é sempre superior para o grupo 1 em relação ao grupo 2, sendo que o alto percentual dos estratos sociais mais baixos neste último grupo permite questionar a adequação de considerá-lo como sendo um grupo de colarinhos brancos. Por fim, verificou-se também uma suave desconcentração desse segmento da região Sudeste em direção às regiões Norte e Nordeste.

IV.3 - Análise da evolução do Segmento dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

O segmento dos trabalhadores tipicamente urbanos é composto pelos trabalhadores urbanos autônomos, assalariados e não remunerados, bem como pelos trabalhadores domésticos. Observa-se que essa massa trabalhadora urbana é o grande grupo aqui analisado mais numeroso, pois as quatro categorias juntas representam mais de 46% da população trabalhada. Dentre estas, a mais numerosa é a dos trabalhadores urbanos assalariados, que representam cerca de 25% do total, sendo seguido pela dos autônomos, representando em torno de 12% do total, e a dos domésticos, que representam cerca de 8% do total da população trabalhada. Já os trabalhadores não remunerados urbanos representam apenas uma pequena parcela, em torno de 2% da população trabalhada.

Quanto à evolução desse quantitativo entre 2002 e 2009, cada categoria seguiu uma trajetória distinta. No caso dos trabalhadores urbanos assalariados, houve um expressivo aumento de seu contingente, acima da média de crescimento da população trabalhada, o que resultou em uma elevação da participação dos trabalhadores assalariados urbanos na população trabalhada. Os trabalhadores domésticos também apresentaram um crescimento considerável de seu contingente, sendo este um pouco superior à média da população trabalhada, não alterando a sua representatividade no total. Já os trabalhadores autônomos urbanos apresentaram uma taxa de crescimento de sua população pouco significativa, sendo de apenas cerca de um terço da taxa média de crescimento da população trabalhada, o que ocasionou uma perda de representatividade desse segmento no período estudado. Os trabalhadores não remunerados apresentaram um relevante decréscimo do seu quantitativo no período em questão, o que culminou com a perda da sua representatividade na população trabalhada.

Tabela 24: Evolução do contingente e da representatividade dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Trabalhadores Urbanos	2002		2005		2009		Crescimento 2002-2009
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Autônomos	9.529.965	12,4%	9.791.280	11,5%	10.171.594	11,1%	6,7%
Assalariados	18.610.432	24,2%	20.734.735	24,3%	23.458.136	25,6%	26,0%
Domésticos	6.047.710	7,9%	6.637.772	7,8%	7.223.406	7,9%	19,4%
Não Remunerados	1.928.214	2,5%	2.030.297	2,4%	1.709.349	1,9%	-11,4%
Total	36.116.321	46,9%	39.194.084	45,9%	42.562.485	46,5%	17,8%
Taxa Média de Crescimento da População Trabalhada							18,9%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Os rendimentos dos trabalhadores tipicamente urbanos também evoluíram de modo distinto para cada segmento tratado. Cabe destacar antes, porém, que os rendimentos dos trabalhadores assalariados e autônomos tendem a seguir bastantes próximos em todos os tipos de rendimento examinados, enquanto que os rendimentos dos trabalhadores domésticos encontram-se claramente em um patamar inferior, seguindo a trajetória do salário mínimo, fato que fica evidenciado pelos rendimentos medianos derivados do trabalho principal e de todas as fontes.

Convêm salientar alguns fatos sobre os trabalhadores não remunerados urbanos. Tal segmento apresenta rendimento derivado do trabalho principal nulo, por isso não aparece na tabela 25. Quando se analisa os rendimentos de todas as fontes, o valor médio já deixa de ser nulo e atinge um patamar bastante inferior aos demais, continuando o valor mediano nulo. Isto porque o percentual de trabalhadores não remunerados que recebem essas outras fontes de renda é bem diminuto, sendo em torno de 16%. Cabe lembrar que essas outras fontes de renda possivelmente são advindas de transferência de renda do governo, por meio de aposentadoria, pensão e outros benefícios sociais.

Já quando se observa o rendimento domiciliar per capita dos trabalhadores urbanos não remunerados, pode-se visualizar que o rendimento médio desse segmento é sempre superior aos demais e o rendimento mediano está no mesmo patamar das demais categorias de trabalhadores tipicamente urbanos. Tal fato evidencia que os trabalhadores

não remunerados urbanos medianos habitam domicílios que estão no mesmo nível de renda dos demais trabalhadores urbanos, sendo que há um grupo não majoritário que habita domicílios com nível de renda superior aos demais trabalhadores, fazendo com que a média se eleve acima dos demais trabalhadores. Na prática, os trabalhadores não remunerados urbanos são provavelmente pertencentes a famílias que possuem um pequeno negócio familiar, no qual o indivíduo em questão presta seus serviços sem ser remunerado, porém seu sustento é provido pelos demais familiares.

Tabela 25: Evolução dos Rendimentos dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Trabalhadores Urbanos	Média				Mediana			
	2002	2005	2009	Tx Cresc.	2002	2005	2009	Tx Cresc.
Rendimento do Trabalho Principal								
Autônomos	424,94	507,89	719,83	69%	300,00	350,00	500,00	67%
Assalariados	409,55	539,59	755,22	84%	320,00	434,00	600,00	88%
Domésticos	205,49	269,55	398,32	94%	200,00	300,00	450,00	125%
População Trabalhada	537,77	675,68	966,06	80%	300,00	400,00	600,00	100%
Rendimento de Todas as Fontes								
Autônomos	478,48	588,19	835,07	75%	300,00	400,00	600,00	100%
Assalariados	438,51	575,04	804,99	84%	350,00	450,00	630,00	80%
Domésticos	230,84	308,82	463,64	101%	200,00	300,00	465,00	133%
Não Remunerados	105,72	110,57	255,84	142%	0,00	0,00	0,00	0%
População Trabalhada	611,90	773,69	1.097,42	79%	300,00	400,00	610,00	103%
Rendimento Domiciliar Per Capita								
Autônomos	282,14	366,46	565,22	100%	200,00	257,50	409,40	105%
Assalariados	253,87	348,31	513,12	102%	197,50	275,00	416,67	111%
Domésticos	184,46	253,95	394,66	114%	146,67	200,00	322,50	120%
Não Remunerados	367,27	418,45	683,23	86%	200,00	233,33	426,67	113%
População Trabalhada	389,97	514,46	756,26	94%	205,75	298,00	465,00	126%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Outro fato que deve ser observado é que para todos os segmentos analisados neste estudo os rendimentos medianos costumam ser inferiores aos rendimentos médios. O único caso que foge a essa regra é o do rendimento derivado do trabalho principal dos trabalhadores domésticos, que em 2005 e 2009 apresentaram rendimento mediano superior ao rendimento médio. Como em 2002 tal fenômeno não ocorria, pode-se supor

que um grupo não majoritário não acompanhou a evolução dos rendimentos do trabalhador doméstico mediano, fazendo com que o valor médio dos rendimentos da categoria se tornasse inferior ao valor mediano. Observe que tal fato não ocorre nos rendimentos derivados de todas as fontes e nem no rendimento domiciliar per capita, o que indica que as outras fontes de rendimentos e os rendimentos das outras pessoas que habitam o mesmo domicílio fazem com que o subgrupo de trabalhadores domésticos significativamente pior remunerado no trabalho principal convirja para a mediana do segmento.

Analisando a evolução dos rendimentos dos trabalhadores urbanos, nota-se que novamente os autônomos apresentam taxas de crescimento inferiores à da população trabalhada em todos os tipos de rendimento, exceto para o rendimento domiciliar per capita, que pode estar contaminado pelo fato de que um trabalhador urbano autônomo pode conviver no mesmo domicílio com pessoas de outras ocupações.

Já os trabalhadores assalariados urbanos e os trabalhadores domésticos apresentaram taxas de crescimento de seus rendimentos superiores, de forma geral, à da população trabalhada. No caso dos domésticos, essa taxa de crescimento é bem superior ao crescimento dos rendimentos médios e medianos da população trabalhada. Já no caso dos trabalhadores assalariados, esse crescimento é mais próximo ao da população trabalhada, mas tal fato apenas ocorre quando se trata dos rendimentos médios, pois os rendimentos medianos crescem a taxas inferiores ao geral da população.

No caso dos trabalhadores não remunerados urbanos, o rendimento de todas as fontes registrou um grande aumento no período analisado, bastante superior à população trabalhada. Porém, quando se observa o rendimento domiciliar per capita, nota-se que esse segmento cresceu a taxas inferiores à população trabalhada.

Observando os diferentes tipos de rendimentos, verifica-se que os rendimentos dos trabalhadores autônomos e domésticos crescem de maneira significativamente mais acelerada quando se observa o rendimento de todas as fontes em relação ao rendimento derivado do trabalho principal. Isto provavelmente é sinal de que parte considerável dos ganhos totais desses grupamentos vem ou de outros trabalhos, principalmente no caso dos autônomos, e de fontes de transferência de renda, particularmente a advinda do governo.

Quando se examina o rendimento domiciliar per capita, tem-se a percepção de que os rendimentos de todos os grupos analisados crescem a taxas superiores, à exceção dos trabalhadores não remunerados urbanos, principalmente para os trabalhadores urbanos autônomos e assalariados. Isto pode ser indício de que tais segmentos ocupacionais tendem a se relacionar com outros, possivelmente de outros grupamentos cujos rendimentos cresceram de forma mais acelerada, de modo a fazer com que o crescimento do rendimento domiciliar per capita crescesse mais rápido que os demais indicadores de rendimento. Outra possibilidade talvez mais próxima à realidade é que com o crescimento econômico e a expansão do mercado de trabalho mais membros do mesmo domicílio passaram a trabalhar ou passaram a receber um rendimento maior, possivelmente devido ao aumento real do salário mínimo, e desse modo contribuíram para que o rendimento domiciliar per capita aumentasse a taxas superiores a dos demais indicadores de rendimento.

Como decorrência da evolução distinta tanto do quantitativo quanto dos rendimentos para os segmentos de trabalhadores urbanos, a apropriação da renda total também seguiu caminhos distintos para cada grupamento ao longo da primeira década dos anos 2000.

Antes de analisar a evolução da apropriação de renda para cada segmento, vale apenas ressaltar que o nível de apropriação de renda é bem mais alto para os trabalhadores urbanos assalariados, pois estes possuem um contingente bastante superior aos demais. O nível de apropriação de renda dos trabalhadores urbanos autônomos é inferior à metade dos assalariados, pois, a despeito de um nível de rendimentos similares, os autônomos também apresentam um quantitativo inferior à metade dos assalariados. Já os trabalhadores domésticos apresentam um nível de apropriação de renda de cerca de um sexto dos trabalhadores urbanos assalariados, pois seu quantitativo é cerca de um terço dos assalariados e o nível de rendimentos é equivalente a praticamente a metade dos rendimentos dos assalariados.

Tabela 26: Evolução da Apropriação dos Rendimentos Totais dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Trabalhadores Urbanos	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
Rendimento do Trabalho Principal				
Autônomos	9,8%	8,6%	8,2%	-1,5%
Assalariados	18,5%	19,4%	20,1%	1,6%
Domésticos	3,0%	3,1%	3,3%	0,3%
Total	30,4%	30,4%	30,9%	0,4%
Rendimento de Todas as Fontes				
Autônomos	9,7%	8,7%	8,4%	-1,2%
Assalariados	17,4%	18,1%	18,9%	1,5%
Domésticos	3,0%	3,1%	3,4%	0,4%
Não Remunerados	0,4%	0,3%	0,4%	0,0%
Total	29,7%	29,6%	30,4%	0,7%
Rendimento Domiciliar Per Capita				
Autônomos	9,0%	8,2%	8,3%	-0,7%
Assalariados	16,0%	16,6%	17,6%	1,6%
Domésticos	3,6%	3,7%	4,1%	0,5%
Não Remunerados	2,4%	1,9%	1,7%	-0,7%
Total	30,1%	29,8%	30,9%	0,8%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Examinando a evolução da apropriação da renda dos trabalhadores urbanos autônomos no período em questão, como os seus rendimentos e o seu contingente cresceu a um ritmo mais lento do que a média da população trabalhada, a sua participação na apropriação do total dos rendimentos declinou em todos os tipos de renda analisados. Pode-se levantar a hipótese de que esses fatores podem ser explicados da mesma forma que para os colarinhos brancos autônomos do grupo 2. Isto é, os trabalhadores autônomos urbanos também constituiriam formas precárias de trabalho assalariado disfarçado que, possivelmente, com o crescimento econômico e a expansão dos empregos assalariados formais, tenham trocado sua ocupação por um emprego assalariado, cuja estabilidade e condições de trabalho tendem a ser melhores, conforme será visto mais a frente nesta mesma seção.

Outro fato a se destacar na análise dos trabalhadores urbanos autônomos é que essa perda de participação na renda total se ameniza na medida em que o tipo de rendimento tratado muda, sendo esta queda menor no caso dos rendimentos de todas as

fontes e menor ainda quando se observa o rendimento domiciliar per capita. Uma possível explicação para este fenômeno é que o crescimento do recebimento de rendimentos de outros trabalhos ou outras fontes neste período amenizou o ritmo desacelerado do crescimento do rendimento oriundo do trabalho principal, bem como os rendimentos de outros indivíduos que convivem no mesmo domicílio.

Já em relação aos trabalhadores assalariados urbanos, devido ao seu expressivo aumento de contingente e também pelo crescimento dos rendimentos médios acima dos rendimentos médios da população trabalhada, a sua apropriação da renda total se ampliou na década de 2000, configurando uma das maiores ampliações de participação no rendimento total.

Os trabalhadores domésticos também ampliaram sua apropriação no total da renda. Tal fato foi ocasionado principalmente pelo ritmo de crescimento de seus rendimentos, significativamente superior ao da população trabalhada. O aumento do seu quantitativo também contribuiu para tal resultado, porém, em menor medida, pois ocorreu de forma pouco superior a da média da população trabalhada.

Quanto aos trabalhadores não remunerados urbanos, verifica-se que sua apropriação da renda total é bem maior quando se examina os rendimentos domiciliares per capita em relação os rendimentos de todas as fontes, devido à diferença observada na tabela anterior entre os dois tipos de rendimentos. Em relação à evolução da apropriação, por mais que o crescimento dos rendimentos de todas as fontes tenha sido acelerado, a queda do contingente populacional, fez com que o nível de apropriação não se alterasse entre 2002 e 2009, já em relação aos rendimentos domiciliares per capita, a conjunção do decréscimo populacional e do ritmo lento de crescimento dos rendimentos fez com que a apropriação por esse segmento se reduzisse.

Passando a analisar a estratificação social existente dentro dos segmentos dos trabalhadores tipicamente urbanos, pode-se verificar que estes estão concentrados nos três estratos sociais mais baixos, destacando-se que os trabalhadores domésticos se concentram mais nos dois estratos mais baixos e o não remunerado no estrato mais baixo.

Tabela 27: Evolução da Estratificação Social dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Segmento	Ano	Ínfimo	Inferior	Baixo	Médio	Superior
Trabalhadores Urbanos Autônomos	2002	24%	32%	33%	8%	3%
	2005	28%	35%	28%	7%	2%
	2009	22%	31%	37%	8%	2%
Trabalhadores Urbanos Assalariados	2002	10%	47%	36%	5%	1%
	2005	10%	51%	34%	5%	1%
	2009	7%	42%	43%	6%	1%
Trabalhadores Domésticos	2002	39%	47%	13%	1%	0%
	2005	41%	48%	11%	1%	0%
	2009	34%	47%	18%	1%	0%
Trabalhadores Não Remunerados Urbanos	2002	88%	6%	3%	2%	1%
	2005	89%	6%	3%	2%	1%
	2009	84%	7%	5%	3%	1%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Contudo, é possível observar uma tendência nos quatro casos de redução significativa do contingente classificado como pertencente ao estrato ínfimo e aumento também relevante do contingente classificado como estrato baixo. Essa tendência pode ser explicada pela elevação real do salário mínimo neste período, principalmente porque os segmentos dos trabalhadores assalariados e domésticos tendem a possuir o seu rendimento diretamente relacionado com o salário mínimo, e mesmo em relação aos trabalhadores autônomos, pode-se pensar que o salário mínimo sirva como um balizador para a remuneração do trabalho destes. Já para os trabalhadores não remunerados, a explicação também deve estar ligada à evolução dos programas de transferência de renda e outros benefícios sociais cujo valor é referenciado ao salário mínimo.

Vale apenas destacar que os trabalhadores urbanos assalariados, um dos segmentos ocupacionais que mais cresceu em quantidade na década de 2000, passaram a ser um grupamento predominantemente do estrato baixo em 2009, enquanto eram predominantemente compostos pelo estrato inferior em 2002. Assim, este grupamento sofreu um processo de aumento de contingente paralelo a um processo de elevação de seus rendimentos e de elevação no seu posicionamento na estratificação social.

Os trabalhadores tipicamente urbanos formam o grande grupo com os melhores indicadores de distribuição interna de rendimentos, formando grupamentos sócio-ocupacionais bastante coesos, principalmente no caso dos trabalhadores urbanos assalariados e trabalhadores domésticos. Salienta-se que a tendência desses indicadores ao longo dos anos 2000 caminhou no sentido de redução da desigualdade interna, tornando tais segmentos ainda mais coesos. Cabe deixar claro que os trabalhadores não remunerados não foram analisados quanto à distribuição interna devido ao grande número de indivíduos desse segmento que apresentam rendimentos de todas as fontes nulos.

Tabela 28: Evolução dos Indicadores de Distribuição dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Trabalhadores Urbanos	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
R10+/R40-				
Autônomos	3,0	2,8	2,3	-0,7
Assalariados	1,6	1,4	1,3	-0,3
Domésticos	1,4	1,4	1,3	-0,1
Total	6,2	5,2	4,0	-2,2
Índice de Gini				
Autônomos	0,472	0,460	0,432	-0,040
Assalariados	0,364	0,341	0,316	-0,048
Domésticos	0,348	0,335	0,327	-0,021
Total	0,586	0,565	0,527	-0,059

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Vale notar que o segmento dos trabalhadores urbanos que apresentava o maior índice de desigualdade, a saber os autônomos, foi também o que apresentou maior redução da razão de apropriação de renda entre os 10% mais ricos e 40% mais pobres. Já em relação ao índice de Gini, a redução dos assalariados ultrapassou a dos autônomos. Tal fato deve ser explicado pelo primeiro indicador ser mais sensível a variações nas caudas da distribuição, enquanto que o segundo é mais sensível a variações no centro da distribuição.

Observando outras características dos segmentos sociais em questão que não podem ser aferidas pelos seus rendimentos, verifica-se um quadro de melhoria geral dessas condições de trabalho e padrão de vida, cujos indicadores serão avaliados caso a caso.

Tabela 29: Evolução das Outras Características do Segmento dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Indicador	Autônomos			Assalariados			Domésticos			Não Remunerados		
	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009
Nº médio semanal de horas trabalhadas	40,8	39,3	39,2	44,4	44,0	43,4	39,0	37,6	35,9	29,6	28,6	28,7
% de Contribuintes para Instituição de Previdência	13%	12%	14%	68%	71%	75%	28%	29%	31%	4%	4%	6%
Nº médio de anos trabalhados no mesmo emprego	8,6	9,3	10,1	4,5	4,6	4,8	3,9	4,3	4,8	4,2	4,9	5,2
% de empregados sem carteira assinada				35%	32%	29%	74%	74%	72%			
% de emprego privado				87%	88%	89%						
% de Sindicalização	5%	5%	5%	19%	21%	19%	1%	2%	2%	3%	5%	4%
Nº médio de anos de Estudo	5,6	5,9	6,5	6,3	7,0	7,6	5,1	5,5	6,0	6,9	6,7	7,8

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Em relação à jornada de trabalho, nota-se que os segmentos dos trabalhadores assalariados urbanos são os que possuem a maior jornada de trabalho (em torno de 44 horas médias semanais) dentre os trabalhadores tipicamente urbanos, sendo a jornada dos autônomos e dos domésticos similares, enquanto que a jornada de trabalho dos não remunerados é bem inferior às demais, sendo em torno de 29 horas. Em todos os grupamentos, houve uma queda do número médio de horas trabalhadas por semana, destacando-se a grande redução de tal indicador para os trabalhadores domésticos, que

trabalhavam em média 39 horas semanais em 2002 e passaram a trabalhar menos de 36 horas semanais em 2009.

Quanto à contribuição a instituições de previdência, observa-se uma grande diferença nos patamares de contribuição dos segmentos ocupacionais tipicamente urbanos. Os assalariados possuem um nível relativamente alto de contribuição a instituições de previdência, variando entre 68% a 75% no período analisado, enquanto que os não remunerados e autônomos não ultrapassam 6% e 14%, respectivamente, de contribuição e em torno de 30% apenas dos domésticos contribuem para instituição de previdência. O fato positivo é que todos os segmentos estão ampliando a quantidade de contribuintes, entretanto pode ser verificado que esse aumento está ocorrendo mais rapidamente no segmento dos assalariados, no qual já há um nível relativamente alto de contribuição, em relação aos demais segmentos.

Os dados dos indicadores de rotatividade do trabalho também apontam para um grande diferencial entre os segmentos ocupacionais. Dessa vez, os autônomos apresentam um número médio de anos no mesmo emprego bastante superior às demais categorias tipicamente urbanas, sendo que os primeiros variam entre 8 a 10 anos no mesmo emprego e os três últimos têm como média aproximadamente 4 anos. Todos os segmentos analisados nessa seção apresentaram uma redução da rotatividade do trabalho, sendo que esta ocorreu de forma mais lenta para os assalariados.

Em relação à formalização do emprego, indicador que pela natureza do trabalho não se aplica aos trabalhadores autônomos, nota-se novamente a diferença entre os segmentos. Em torno de 30% dos assalariados não possuem carteira assinada, enquanto que mais de 70% dos trabalhadores domésticos trabalham sem carteira assinada. O percentual de trabalhadores sem carteira assinada se reduziu nos dois segmentos ao longo dos anos 2000, sendo tal queda mais pronunciada para os trabalhadores assalariados.

Em relação ao percentual de emprego privado, verifica-se que a grande maioria dos empregadores assalariados está empregada na esfera privada, sendo apenas de cerca de 10% aqueles que trabalham no setor público. Observa-se também que o percentual de emprego privado se elevou ao longo dos anos estudados.

Assim como nos demais indicadores, há uma grande disparidade entre os segmentos quando se trata de percentual de trabalhadores sindicalizados. Os trabalhadores assalariados possuem um nível baixo de sindicalização (em torno de 20% dos trabalhadores), porém os outros segmentos apresentam níveis muito mais baixos de sindicalização, sendo apenas de cerca de 5% os trabalhadores autônomos sindicalizados, cerca de 4% os trabalhadores não remunerados sindicalizados e cerca de 2% os trabalhadores domésticos sindicalizados. Tais percentuais não sofreram alterações significativas na primeira década dos anos 2000.

Por fim, os anos de escolaridade médios apresentaram uma uniformidade maior entre os trabalhadores tipicamente urbanos do que os outros indicadores analisados. Os trabalhadores não remunerados e os assalariados possuem uma média de anos de estudos superior aos demais, em torno de 7 anos, e os autônomos e domésticos possuem em média cerca de 6 anos de estudo. Tais taxas de escolaridade foram aumentadas ao longo dos anos 2000 para todos os segmentos de trabalhadores tipicamente urbanos.

Em suma, observou-se uma tendência de melhoria geral dos aspectos relacionados a condições de trabalho e padrão de vida dos trabalhadores tipicamente urbanos. Porém, observa-se em diversos casos a diferenciação existente entre os segmentos que compõem este grande grupo, sendo que na maioria das vezes o segmento que apresenta o melhor nível do indicador em questão está melhorando tal nível em um ritmo mais acelerado que os demais segmentos que apresentam um nível mais baixo, o que corrobora para um aumento dessa distinção entre segmentos. Não se pode deixar de ter em mente que mesmo esses segmentos que apresentam níveis relativos altos dos indicadores, em termos absolutos, tais níveis ainda não são satisfatórios, como no caso do trabalho sem carteira assinada e da contribuição previdenciária.

A distribuição regional dos trabalhadores tipicamente urbanos sofreu apenas pequenas alterações entre 2002 e 2009 para quase todos os segmentos. No caso dos trabalhadores urbanos autônomos, houve certa desconcentração desse segmento no Sudeste e Sul, sendo tal fato revertido de maneira razoavelmente homogênea com o aumento da participação das demais regiões. Os trabalhadores urbanos assalariados sofreram uma leve desconcentração das regiões Sudeste e Sul, sendo tal participação revertida para a região Norte. Os trabalhadores domésticos também tiveram sua

participação nas regiões Sudeste e Sul reduzida e, como contrapartida a tal fato, houve um aumento na participação da região Nordeste.²¹

Tabela 30: Evolução da Distribuição Regional dos Trabalhadores Tipicamente Urbanos

Segmento	Ano	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Trabalhadores Urbanos Autônomos	2002	7%	27%	45%	14%	7%
	2005	8%	28%	44%	13%	7%
	2009	9%	28%	43%	13%	8%
Trabalhadores Urbanos Assalariados	2002	5%	21%	49%	18%	7%
	2005	7%	21%	48%	17%	7%
	2009	7%	21%	48%	17%	7%
Trabalhadores Domésticos	2002	6%	22%	48%	15%	9%
	2005	7%	23%	48%	14%	9%
	2009	7%	24%	46%	14%	9%
Trabalhadores Não Remunerados Urbanos	2002	8%	33%	37%	15%	7%
	2005	18%	32%	31%	13%	6%
	2009	11%	32%	35%	14%	7%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

O único segmento que sofreu alterações mais significativas ao longo dos anos 2000 em sua distribuição regional foi o dos trabalhadores não remunerados urbanos. Porém, antes de tudo, deve-se ter em mente que, entre os anos de 2002 e 2005, foram incluídos os domicílios rurais da Antiga Região Norte na área de amostra da PNAD. Caso fossem desconsiderados tais domicílios, a região Norte representaria 10% do total em 2005 e 9% em 2009. Deve-se deixar explícito que essa alteração amostral não ocultou nenhuma mudança significativa na distribuição regional para esse segmento.

Numa tentativa de sintetizar essa seção, pode-se dizer que, em termos de apropriação da renda, os trabalhadores urbanos autônomos seguiram uma trajetória e os trabalhadores urbanos assalariados e domésticos seguiram outra. Os primeiros tiveram sua participação na renda total minorada, devido ao baixo crescimento do seu

²¹ Cabe informar que essa conclusão se mantém mesmo se forem desconsiderados os domicílios rurais da antiga Região Norte nos anos de 2005 e 2009.

contingente e rendimentos, enquanto que os outros dois grupos apresentaram uma elevação de suas apropriações na renda total, devido ao crescimento acima da média do contingente populacional, no caso dos assalariados, e dos rendimentos, no caso dos trabalhadores domésticos. Todos os segmentos ocupacionais estudados se revelaram bastante coesos, com indicadores de desigualdade interna baixos e declinantes. Em relação à estratificação social, verificou-se um aumento dos estratos sociais médios na composição desses segmentos. A respeito dos outros indicadores de condições de trabalho, observou-se uma tendência de melhoria geral dos aspectos estudados, melhorando os baixos níveis desses indicadores, com a única ressalva de que essa melhora, em muitos casos, vem se dando de forma mais acelerada em segmentos que apresentam melhores índices, como é o caso do percentual de contribuintes a instituições de previdência e o emprego sem carteira de trabalho assinada. Finalizando, foi notada uma leve tendência à desconcentração desses segmentos nas regiões Sul e Sudeste, sendo tais segmentos ocupacionais redirecionados mais fortemente ao Nordeste e Norte.

IV.4 - Análise da evolução do Segmento dos Agricultores

O segmento dos agricultores incluem os proprietários conta própria agrícola, ou seja, aqueles indivíduos que possuem terra, mas que não dispõem de empregados, os trabalhadores autônomos agrícolas, os trabalhadores assalariados agrícolas e os trabalhadores não remunerados agrícolas. Cabe destacar que os proprietários conta própria agrícola e os trabalhadores não remunerados agrícolas estão bastante relacionados com a pequena propriedade rural, caracterizada pela agricultura familiar, já os trabalhadores assalariados agrícolas estão mais relacionados à agroindústria, na qual predominam grandes propriedades rurais, altamente mecanizadas, que contratam trabalhadores assalariados. Já os trabalhadores autônomos agrícolas estão relacionados às atividades pesqueira, extrativista e caça.

É curioso observar que o grupamento que possui o maior quantitativo dentre os agricultores é o dos trabalhadores não remunerados. Tal fato possivelmente se explica pela própria característica da agricultura familiar, em que o chefe da família deve ser classificado como proprietário conta própria e os demais membros da família devem ser

classificados como trabalhadores não remunerados, apesar do sustento ser provido pelo proprietário conta própria. O segundo segmento mais populoso dentre os agrícolas é o dos trabalhadores assalariados, sendo seguido de perto pelo segmento dos proprietários conta própria agrícolas. Já os trabalhadores autônomos agrícolas apresentam um contingente bastante inferior aos demais trabalhados, não chegando a atingir nem 1% da população total trabalhada.

Tabela 31: Evolução do Quantitativo do Segmento dos Agrícolas

Agrícolas	2002		2005		2009		Crescimento 2002-2009
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Proprietários Conta Própria	3.823.050	5,0%	3.953.547	4,6%	3.533.711	3,9%	-7,6%
Autônomos	335.383	0,4%	458.604	0,5%	473.303	0,5%	41,1%
Assalariados	4.427.447	5,7%	4.925.033	5,8%	4.783.458	5,2%	8,0%
Não Remunerados	7.073.865	9,2%	7.924.731	9,3%	6.473.222	7,1%	-8,5%
Total	15.659.745	20%	17.261.915	20%	15.263.694	17%	-2,5%
Taxa Média de Crescimento da População Trabalhada							18,9%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Em relação à evolução do quantitativo ao longo da primeira década dos anos 2000, percebe-se que houve uma queda do contingente pertencente ao grande grupo de segmentos agrícolas, o que fez com que a representatividade deste passasse de 20% da população trabalhada em 2002 para 17% em 2009. Os principais grupamentos responsáveis por essa queda foram justamente aqueles ligados à pequena propriedade rural de caráter familiar: os trabalhadores não remunerados e os proprietários conta própria. Os primeiros apresentaram uma redução de representatividade de 9% para 7% no período estudado e os últimos de 5% para 4%. Nota-se também que o decréscimo do quantitativo foi relativamente similar para os dois grupos, tendo os trabalhadores não remunerados apresentado uma queda de 8,5% e os proprietários conta própria de 7,6%, ambos entre 2002 e 2009.

Contrarrestando a queda do contingente populacional dos agrícolas estão os segmentos dos trabalhadores autônomos e assalariados. Os primeiros apresentaram

uma das maiores taxas de crescimento entre os segmentos estudados ao longo do trabalho, sendo bastante superior à média da população trabalhada. Note que este crescimento esteve concentrado na primeira metade da década, o que parece ter sido resultado da diferença na abrangência da amostra entre 2002 e os demais anos, a saber a inclusão dos domicílios rurais da antiga Região Norte. Em 2005, foram consideradas 37.559 pessoas (8% do segmento ocupacional) a mais do que seria considerado caso se adotasse a mesma amostra de 2002 e, em 2009, foram considerados a mais 25.944 (5% da categoria). De todo modo, como a representatividade dos trabalhadores autônomos agrícolas é pequena, esse aumento acentuado se materializou em uma pequena elevação de sua representatividade, passando de 0,4% do total em 2002 para 0,5% do total em 2005 e 2009.

Já os trabalhadores assalariados agrícolas apresentaram uma taxa de crescimento de sua população pouco significativa, abaixo da média da população trabalhada, o que fez com que sua participação no total também se reduzisse, passando de 5,7% para 5,2% no período estudado.

Uma possível explicação para essa queda do contingente ocupado em atividades agrícolas pode estar relacionado à grande geração de empregos neste período em atividades tipicamente urbanas, como construção, que praticamente dobrou o número de empregos entre 2002 e 2009, comércio e serviços e também ao aumento do emprego na indústria extrativa mineral, que ampliou em 70% o número de empregos no período.²²

Os rendimentos dos segmentos agrícolas constituem os rendimentos mais baixos entre os analisados neste estudo, constituindo a base da pirâmide. Nota-se que o rendimento do trabalho principal e de todas as fontes mediano dos trabalhadores assalariados corresponde exatamente o valor do salário mínimo em cada um dos anos. Os trabalhadores autônomos e os proprietários conta própria agrícola possuem os rendimentos medianos inferiores ao salário mínimo, porém pode-se supor que talvez o salário mínimo seja um parâmetro, principalmente para os trabalhadores autônomos.

Em praticamente todos os segmentos agrícolas em todos os tipos de rendimentos analisados, observou-se um crescimento dos rendimentos destas categorias superior ao

²² Dados retirados da Relação Anual de Informes Sociais – RAIS.

crescimento médio da população trabalhada. Esse fenômeno espelha a melhoria da distribuição de renda verificada ao longo da década de 2000, pois os segmentos com os menores patamares de rendimento foram os que tiveram os seus rendimentos aumentados a taxas mais elevadas.

Tabela 32: Evolução dos Rendimentos do Segmento dos Agrícolas

Agrícolas	Média				Mediana			
	2002	2005	2009	Tx Cresc.	2002	2005	2009	Tx Cresc.
Rendimento do Trabalho Principal								
Proprietários Conta Própria	269,88	359,37	567,74	110%	154,00	200,00	300,00	95%
Autônomos	177,18	248,73	361,57	104%	100,00	200,00	256,00	156%
Assalariados	230,16	332,60	490,82	113%	200,00	300,00	465,00	133%
População Trabalhada	537,77	675,68	966,06	80%	300,00	400,00	600,00	100%
Rendimento de Todas as Fontes								
Proprietários Conta Própria	359,72	485,10	757,51	111%	233,00	320,00	500,00	115%
Autônomos	212,08	301,25	458,42	116%	150,00	215,00	320,00	113%
Assalariados	244,09	356,87	531,41	118%	200,00	300,00	465,00	133%
Não Remunerados	62,79	103,74	180,62	188%	0,00	0,00	0,00	
População Trabalhada	611,90	773,69	1.097,42	79%	300,00	400,00	610,00	103%
Rendimento Domiciliar Per Capita								
Proprietários Conta Própria	167,42	243,84	417,92	150%	103,67	151,67	280,00	170%
Autônomos	117,71	169,22	290,79	147%	80,00	119,00	212,22	165%
Assalariados	134,92	203,90	319,70	137%	100,00	151,60	248,00	148%
Não Remunerados	138,45	196,64	294,65	113%	83,67	123,57	200,00	139%
População Trabalhada	389,97	514,46	756,26	94%	205,75	298,00	465,00	126%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Como a evolução dos rendimentos ocorreu de maneira consideravelmente similar entre os segmentos agrícolas, vale destacar apenas algumas observações interessantes. Em primeiro lugar, verifica-se que embora os rendimentos medianos derivados do trabalho principal dos proprietários conta própria agrícolas sejam um dos menores entre os agrícolas, sendo quase sempre inferior ao salário mínimo, os mesmos rendimentos médios são os mais altos dentro desse grande grupo, superiores consideravelmente ao salário mínimo. Tal fato aponta para a existência de um grupo não

majoritário de proprietários conta própria que são remunerados em níveis bastante acima do proprietário conta própria mediano.

O segundo ponto a ser destacado diz respeito aos trabalhadores não remunerados agrícolas. Nota-se que não foram apresentados os dados do rendimento derivado do trabalho principal para esse segmento, pois, conforme a sua própria denominação, tal rendimento é nulo. Já com os rendimentos derivados de outras fontes, tal segmento apresenta um rendimento médio não nulo, mas bastante baixo apesar do acelerado crescimento deste ao longo da década. Isto ocorre porque o percentual de trabalhadores não remunerados agrícolas que recebem esses rendimentos é baixo, sendo em torno de 30%. O crescimento verificado desse tipo de rendimento deve ter sido ocasionado pelo expressivo aumento tanto em abrangência quanto em valor dos programas de transferência de renda do governo federal, notoriamente o Programa Bolsa Família, e também pelo aumento do salário mínimo que se reflete em alguns benefícios sociais concedidos pelo governo. Destaque-se que o Programa Bolsa Família dobrou seu repasse de recursos, saindo de R\$ 5,7 bilhões em 2005 para R\$ 12,4 bilhões em 2009, tendo também ampliado a cobertura de famílias, passando de beneficiar 8,7 milhões de famílias em 2002 para beneficiar 12,3 milhões de famílias em 2009.²³

Quando se passa a examinar o rendimento domiciliar per capita, nota-se que o segmento em questão passa a possuir um nível de rendimentos mais elevado até do que os trabalhadores autônomos agrícolas. Em contrapartida, nota-se que na passagem entre o rendimento de todas as fontes e o rendimento domiciliar per capita, os proprietários conta própria agrícolas apresentam uma queda a praticamente a metade de seus rendimentos, ocorrida pela divisão de rendimentos com os demais domiciliares, que muitas vezes são os trabalhadores não remunerados.

O terceiro ponto a ser salientado é que se percebe na passagem do rendimento derivado do trabalho principal para o derivado de outras fontes a importância que essas outras fontes possuem para esse grande grupo. Se tomarmos a renda mediana dos proprietários conta própria agrícolas e dos trabalhadores autônomos, percebe-se o crescimento significativo do rendimento quando se analisa as outras fontes de renda. No caso dos proprietários conta próprias agrícola, registra-se crescimentos a taxas

²³ Dados retirados da Matriz de Informação Social do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

superiores a 50% dos rendimentos do trabalho principal, sendo que essa taxa de crescimento se apresenta de forma crescente com o passar dos anos. Tal fato novamente pode ser atribuído aos programas de garantia de renda mínima, por meio de transferência de renda, do governo federal e dos benefícios sociais atrelados ao salário mínimo.

Por fim, resta apenas ressaltar que ocorre uma queda pronunciada na passagem entre os rendimentos de todas as fontes e os rendimentos domiciliares per capita, além do já relatado para os proprietários conta própria, mas também para os trabalhadores autônomos e assalariados. Repare que essa queda é mais expressiva do que o que era observado para os outros grupos de segmentos em seções anteriores. Tal fato pode estar relacionado a duas hipóteses: (i) a existência de domicílios com maior número de integrantes nesses segmentos, principalmente com mais crianças, que não devem trabalhar e, portanto, não contribuir para a renda domiciliar; e (ii) a existência no meio agrícola de uma ideia mais forte do que no meio urbano de que o chefe de família deve sustentar a família, não permitindo que as mulheres trabalhem, o que não as permite contribuir com a renda familiar.

Passando para a análise da apropriação da renda total por parte dos segmentos agrícolas, visualizam-se diferentes trajetórias para cada um dos segmentos tratados, fazendo com que não tenha havido grandes modificações na apropriação dos agrícolas nos rendimentos totais.

No caso do proprietário conta própria agrícola, nota-se que ele está entre os segmentos dentre os agrícolas que mais se apropriam da renda total. Se for considerado o rendimento de todas as fontes, este grupo é o que mais apropria dentre os agrícolas. Porém, este grupamento registrou um decréscimo na participação em praticamente todos os tipos de rendimento analisados, devido à redução de seu contingente, conforme apontado acima.

Tabela 33: Evolução da Apropriação da Renda do Segmento Agrícola

Agrícolas	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
Rendimento do Trabalho Principal				
Proprietários Conta Própria	2,4%	2,4%	2,2%	-0,2%
Autônomos	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%
Assalariados	2,5%	2,9%	2,7%	0,2%
Total	5,1%	5,5%	5,1%	0,0%
Rendimento de Todas as Fontes				
Proprietários Conta Própria	2,9%	2,8%	2,6%	-0,2%
Autônomos	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%
Assalariados	2,3%	2,7%	2,6%	0,3%
Não Remunerados	1,0%	1,3%	1,2%	0,2%
Total	6,3%	7,0%	6,6%	0,3%
Rendimento Domiciliar Per Capita				
Proprietários Conta Própria	2,1%	2,2%	2,1%	0,0%
Autônomos	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%
Assalariados	2,0%	2,3%	2,3%	0,2%
Não Remunerados	3,3%	3,6%	2,8%	-0,5%
Total	7,6%	8,3%	7,4%	-0,2%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Os trabalhadores autônomos agrícolas possuem um nível de apropriação de renda muito baixo devido ao seu baixo quantitativo populacional. Desse modo, por mais que o seu contingente tenha crescido de forma expressiva e o seus rendimentos também tenham aumentado de maneira significativa, sua apropriação da renda total não ultrapassou 0,2% em nenhum dos tipos de renda analisados.

Os trabalhadores assalariados agrícolas são o grupamento dentre os agrícolas que mais se apropria da renda total em termos de rendimento derivado do trabalho principal. A despeito de seu contingente ter apresentado crescimento abaixo da média da população trabalhada, o elevado crescimento dos seus rendimentos fizeram com que a participação deste segmento na apropriação da renda se ampliasse em todos os tipos de rendimentos analisados.

Por fim, os trabalhadores não remunerados agrícolas possuem um baixo nível de apropriação da renda total, ficando em torno de 1%, quando se examina os rendimentos

de todas as fontes, e se amplia para cerca de 3%, quando se observa o rendimento domiciliar per capita, passando a ser curiosamente o segmento que mais se apropria da renda, devido ao seu elevado contingente populacional. Em relação à evolução de sua participação na renda total ao longo dos anos 2000, há um comportamento também curioso, pois enquanto a sua participação se eleva em termos de rendimentos de todas as fontes, a participação se reduz em termos de rendimento domiciliar per capita. O aumento da participação em termos de rendimentos de todas as fontes deve ser explicado pelo aumento dos programas de transferência de renda do governo. Já a redução da apropriação em termos de rendimento domiciliar per capita pode ser reflexo da redução da participação dos proprietários conta própria agrícolas nos rendimentos totais.

Examinando a estratificação social do segmento dos agrícolas, nota-se uma concentração destes nos três estratos mais baixos da escala social. Porém, o mesmo processo ocorrido com os trabalhadores tipicamente urbanos também foi observado para os agrícolas: houve uma redução significativa do estrato ínfimo na composição destes segmentos e um aumento do estrato baixo em suas composições. No caso dos trabalhadores não remunerados, ocorreu um aumento do estrato inferior. Essa aparente mobilidade social ascendente é um reflexo do crescimento dos rendimentos gerais destes grupamentos acima da média geral, o que também parece estar diretamente associado com a elevação do salário mínimo, pois foi visto que a renda mediana oriunda de todas as fontes dos trabalhadores assalariados agrícolas acompanha exatamente o salário mínimo. Tais grupamentos também devem ter sido beneficiados pelos programas de transferência de renda criados ou ampliados no período.

Apesar da evolução ressaltada anteriormente, os trabalhadores não remunerados agrícolas, os proprietários conta própria agrícolas e os trabalhadores autônomos agrícolas ainda possuem composição predominante do estrato ínfimo e os trabalhadores assalariados agrícolas possuem composição predominante do estrato inferior.

Tabela 34: Evolução da Estratificação Social do Segmento dos Agricultores

Segmento	Ano	Ínfimo	Inferior	Baixo	Médio	Superior
Proprietários Conta Própria Agricultores	2002	38%	35%	20%	5%	2%
	2005	39%	35%	20%	4%	2%
	2009	34%	27%	29%	7%	2%
Trabalhadores Autônomos Agricultores	2002	60%	26%	12%	1%	1%
	2005	55%	33%	11%	1%	0%
	2009	49%	33%	15%	2%	1%
Trabalhadores Assalariados Agricultores	2002	39%	47%	12%	1%	0%
	2005	37%	48%	14%	1%	0%
	2009	29%	45%	24%	2%	0%
Trabalhadores Não Remunerados Agricultores	2002	81%	16%	3%	0%	0%
	2005	79%	18%	3%	1%	0%
	2009	74%	21%	4%	0%	0%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Os indicadores de distribuição interna do segmento dos agricultores mostram uma variedade de patamares e de evolução destes grupamentos. Quanto ao nível da distribuição interna, nota-se que os trabalhadores assalariados agricultores possuem um dos menores patamares dos indicadores de distribuição interna estudados, caracterizando assim tal segmento como sendo bastante coeso. Já os proprietários conta própria agricultores e os trabalhadores autônomos apresentam indicadores de distribuição interna entre os mais elevados dos analisados neste estudo. Convém informar que os trabalhadores não remunerados não foram abordados neste quesito devido ao grande número de indivíduos desse segmento que apresentam rendimentos de todas as fontes nulos.

Em relação à evolução desses indicadores, pode-se ver que os proprietários conta própria agricultores aumentam seu grau de desigualdade interna, em ambos os indicadores. Destaque-se que esta foi uma das poucas categorias que elevaram o seu grau de desigualdade interna na década de 2000. Já os trabalhadores autônomos e assalariados apresentaram queda nos indicadores de desigualdade interna na década em questão.

Tabela 35: Evolução dos Indicadores de Desigualdade do Segmento dos Agricultores

Agrícolas	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
R10+/R40-				
Proprietários Conta Própria	3,4	3,6	3,7	0,2
Autônomos	3,8	2,3	2,4	-1,4
Assalariados	1,5	1,5	1,4	-0,1
População Trabalhadora	6,2	5,2	4,0	-2,2
Índice de Gini				
Proprietários Conta Própria	0,495	0,495	0,499	0,004
Autônomos	0,502	0,427	0,434	-0,067
Assalariados	0,352	0,349	0,344	-0,008
População Trabalhadora	0,586	0,565	0,527	-0,059

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

Deve-se enfatizar que os trabalhadores autônomos agrícolas registraram as maiores quedas nestes indicadores, causadas por um movimento conjunto de redução da apropriação dos mais ricos e aumento dos mais pobres, ao mesmo tempo em que seu contingente populacional aumentou significativamente devido à inclusão do Antigo Norte Rural na amostra domiciliar. Isto indica que estes domicílios contribuíram para tornar o segmento dos trabalhadores autônomos mais coeso.

A partir de então serão examinadas outras características do segmento dos agrícolas que não podem ser depreendidas diretamente de seus rendimentos. Iniciando com a análise da jornada de trabalho, verifica-se uma grande assimetria entre os segmentos agrícolas. Os trabalhadores assalariados e os proprietários conta própria possuem uma jornada de trabalho superior de forma geral às 40 horas de trabalho, os trabalhadores autônomos possuem uma jornada de trabalho semanal inferior às 40 horas e os trabalhadores não remunerados possuem um nível de horas trabalhadas semanais um pouco superior às 20 horas, se aproximando da característica de emprego “*part-time*”.

A jornada de trabalho teve uma trajetória descendente ao longo dos anos 2000 para todos os agrícolas, exceto os trabalhadores não remunerados, que mantiveram uma jornada de trabalho estável. Os trabalhadores assalariados reduziram sua carga horária de trabalho de acima das 45 horas para cerca de 43 horas, chegando à mesma mediana

dos trabalhadores assalariados urbanos de 44 horas em 2009. Os proprietários conta própria reduziram a jornada de 43 horas para menos de 40 horas. E os trabalhadores autônomos reduziram levemente sua jornada de trabalho, de cerca de 38 horas para 37 horas.

Tabela 36: Evolução das Outras Características do Segmento dos Agricultores

Indicador	Proprietário Conta Própria			Trabalhador Autônomo			Trabalhador Assalariado			Trabalhador Não Remunerado		
	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009	2002	2005	2009
Nº médio semanal de horas trabalhadas	43,1	41,0	39,5	37,9	38,1	37,0	46,1	44,4	43,1	23,2	22,2	23,3
% de Contribuintes para Instituição de Previdência	4%	7%	11%	5%	8%	17%	30%	33%	37%	0%	1%	4%
Anos trabalhados no mesmo emprego	19,6	19,1	19,6	13,4	13,4	14,3	6,2	6,4	7,5	11,2	11,4	13,9
% de empregados sem carteira assinada							70%	68%	65%			
% de Sindicalização	38%	41%	38%	19%	18%	20%	13%	15%	16%	16%	20%	24%
Nº médio de anos de Estudo	2,6	2,8	3,5	2,5	3,0	3,6	3,0	3,5	4,1	3,5	3,8	4,0

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

A contribuição do segmento agrícola para as instituições de previdência possuem o patamar mais baixo. Enquanto que a contribuição média da população trabalhada variou entre 45% e 54% dos indivíduos da população trabalhados, o percentual de contribuintes máximo entre os segmentos agrícolas foi de 37%. O aspecto positivo levantado a respeito desse indicador é que os percentuais de contribuições previdenciárias têm subido de maneira bastante significativa para todos os segmentos agrícolas ao longo dos anos 2000.

Os trabalhadores assalariados agrícolas são os que apresentam o maior percentual de contribuição, até porque, se o emprego for formal, essa é uma exigência.

O percentual de contribuição dessa categoria passou de 30% para 37% entre 2002 e 2009. Os trabalhadores autônomos agrícolas e os proprietários conta própria agrícolas apresentavam um percentual de cerca de 5% em 2002 e passaram a ter o percentual de contribuição de 17% e 11%, respectivamente. Já os trabalhadores não remunerados agrícolas basicamente não contribuíam para instituições de previdência em 2002 e, em 2009, 4% deles passaram a fazê-lo.

Para medir a rotatividade do emprego, verifica-se o número médio de anos trabalhados no mesmo emprego. Nota-se que os proprietários conta própria agrícola possuem uma das menores rotatividades do trabalho, sendo o número médio de anos trabalhados no mesmo emprego superior a 19 anos. Isto ocorre justamente por ser uma ocupação ligada à propriedade da terra. Os trabalhadores autônomos e os não remunerados também apresentam uma baixa rotatividade, sendo o indicador de cerca de 14 anos para os primeiros e de 11 a 13 anos para os segundos, ambos bem acima da média da população trabalhada de cerca de 7 anos. Já os trabalhadores assalariados gravitam em torno dessa média de anos trabalhados no mesmo emprego. Ao longo dos anos 2000, observou-se um aumento desse indicador em cerca de 1 ano para os trabalhadores autônomos e assalariados, mais de 2 anos para os não remunerados, enquanto que o indicador para os proprietários conta própria se manteve constante.

Em relação ao indicador de trabalho sem carteira de trabalho assinada, cabível apenas aos trabalhadores assalariados, percebe-se o baixíssimo nível de formalização do emprego no universo agrícola, pois somente cerca de 30% deste segmento trabalha com carteira assinada. Houve um aumento de 5% neste percentual entre 2002 e 2009, porém o nível continua bastante baixo. Uma observação interessante é que em 2002 o percentual de trabalhadores assalariados que possuíam carteira de trabalho assinada era o mesmo daqueles que contribuíam para instituições de previdência, já em 2009 o percentual de indivíduos deste segmento que contribuíam para instituições de previdência era maior do que os que tinham carteira assinada, o que sinaliza para uma conscientização sobre a importância da contribuição previdenciária.

A sindicalização no meio agrícola aparenta ser mais forte do que nos outros grandes grupos. Os proprietários conta própria agrícolas possuem o mais alto grau de sindicalização entre os segmentos estudados, cerca de 40%. Ao longo dos anos 2000, tal

nível permaneceu estável. Os trabalhadores autônomos agrícolas apresentam também um grau estável de sindicalização, em torno de 20%, praticamente o dobro de sua contraparte urbana. Já os trabalhadores assalariados agrícolas variaram entre 13% e 16% o seu grau de sindicalização, sendo opostamente cerca da metade de sua contraparte urbana. Por fim, os trabalhadores não remunerados agrícolas apresentaram um alto crescimento de seu índice de sindicalização, passando de 16% em 2002 para 24% em 2009, sendo entre 4 e 6 vezes mais do que sua contraparte urbana.

Resta abordar a questão do nível de escolaridade que, sabidamente, é bastante baixo entre os agrícolas, de modo que o número médio de anos de estudo desses segmentos varia entre 2 e 4 anos. Não há grandes distinções entre os segmentos nesse quesito, sendo apenas os trabalhadores assalariados e os não remunerados com o nível de escolaridade um pouco superior ao dos proprietários conta própria e trabalhadores autônomos. De maneira geral, entre 2002 e 2009 os segmentos apresentaram o aumento em cerca de 1 ano de estudo nesse índice, à exceção dos trabalhadores não remunerado que aumentaram em meio ano de estudo no período em questão.

Deve-se chamar atenção nessa análise das outras características relacionadas ao trabalho do grande grupo dos agrícolas de que há alguns quesitos muito importantes em que os agrícolas estão atrasados em relação aos demais grandes grupos analisados, o que expõe a precariedade de suas ocupações. Esses quesitos são fundamentalmente a contribuição para instituições de previdência, a formalização do trabalho e o nível de escolaridade. Ao longo dos anos 2000, tais quesitos apresentaram uma evolução positiva, porém estão longe de alcançar níveis satisfatórios.

Ao examinar os dados de evolução da distribuição regional do segmento dos agrícolas, é muito importante ter em mente a alteração da amostra da PNAD, que, a partir de 2004, passou a incluir todo o território nacional englobando o antigo Norte Rural.

Tabela 37: Evolução da Distribuição Regional do Segmento dos Agrícolas

Segmento	Ano	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Proprietários Conta Própria Agrícolas	2002	3%	55%	14%	22%	6%
	2005	9%	52%	13%	20%	5%
	2009	10%	49%	15%	20%	6%
Trabalhadores Autônomos Agrícolas	2002	8%	73%	9%	7%	3%
	2005	18%	51%	13%	13%	5%
	2009	14%	53%	16%	9%	9%
Trabalhadores Assalariados Agrícolas	2002	3%	41%	35%	11%	9%
	2005	6%	41%	34%	10%	9%
	2009	7%	39%	34%	11%	9%
Trabalhadores Não Remunerados Agrícolas	2002	3%	50%	18%	25%	4%
	2005	9%	50%	16%	21%	5%
	2009	9%	50%	17%	19%	5%

Fonte: PNAD. *Elaboração Própria.*

De modo geral, os segmentos agrícolas estão muito concentrados na região Nordeste, porém cada grupamento possui a sua peculiaridade. Os proprietários conta própria agrícolas se concentram de maneira bastante expressiva, além do Nordeste, nas regiões Sul e Sudeste, regiões marcadamente conhecidas pela presença da agricultura familiar em seu meio rural. O forte aumento dos proprietários conta própria agrícolas no Norte ocorre devido à modificação amostral já relatada, o que demonstra a importância do Antigo Norte Rural para esse segmento. De todo modo, se essa nova área fosse desconsiderada, a região Norte permaneceria com 3% em 2005 e 2009. A única sutil mudança que ocorreu no período foi uma desconcentração do Nordeste e um aumento da participação do Sudeste.

Já os trabalhadores autônomos agrícolas estão ainda mais concentrados no Nordeste, apesar de o seu percentual na região Norte, principalmente, e nas regiões Sudeste e Sul também serem relevantes. Cabe destacar que o Antigo Norte Rural também é bastante significativo para esse segmento. A inclusão dessa área provocou um aumento acelerado da representatividade da região Norte. Entre 2005 e 2009, houve um aumento considerável da participação das regiões Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste, sendo reflexo da queda de participação das demais regiões.

Os trabalhadores assalariados agrícolas são os menos concentrados na região Nordeste, possuindo alta participação também na região Sudeste. Tal fato parece estar diretamente associado à característica de esse segmento estar ligado ao grande agronegócio. A inclusão dos domicílios rurais da Antiga Região Norte também impactou a distribuição regional deste segmento, porém em menor escala do que os demais grupamentos agrícolas. O aumento expressivo da representatividade da região Norte também foi causado pela inclusão do Antigo Norte Rural. Entre 2005 e 2009, houve uma leve queda na participação da região Nordeste, compensada por um pequeno aumento das regiões Norte e Sul.

Finalizando, os trabalhadores não remunerados agrícolas possuem um perfil de distribuição regional bastante similar ao dos proprietários conta própria agrícolas, estando sobretudo nas regiões Nordeste, Sul e Sudeste. Entre 2005 e 2009, houve uma leve desconcentração na região Sul, refletida pelo aumento na região Sudeste.

Para sumarizar essa seção sobre os segmentos agrícolas, explicita-se que foi observado um movimento conjunto de crescimento do contingente populacional abaixo da média da população trabalhada, exceto para os pouco numerosos trabalhadores autônomos, e elevação expressivamente acima da média dos rendimentos dos agrícolas. A conjunção desses fatores levou a um movimento distinto de cada segmento na apropriação da renda total, que resultou em um leve aumento da participação dos agrícolas nesta, quando considerado o rendimento total de todas as fontes. Em relação à distribuição interna, observou-se uma tendência ao aumento da coesão dos grupamentos dos trabalhadores autônomos e assalariados, enquanto que os proprietários conta própria agrícolas reduziram essa coesão interna. Sobre a estratificação social e mobilidade social, observou-se de forma geral uma passagem do estrato ínfimo e inferior para o estrato baixo. As outras características relacionadas ao trabalho apresentam um cenário de precárias relações de trabalho, com alta incidência de informalidade, baixa contribuição previdenciária e diminuto grau de escolaridade. De todo modo, todas essas características evoluíram de modo positivo no período estudado. Por fim, se observou uma pequena desconcentração desses segmentos da região Nordeste, à exceção dos trabalhadores autônomos agrícolas.

IV.5 - Análise Setorial da Evolução da Distribuição de Renda pela ótica sócio-ocupacional

Nas seções anteriores foi relatado como a melhoria da distribuição de renda se relacionou com alterações nos segmentos ocupacionais, em especial com o aumento mais acelerado dos rendimentos de categorias com os patamares mais baixos de renda, como os segmentos agrícolas e os trabalhadores domésticos e urbanos assalariados, e com o crescimento mais reduzido dos rendimentos dos setores com os níveis mais altos de renda, a saber os empregadores e os colarinhos brancos. Em relação ao crescimento mais acelerado dos segmentos agrícolas, domésticos e trabalhadores urbanos assalariados, tomou-se como explicação para tal fato o crescimento econômico do Brasil na década de 2000 aliado ao aumento do salário mínimo e dos benefícios sociais, sendo estes últimos atrelados ou não ao salário mínimo. Em relação ao relativo estancamento do crescimento dos rendimentos dos segmentos com maiores níveis de renda, ainda permanece em aberto quais razões explicariam tal fato. Cabe lembrar que esses segmentos são os mais representativos dos estratos superiores e médios, que, não por coincidência, também apresentaram certa estagnação.

Portanto, nesta seção, deseja-se testar a hipótese de que uma possível explicação para essa estagnação verificada para os estratos sociais superiores e médios é a forte concorrência internacional a que estão expostos certos setores da indústria de transformação, fazendo com que haja um estancamento na criação de novos cargos de altos salários ou que os salários que remuneram os cargos mais altos não cresçam como o fariam em setores não expostos a essa forte concorrência.

Para identificar quais são os setores mais expostos a essa forte concorrência internacional, foram verificados os coeficientes de penetração das importações dos setores da indústria de transformação, calculados pela Funcex. O coeficiente de penetração nada mais é do que a razão entre importação e o consumo aparente, sendo este último calculado pela produção total adicionada à importação, subtraindo a exportação, chegando-se a um valor aproximado de quanto que as importações representam no mercado brasileiro.

Foi considerado como setor afetado pelo aumento da concorrência internacional aquele cujo coeficiente de penetração variou 5 pontos ou mais entre 2002 e 2009.

Observa-se pela tabela abaixo que estes setores são: Fabricação de produtos têxteis; Confecção de artigos do vestuário e acessórios; Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados; Fabricação de produtos de borracha e de material plástico; Metalurgia; Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos; Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos; Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos; Fabricação de máquinas e equipamentos; Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores; e Fabricação de produtos diversos.

Tabela 38: Coeficientes de Penetração das Importações por Setores da Indústria de Transformação

CNAE	Setores da Indústria de Transformação	2002	2005	2009	Δ 2009-2002
10	Fabricação de produtos alimentícios	2,7	2,7	3,8	1
11	Fabricação de bebidas	2,7	2,9	3,3	1
12	Fabricação de produtos do fumo	0,9	0,9	2,3	1
13	Fabricação de produtos têxteis	5,3	7,9	14,6	9
14	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	1,0	2,6	5,8	5
15	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados	2,2	4,5	7,3	5
16	Fabricação de produtos de madeira	1,4	2,0	2,4	1
17	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	4,7	5,0	6,7	2
18	Impressão e reprodução de gravações	8,3	3,0	4,1	(4)
19	Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis	13,5	8,6	10,6	(3)
20	Fabricação de produtos químicos	16,8	19,0	20,6	4
21	Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	23,2	23,9	26,0	3
22	Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	6,3	8,9	11,4	5
23	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	2,4	3,6	4,3	2
24	Metalurgia	9,2	10,6	14,6	5
25	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	4,5	5,9	9,8	5
26	Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	34,2	41,6	46,3	12
27	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	19,5	17,7	25,0	6
28	Fabricação de máquinas e equipamentos	24,1	26,6	31,9	8
29	Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias	9,7	10,1	14,2	4
30	Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	17,1	23,4	22,6	5
31	Fabricação de móveis	1,6	2,2	2,9	1
32	Fabricação de produtos diversos	14,0	16,8	29,1	15
	Indústria de Transformação	10,5	11,9	15,4	5
	Indústria Total	12,4	13,7	17,03	5

Fonte: Funcex. *Elaboração Própria.*

Percebe-se que os setores considerados como mais afetados pela concorrência internacional são bastante heterogêneos entre si. Nesse conjunto, há tanto setores pertencentes à indústria tradicional, caracterizada por atividades intensivas em mão-de-obra e produtora de bens de consumo não duráveis e semi duráveis, como o caso dos três primeiros setores citados acima, quanto setores produtores de bens de consumo duráveis, sendo estes mais intensivos em capital.

Dessa forma, decidiu-se segmentar os setores mais afetados pela concorrência internacional em dois grandes grupos: o Grupo 1 formado por essas indústrias mais tradicionais (Fabricação de produtos têxteis; Confeção de artigos do vestuário e acessórios; Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados e Indústrias Diversas²⁴) e o Grupo 2 formado por indústrias mais intensivas em capital (Fabricação de produtos de borracha e de material plástico; Metalurgia; Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos; Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos; Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos; Fabricação de máquinas e equipamentos e Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores).

Passando para a análise dos dados, apresenta-se, na tabela abaixo, a evolução da quantidade de ocupados e a média e mediana dos rendimentos derivados do trabalho principal divididos entre os setores mais afetados e menos afetados.

Observando primeiramente a evolução do quantitativo de ocupados, percebe-se que apenas o setor mais afetado 1 cresceu um pouco abaixo da média dos setores menos afetados, enquanto que o setor mais afetado 2 cresceu o seu quantitativo a taxas superiores a desses dois grupos. Repare, porém, que nessa análise ainda não são separadas as faixas salariais, de modo que por mais que o setor mais afetado 2 tenha crescido a taxas superiores, tal fato ainda não invalida a hipótese a ser testada.

²⁴ Indústria Diversas inclui a fabricação de itens diversos, sendo difícil a alocação dessa indústria nos Grupos. Decidiu-se alocá-la no Grupo 1 devido à baixa taxa de salário apresentada.

Tabela 39: Indicadores referentes à Ocupação em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional

Indicador	Ano	Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2
Nº de ocupações	2002	4341835	3156105	2140862
	2005	5002344	3549996	2575095
	2009	5153336	3710481	2879784
	%	19%	18%	35%
Rendimento Médio	2002	704,37	380,39	868,64
	2005	811,15	505,34	1074,16
	2009	1172,84	658,78	1345,16
	%	67%	73%	55%
Rendimento Mediano	2002	400,00	260,00	520,00
	2005	500,00	350,00	680,00
	2009	750,00	500,00	900,00
	%	88%	92%	73%

Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

Em relação à evolução dos rendimentos, nota-se que os rendimentos médios e medianos do Setor Mais Afetado 1 cresce a taxas superiores que a dos setores menos afetados, enquanto que tais rendimentos para o Setor Mais Afetado 2 crescem a uma taxa inferior que a dos setores menos afetados. Também é importante observar que os rendimentos médios e medianos do Setor 1 é bem mais baixo que do Setor 2. Desse modo, a constatação acima da evolução dos rendimentos parece apontar que as indústrias mais sujeitas à competição internacional que possuem um maior nível rendimento tiveram seus rendimentos aumentados a taxas inferiores que as indústrias mais sujeitas à competição com baixos salários. Tal constatação vai ao encontro da hipótese inicial. No entanto, as análises desses grupos de setores juntamente com os estratos sociais e os segmentos ocupacionais trazem informações mais refinadas, capazes de balizar melhor a investigação da hipótese.

Analisando, então, os estratos sociais, nota-se que os estratos médios e superiores, os relevantes para a hipótese analisada, seguem trajetórias distintas. No caso do estrato superior, verifica-se que há uma queda de ocupações na indústria de transformação, sendo esta superior nos setores mais afetados pela concorrência internacional, principalmente no Grupo 2. Já o estrato médio apresenta um crescimento

de ocupações na indústria de transformação, sendo que o setor mais afetado pela concorrência externa 1 cresce a taxa menores que o setor menos afetado, enquanto que o setor mais afetado 2 cresce a taxas superiores a dos setores menos afetados. Essa evolução parece indicar que pode ter ocorrido uma mobilidade social descendente na indústria de transformação como um todo, no sentido de que indivíduos ocupados nesses setores iniciaram os anos 2000 como pertencentes ao estrato superior e passaram a pertencer ao estrato médio no final da década. Tal fato parece ter ocorrido com maior intensidade para o setor mais afetado 2, cujo decréscimo no estrato superior e acréscimo no estrato médio foram mais altos. Tal constatação é corroborada pelo fato visto acima de que os rendimentos do setor mais afetado 2 cresce a taxas inferiores a dos demais grupos analisados.

Quanto aos rendimentos, verifica-se que os remanescentes dos setores mais afetados 2 no estrato superior tiveram seus rendimentos médios e medianos aumentados a taxas superiores a dos setores menos afetados. Em relação ao estrato médio, nota-se que a evolução da remuneração desses setores ocorreu de maneira bastante semelhante a dos setores menos afetados.

Tabela 40: Indicadores referentes à Ocupação dos Estratos Sociais em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional

Indicador	Ano	Estrato Superior			Estrato Médio		
		Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2	Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2
Nº de ocupações	2002	328.625	80.650	232.496	469.676	149.061	339.813
	2005	264.581	82.605	182.409	500.766	157.416	375.424
	2009	315.840	73.992	199.838	636.075	180.335	494.524
	%	-4%	-8%	-14%	35%	21%	46%
Rendimento Médio	2002	3632,03	3116,22	3205,89	1183,44	1077,19	1173,03
	2005	4620,62	4329,56	4906,91	1641,21	1391,01	1669,28
	2009	5710,23	4545,69	5324,03	2018,03	1730,03	2004,30
	%	57%	46%	66%	71%	61%	71%
Rendimento Mediano	2002	3000,00	2100,00	2500,00	1200,00	1045,00	1200,00
	2005	3800,00	3500,00	3500,00	1600,00	1500,00	1600,00
	2009	5000,00	4000,00	4200,00	2000,00	1900,00	2000,00
	%	67%	90%	68%	67%	82%	67%

Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

Observando os rendimentos dos setores menos afetados 1, pode-se ver que os seus rendimentos médios crescem a taxas inferiores a dos setores menos afetados tanto no estrato superior quanto no médio. Já quando se examina os rendimentos medianos, verifica-se que os rendimentos desses setores crescem a uma taxa bastante elevada.

A partir de agora, serão examinados esses indicadores pelos grupamentos dos colarinhos brancos assalariados, que representam cerca da metade dos indivíduos pertencentes a estes estratos sociais.²⁵

Também poderia ser justo examinar os empregadores, já que parte significativa destes estão alocados nos estratos sociais mais altos. Porém, foi decidido não fazê-lo, porque, no caso dos empregadores com até 10 empregados, algumas indústrias não comportam a existência de pequenos empregadores, o que traria o risco de distorcer a avaliação da hipótese investigada, e no caso dos empregadores com mais de 10 empregados, chegou-se a um número baixo de observações por estrato social, o que poderia levar a falsas conclusões. Outro caso que também poderia ser examinado seria o dos colarinhos brancos autônomos, entretanto como estes podem não estar vinculados especificamente a um único setor, considerou-se preferível não analisar com maiores detalhes tal segmento.

Analisando os colarinhos brancos assalariados, observa-se novamente uma queda geral dos ocupados na indústria de transformação no estrato superior, sendo nesse caso bastante visível que os setores mais afetados pela concorrência internacional foram os que apresentaram as maiores quedas. A maior queda no quantitativo de ocupados no estrato superior foi do setor mais afetado 1, sendo que no estrato médio tais setores continuaram apresentando queda de quantitativo, que provavelmente teve como reflexo o grande aumento do quantitativo no estrato baixo. Tal fato representa nada mais do que a grande mobilidade social descendente pela qual passaram os colarinhos brancos assalariados desses setores. Já os colarinhos brancos dos setores mais afetados 2 tiveram

²⁵ A segmentação dos colarinhos branco assalariado nos grupos 1 e 2 não se fez necessária nessa análise pois se está analisando sempre o estrato superior e médio, composto majoritariamente por colarinhos brancos assalariados do grupo 1.

como contrapartida do decréscimo do seu quantitativo o aumento do número de ocupações no estrato médio.

Observando os rendimentos dos setores mais afetados 1, nota-se que no estrato superior há um crescimento dos seus valores médios e medianos inferiores ao dos setores menos afetados. No caso do estrato médio, o crescimento do rendimento médio também é inferior ao dos setores menos afetados, porém o rendimento mediano é bastante superior. Dada a recorrência dessa disparidade entre rendimento médio e mediano desses setores mais afetados 1, pode-se pensar que pode ter havido certo achatamento da dispersão dos rendimentos neste estrato, de modo que parece ter ocorrido uma relevante melhora da base da categoria, já que os rendimentos medianos crescem relevantemente, sendo esta melhora suplantada por um crescimento menos acelerado dos rendimentos do topo da categoria. Em relação aos rendimentos dos setores mais afetados 2, verifica-se que os seus valores médios crescem acima dos rendimentos dos setores menos afetados.

Tabela 41: Indicadores referentes à Ocupação dos Colarinhos Brancos Assalariados em Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional

Indicador	Ano	Estrato Superior			Estrato Médio			Estrato Baixo		
		Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2	Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2	Setor Menos Afetado	Setor Mais Afetado 1	Setor Mais Afetado 2
Nº de ocupações	2002	211704	28324	139586	205037	47190	132209	406486	108415	226344
	2005	169794	22102	110395	227611	45108	155032	487274	139107	289709
	2009	199797	20238	117656	290792	46360	185276	616309	220101	416069
	%	-6%	-29%	-16%	42%	-2%	40%	52%	103%	84%
Rendimento Médio	2002	3689,61	2825,80	3274,33	1263,82	1113,96	1255,60	590,10	572,77	611,31
	2005	4535,79	4056,39	4920,69	1725,95	1600,77	1807,17	799,34	777,06	822,29
	2009	5771,52	4318,07	5256,58	2151,48	1966,39	2155,95	979,05	951,80	992,82
	%	56%	53%	61%	70%	77%	72%	66%	66%	62%
Rendimento Mediano	2002	3000,00	2500,00	2800,00	1200,00	1050,00	1200,00	592,00	540,00	600,00
	2005	4000,00	3000,00	4000,00	1700,00	1500,00	1800,00	800,00	740,00	800,00
	2009	5000,00	4000,00	4500,00	2000,00	2000,00	2000,00	900,00	900,00	930,00
	%	67%	60%	61%	67%	90%	67%	52%	67%	55%

Fonte: PNAD. *Elaboração própria.*

Portanto, pode-se concluir que a análise da evolução dos colarinhos brancos também ajuda a explicar a estagnação do estrato superior e pode explicar em parte a estagnação do estrato médio. A explicação do estrato superior deriva da queda do seu quantitativo mais intensa nos setores mais afetados e pelo fato de que os setores mais afetados 1 também apresentaram um ritmo de crescimento dos rendimentos mais lento. Já a parcial explicação da estagnação do estrato médio decorre da queda do quantitativo dos setores mais afetados 1.

Um aspecto a ser analisado que traz informações interessantes a respeito dessa evolução dos setores mais ou menos afetados pela concorrência internacional é a dinâmica regional desses setores. Pela tabela apresentada abaixo, pode-se visualizar que os setores mais afetados 1, caracterizados por ser uma indústria tradicional intensiva em mão-de-obra, reduziram sua participação nas regiões Sudeste e Sul, se deslocando para a região Nordeste e Centro-Oeste, fator provavelmente motivado pela busca de menores salários. Já os setores mais afetados 2 também sofreram um processo de saída da Região Sudeste, porém, nesse caso, observa-se que a deslocalização ocorreu no sentido da Região Sul. Tal fato provavelmente se explica por tais indústrias possuírem um conteúdo tecnológico relevante, o que impede a realocação desses setores em zonas de mão de obra pouco qualificada.

Tabela 42: Evolução da Distribuição Regional dos Setores Mais ou Menos Afetados pela concorrência internacional

Ano	Setor	N	NE	SE	S	CO	Total
2002	Setor Menos Afetado	4%	17%	53%	19%	6%	100%
	Setor Mais Afetado 1	3%	21%	47%	24%	5%	100%
	Setor Mais Afetado 2	4%	10%	64%	19%	3%	100%
2005	Setor Menos Afetado	10%	17%	49%	19%	6%	100%
	Setor Mais Afetado 1	3%	23%	47%	22%	5%	100%
	Setor Mais Afetado 2	5%	10%	62%	20%	3%	100%
2009	Setor Menos Afetado	5%	16%	52%	18%	8%	100%
	Setor Mais Afetado 1	3%	23%	45%	22%	6%	100%
	Setor Mais Afetado 2	6%	9%	60%	23%	2%	100%

Fonte: PNAD. *Elaboração própria*

Os resultados relatados acima vão ao encontro de Cruz e Santos (2011). Segundo os quais, “regiões periféricas, como as localizadas no Nordeste, tendem a atrair indústrias de menor conteúdo tecnológico, enquanto as microrregiões que já contavam com uma estrutura industrial diversificada tendem a criar mais empregos em setores mais avançados tecnologicamente”.

Tal dinâmica também pode se relacionar com as análises realizadas anteriormente de que a remuneração dos colarinhos brancos dos setores mais afetados 1 pertencentes ao estrato superior apresentou um ritmo de crescimento mais lento que o dos demais analisados, enquanto que a remuneração dos colarinhos brancos dos setores mais afetados 2 pertencentes ao estrato superior apresentou um ritmo de crescimento mais alto que os demais estudados.

Em suma, pode-se dizer que a evolução dos setores mais expostos à concorrência internacional de fato ajuda a explicar a estagnação do estrato superior, principalmente devido à queda mais intensa do quantitativo de ocupados desses setores e também pelo ritmo mais lento do crescimento da renda média derivado do trabalho principal dos setores mais afetados 1, que pode estar relacionado também à busca por mão-de-obra mais barata em regiões menos desenvolvidas do país. Ademais, deve-se destacar a mobilidade social descendente dos colarinhos brancos assalariados nos setores mais afetados pela concorrência externa. Em relação ao estrato médio, o único fato que se verificou que corrobora com a hipótese é a decadência quantitativa do setor mais afetado 1.

IV.6 - Conclusão

Nesta seção serão resumidos os principais resultados encontrados ao longo desse capítulo. Cabe mencionar que no Anexo II se encontra um quadro resumo com a evolução dos indicadores analisados nesse capítulo durante os anos 2000. Primeiramente, quanto à evolução do contingente em cada segmento ocupacional, observou-se uma queda dos segmentos não remunerados concomitante ao crescimento dos colarinhos brancos em geral e dos trabalhadores assalariados urbanos.

Essas mudanças parecem ter sido benéficas por alguns motivos: (i) mesmo com a queda do seu quantitativo, os níveis de crescimento da renda derivada de todas as fontes e da renda domiciliar per capita dos trabalhadores não remunerados se mantiveram acima da média; e (ii) esse aumento do contingente dos segmentos de colarinhos brancos e trabalhadores assalariados urbanos veio acompanhada de (a) melhoras nas condições de trabalho destes grupamentos, refletidas em maiores índices de contribuição previdenciária, maior formalização do trabalho e menor rotatividade dos empregos e (b) melhoria do grau de desigualdade interna desses segmentos ou até mesmo passagem dessas categorias para um estrato social mais elevado.

Passando para os principais resultados da análise focada nos rendimentos dos segmentos ocupacionais, destacam-se dois resultados. O primeiro é o crescimento acima da média, em qualquer tipo de renda analisado, dos segmentos agrícolas e dos trabalhadores domésticos ocorrendo simultaneamente a um crescimento abaixo da média dos rendimentos dos empregadores e dos colarinhos brancos. Isto é, a renda daqueles segmentos caracterizados pelo menor nível de rendimentos cresceu acima da média, enquanto que a renda dos segmentos caracterizados pelo alto nível de rendimentos cresceu abaixo da média, o que espelha muito bem a melhoria da distribuição de renda observada na década de 2000. Outro fator de destaque é a influência do salário mínimo nesse processo, uma vez que foi verificado que os trabalhadores domésticos e assalariados agrícolas possuem o rendimento mediano exatamente igual ao salário mínimo e também se pode crer que outras categorias também utilizem o salário mínimo como base.

A conclusão retirada da análise sócio-ocupacional vai na mesma linha da elucidada no parágrafo anterior, segundo a qual ocorreu uma certa concentração nos estratos sociais médios, pois os segmentos ocupacionais que eram altamente concentrados ou nos estratos ínfimos ou superiores reduziram essa concentração, deslocando o total de ocupados analisados mais para os estratos sociais médios. Foi visto também que uma das possíveis explicações para esse estancamento dos estratos sociais superiores foi a forte competição internacional a que estão sujeitos alguns setores da indústria de transformação, que resultou em uma maior queda no quantitativo desses setores no estrato superior e também pelo crescimento mais moderado dos rendimentos dos setores tradicionais mais expostos à concorrência internacional.

Ainda em relação à análise sócio-ocupacional, deve-se chamar atenção ao fato de que os colarinhos brancos do grupo 2 apresentam um percentual elevado do seu contingente pertencente às camadas mais baixas da estratificação social. Tal fato corrobora a observação realizada no Capítulo 3 de que na realidade esse grupo 2 dos colarinhos brancos seria melhor conceituado como pertencente a uma classe trabalhadora ampliada do que como uma classe de colarinhos brancos, que representam a classe média.

Quanto à distribuição de renda interna aos segmentos ocupacionais, observou-se uma redução geral desta, à exceção das categorias dos empregadores com mais de 10 empregados, colarinhos brancos autônomos do grupo 1 e dos proprietários conta própria agrícolas, sendo estes últimos em menor escala. Chama atenção o fato de que os empregadores com mais de 10 empregados apresentaram uma expressiva concentração da apropriação de renda em seu décimo superior, ocorrendo assim uma concentração no topo da categoria, sendo um indício de concentração do capital.

Cabe ainda registrar que foi verificada uma melhora geral das características de trabalho das diversas estruturas ocupacionais, em termos de redução de jornada de trabalho, maior contribuição às instituições previdenciárias, menor rotatividade no emprego e redução dos empregados sem carteira assinada, além de uma melhoria no grau de escolaridade. Em relação à sindicalização, o quadro geral foi de aparente estabilidade na década de 2000, com apenas o destaque para o aumento da sindicalização nos grupamentos agrícolas.

Por fim, resta abordar a dinâmica regional das ocupações. Considerando o intervalo entre 2005 e 2009, o qual não é afetado pela diferença de amostra, percebeu-se que por mais que os segmentos dos empregadores, colarinhos brancos e alguns trabalhadores urbanos tenham sofrido um processo de desconcentração do Sudeste em direção ao Nordeste, os segmentos agrícolas e os trabalhadores não remunerados urbanos compensaram tal processo com um movimento contrário, ou seja, houve uma desconcentração da região Nordeste em direção à região Sudeste. O resultado líquido foi certa estabilidade na composição regional das ocupações aqui trabalhados, com um leve aumento de representatividade da região Sudeste.

CONCLUSÃO

O propósito dessa dissertação era estudar a evolução da distribuição de renda no Brasil na primeira década dos anos 2000 por meio da ótica das estruturas sócio-ocupacionais. Essa forma de análise tem o seu diferencial no destaque dado às ocupações como unidade de análise relevante para o estudo da distribuição de renda. Foi apresentada a justificativa teórica para se utilizar as ocupações como foco de análise por meio das teorias de mercado de trabalho e distribuição que se afastam da predominante teoria neoclássica e tentam aproximar a teoria clássica à realidade do mercado de trabalho contemporâneo ao levar em consideração o papel significativo que possuem neste as diversas estruturas ocupacionais.

O período de estudo da dissertação se concentrou na primeira década dos anos 2000, pois, além de ser o período mais recente, esse intervalo de tempo foi caracterizado por uma relevante melhora nos indicadores de desigualdade de renda, sejam estes medidos em termos pessoais ou funcionais. Essa melhora na distribuição de renda brasileira levou a alguns economistas considerarem que o Brasil tinha virado um país predominantemente de classe média. Não se pode deixar de mencionar que mesmo com as melhorias ocorridas na última década, os indicadores de distribuição de renda do Brasil remontam aos indicadores prevalecentes na década de 1960 e, observando o cenário internacional, percebe-se que o Brasil continua detendo um dos piores indicadores de desigualdade de renda do mundo.

Antes de se passar para a segmentação da sociedade brasileira em estruturas sócio-ocupacionais, chamou-se atenção ao fato de como a humanidade evoluiu de uma sociedade pautada pela divisão entre os proprietários e não proprietários, burgueses e proletários, para uma sociedade na qual muitos não proprietários alcançaram graus de riqueza, prestígio e poder semelhantes aos dos grandes proprietários, formando assim a chamada nova classe média ou os colarinhos brancos. Também foi mostrado qual seria o papel dessa nova classe média por meio de uma perspectiva neomarxista que a considera como uma localização contraditória dentro das relações de classe, pois ao mesmo tempo em que auxilia os capitalistas a explorarem os trabalhadores, também se encontra em uma posição de subordinação a estes.

Finalmente, partindo para os resultados empíricos encontrados na dissertação, verificou-se pela evolução dos estratos sociais que houve uma mobilidade da base da pirâmide social em direção às camadas centrais, que corresponde à redução da representatividade do estrato social ínfimo, manutenção do estrato social inferior e elevação do estrato social baixo. Essa evolução em termos ocupacionais equivale ao crescimento dos rendimentos acima da média para os segmentos que detinham o menor nível de rendimentos, a saber, os agrícolas, que inclui os agricultores familiares, os trabalhadores assalariados agrícolas e os trabalhadores autônomos independentes, os trabalhadores domésticos e a média dos trabalhadores urbanos.

Creditou-se essa mobilidade ascendente ao ciclo de crescimento econômico ocorrido na década, juntamente com a política de valorização do salário mínimo e de expansão das transferências governamentais. A importância da política de valorização do salário mínimo se mostrou evidente, uma vez que os rendimentos medianos dos trabalhadores domésticos e assalariados agrícolas acompanham com exatidão o salário mínimo e se percebe que os rendimentos das demais categorias tendem a acompanhar o seu movimento.

Outro lado verificado na evolução dos estratos sociais foi a manutenção da representatividade dos estratos sociais mais elevados. A contrapartida desse fato em termos ocupacionais foi o crescimento abaixo da média dos rendimentos dos segmentos dos empregadores e dos colarinhos brancos. Deve-se apenas fazer a ressalva de que se notou uma concentração de rendimento no topo dos empregadores com mais de 10 empregados. Também foi visto que uma possível explicação para esse estancamento dos estratos sociais mais altos é a forte concorrência internacional a que estão expostos alguns setores da indústria de transformação, na medida em que ocorreu uma maior queda do contingente desses setores pertencentes ao estrato superior e a elevação dos rendimentos ocorreu de forma mais moderada no caso dos setores tradicionais mais sujeitos à competição internacional.

Em suma, pode-se dizer que a melhoria da distribuição de renda brasileira decorreu de um achatamento da estrutura social brasileira, em que as camadas sociais que formavam a base se direcionaram ao centro, enquanto que as camadas mais altas se mantiveram estáveis em seu patamar.

Analisando a evolução na última década do quantitativo dos segmentos ocupacionais que compõem a sociedade brasileira, notou-se um crescimento expressivo do segmento dos colarinhos brancos e dos trabalhadores assalariados urbanos. Por mais que o segmento dos colarinhos brancos tenha apresentado elevação significativa, não se pode dizer que o Brasil se tornou predominantemente um país de classe média. Isto porque o núcleo duro da classe média, que seria composto pelos colarinhos brancos do grupo 1, representavam 9,3% da população trabalhada em 2009 e, mesmo se considerássemos a classe trabalhadora ampliada (grupo 2 dos colarinhos brancos) como pertencentes à classe média, esta representaria 32,7% da população trabalhada em 2009.

Por fim, resta chamar atenção para a melhoria das características associadas ao trabalho ao longo dos anos 2000. Verificou-se de forma geral a redução da jornada e da rotatividade do trabalho, o aumento da contribuição previdenciária, do trabalho formal e do nível de escolaridade dos distintos segmentos ocupacionais. Apesar da melhoria apresentada na última década, esses indicadores ainda apresentam níveis alarmantemente baixos nos segmentos agrícolas e na massa trabalhadora tipicamente urbana, como é o caso da formalização do trabalho, contribuição previdenciária e nível de escolaridade.

ANEXO I – Relação das Ocupações

ANEXO II – Quadro Resumo da Evolução dos Indicadores nos anos 2000

Segmento Ocupacional	A1	A2	C1	C2	D1	D2	F	G	I	H1	H2	H3	J1	J2
Crescimento Populacional	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	-
Participação na População Total		+	+	+	+	+	-	+		-	+	-	-	-
Renda - Trabalho Principal	-	-	-	-	-	-	-	"+/-"	+	"+/-"	+	+		
Renda - Todas as Fontes	-	-	-	-	-	-	-	"+/-"	+	+	+	+	+	+
Renda - Domiciliar per Capita	-	-	-	-	-	-	"+/-"	"+/-"	"+/-"	+	+	+	-	+
Aprop. Renda Trab Principal	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-	+	+		
Aprop. Renda Todas as Fontes	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-	+	+		+
Aprop. Renda Dom. per Capita	-	-	-	-	+		-	+	+		+	+	-	-
Estrato Social Ínfimo			-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estrato Social Inferior		-	+	-	-	-	-	-		-	+	-	+	+
Estrato Social Baixo	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Estrato Social Médio	+	+	+	-	+	-		+		+	+	+	+	
Estrato Social Superior	-	-	-	-	-	-	-							
R10+/R40-	+	-		-	-	-	-	-	-	+	-	-		
Índice de Gini	+	-	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-		
Jornada de Trabalho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Contribuição Previdenciária	+	+	-		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Rotatividade do Trabalho	-	-		-	-	-	-	-	-		-	-	-	-
Carteira Assinada					+	+		+	+			+		
Emprego Privado					-	+		+						
Sindicalização			-	-	-	-			+		+	+	+	+
Escolaridade	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Região Norte	+			+		+	+			+	-	+	-	
Região Nordeste	+	+	+	+	+				+	-	+	-		
Região Sudeste	-	-	-	-	-		-		-	+	+		+	+
Região Sul		+									-	+	+	-
Região Centro-Oeste	-			+	-		+				+	+	+	

Legenda: A1 - Empregadores com mais de 10 empregados/ A2- Empregadores com até 10 empregados/ C1 – Colarinhos Brancos Autônomos Grupo 1/ C2 – Colarinhos Brancos Autônomos Grupo 2/ D1 – Colarinhos Brancos Assalariados Grupo 1/ D2 – Colarinhos Brancos Assalariados Grupo 2/ F – Trabalhadores Autônomos Urbanos / G – Trabalhadores Assalariados Urbanos / I – Trabalhadores Domésticos/ H1 – Proprietários Conta Própria Agrícolas / H2 – Trabalhadores Autônomos Agrícolas/ H3 – Trabalhadores Assalariados Agrícolas / J1 – Trabalhadores Não Remunerados Urbanos/ J2 – Trabalhadores Não Remunerados Agrícolas/ “+” - Evolução Positiva/ ” –“ - Evolução Negativa/ “ “ (em branco – Estabilidade/Célula Cinza: Não se aplica.

OBS: 1 - O sinal de positivo ou negativo nos três indicadores renda se referem à taxa de crescimento do segmento em relação à média da população trabalhada.

2 - O sinal de positivo ou negativo nos cinco indicadores regionais se referem à evolução entre os anos de 2005 e 2009, nos quais a amostra geográfica é similar.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, M. P. *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989*. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.

APPELBAUM, E. "The Labor Market in Post-Keynesian Theory". IN: PIORE, M. *Unemployment & Inflation, Institutional and Structuralist View*. Scharpe: 1979.

BACHA, E.; TAYLOR, L. "Brazilian Income Distribution in the 1960s: facts, model, results and the controversy". *Journal of Development Studies*, n.3, 1978.

BALTAR, P. E. "Projeto PIB: Estrutura do Emprego e Renda". In: *Perspectivas do Investimento no Brasil*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2008/2009.

BALTAR, P. E. "Estrutura Ocupacional Regional nos anos 90". In: XII Encontro Nacional de Estudos da População, 2000, Caxambu. *Anais do XII Encontro Nacional de Estudos da População*. São Paulo : ABEP, v. 1. p. 1-14, 2000.

BARROS, R. P; "A Efetividade do Salário Mínimo em Comparação à do Programa Bolsa Família como Instrumento de Redução de Pobreza e Desigualdade". *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2006

BARROS, R. P; *et all*. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2007.

BARROS, R. P.; MENDONÇA, R. "A Evolução do Bem-Estar, Pobreza e Desigualdade no Brasil ao longo das Últimas Três Décadas - 1960/90". *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro: IPEA, vol.25, n.1, 1995.

BARROS, R. P; *et all*. "Determinantes Imediatos da Queda da Desigualdade de Renda Brasileira". *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2006

BONELLI, R. "Distribuição de Renda no Brasil: Avaliação das Tendências de Longo Prazo e as Mudanças na Desigualdade desde Meados dos Anos 70". *Revista de Economia Política*, vol.15, n.2, 1993.

CAIN, G. The Challenge of Segmented Labor Markets Theory to Orthodox Theory: A Survey. *JEL*, vol 14, n.4, 1976.

CARVALHO, L. "Políticas Salariais Brasileiras no Período 1964-81". *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, vol. 36, n.1, 1982.

CESARATTO, S.; SERRANO, F. "As Leis de Rendimento nas Teorias Neoclássicas do Crescimento: Uma Crítica Sraffiana", *Ensaio FEE*, v. 23, n. 2, 2002

CASTEL, R. *As metamorphoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Vozes, 1998.

DIEESE. *A situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000*. São Paulo: DIEESE, 2012.

DUNLOP, J. “Wage Contours”. IN: PIORE, M. *Unemployment & Inflation, Institutional and Structuralist View*. Scharpe: 1979.

FIGUEIREDO, J. A. *Estrutura de Posições de Classe no Brasil: Mapeamento, mudanças e efeitos na renda*. Belo Horizonte: Editora UFMG. Rio de Janeiro: IUPERJ, 2002.

FIRPO, S.; REIS, M. C. “O salário mínimo e a queda recente da desigualdade no Brasil”. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2006.

FISHLOW, A. “Brazilian Size Distribution of Income”. *American Economic Review*, v. 62, n.2, 1972.

GLEICHER, D; STEVANS, L. *Classical Approach to Occupational Wages Rates*. Paraeger, 1991.

HOFFMAN, R. “Distribuição da Renda Agrícola e sua contribuição para a desigualdade de renda no Brasil”. *Revista de Política Agrícola*. Brasília: MAPA, 2011, nº 2, p.5-22.

HOFFMAN, R. “Mensuração da desigualdade e da pobreza no Brasil”. In: HENRIQUES, R. *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

HORIE, L. *Política Econômica, Dinâmica Setorial e a Questão Ocupacional no Brasil*. 2012. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas. 2012.

IBGE. *Estatísticas do Século XX*. Rio de Janeiro: IBGE, 2006.

IPEA. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2006

LANGONI, C. G. *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.

LEWIS, A. “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”. *The Manchester School*. Manchester: Wiley Blackwell, n.22, 1954.

MEDEIROS, C. A. *Desenvolvimento Econômico e Estratégias de Redução da Pobreza e das Desigualdades no Brasil*. Porto Alegre: Ensaio FEE, v. 24, n. 2, 2003.

MILLS, W. *A Nova Classe Média*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

MINCER, J. “Investment in Human Capital and Personal Income Distribution”. *The Journal of Political Economy*, vol.66, n.4, 1958.

NERI, M. *A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres*. Rio de Janeiro: FGV/CPS: 2010.

PALMA, J. G. Homogenous middles vs. Heterogeneous tails, and the end of the 'Inverted-U': the share of the rich is what it's all about. Cambridge: Cambridge Working Papers in Economics (CWPE), 2010.

PIORE, M. "Unemployment and Inflation: an Alternative View". IN: PIORE, M. *Unemployment & Inflation, Institutional and Structuralist View*. Scharpe: 1979.

PIORE, M. "Wage Determination in Low Wage Labor Markets and the Role of the Minimum Wage Legislation". IN: PIORE, M. *Unemployment & Inflation, Institutional and Structuralist View*. Scharpe: 1979.

POCHMANN, M. *Nova Classe Média?: O trabalho na base da pirâmide social brasileira*. São Paulo: Boitempo, 2012.

QUADROS, W. A evolução da estrutura social brasileira: notas metodológicas. *Texto para Discussão*. IE/UNICAMP, Campinas, n.147,2008.

QUADROS, W; MAIA, A. Estrutura Sócio-Ocupacional no Brasil. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, v.4, n.3, 2010.

RAMOS, L.; MENDONÇA R. "Pobreza e Desigualdade de Renda no Brasil". *Economia Brasileira Contemporânea*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ROWTHORN, B. "A teoria marxista dos salários". IN: ROWTHORN, B. *Capitalismo, Conflito e Inflação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980;

SABOIA, J. "O Salário Mínimo e seu Potencial para a Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil". *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Brasília: IPEA, 2006

SABOIA, J; CARVALHO, F.C. Celso Furtado e o século XXI. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 2007.

SABOIA, J. Crescimento do Salário Mínimo e Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil – Potencial e Limites. Mimeo, IE/UFRJ, 2011.

SINGER, A. *Os sentidos do lulismo: reforma gradual e pacto conservador*. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

SOARES, S. S. D. "O ritmo na queda de desigualdade no Brasil é aceitável?". *Revista de Economia Política*. São Paulo: vol. 30, n.3, 2010.

STIRATTI, A. *The Theory of Wages in Classical Economics*. EE, 1991.

THUROW, L. "A Job Competition Model". IN: PIORE, M. *Unemployment & Inflation, Institutional and Structuralist View*. Scharpe: 1979.