

**Estrutura setorial-ocupacional do
emprego no Brasil e evolução do
perfil distributivo nos anos 90**

José Celso Cardoso Júnior

**Texto para Discussão. IE/UNICAMP
n. 85, set. 1999.**

Estrutura setorial-ocupacional do emprego no Brasil e evolução do perfil distributivo nos anos 90

José Celso Cardoso Júnior¹

Resumo

O texto apresenta parte dos resultados de uma pesquisa mais ampla, destinada a investigar as novas inserções de ordem setorial e ocupacional que têm se materializado no país com grande intensidade desde o início da década de 90. A idéia central é que o perfil de repartição pessoal dos rendimentos do trabalho seja um fenômeno estreitamente relacionado às características de cada setor de atividade e ao tipo de inserção ocupacional que neles predominam. Estes aspectos são vistos como resultado, em primeira instância, do “estilo” de desenvolvimento econômico vigente – portanto, fruto dos fatores que determinam a renda e o emprego agregados na economia – e apenas secundariamente como resultado das forças que atuam no âmbito restrito ao mercado de trabalho.

Assim, num primeiro momento, mostramos alguns aspectos gerais das mudanças setoriais na composição do emprego no Brasil, culminando com um confronto entre a distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho em dois momentos do tempo (1992 e 1996), segundo os grandes segmentos e principais complexos da atividade econômica. Conclui-se que a distribuição pessoal é mais desigual no terciário que na indústria, sendo isto particularmente preocupante diante da importante função absorvedora que vem sendo desempenhada pelas atividades do comércio e serviços em período recente. Num segundo momento, detalhamos, ao nível de alguns complexos econômicos selecionados, certas características ligadas às novas inserções dos trabalhadores na estrutura ocupacional dominante (assalariados com e sem carteira, trabalhadores por conta própria e empregadores), a fim de evidenciar o quadro de desestruturação presente no mercado de trabalho brasileiro. Constatou-se que de fato está em atividade um processo generalizado de expansão do emprego informal (assalariados sem carteira e trabalhadores por conta própria), em detrimento e desvalorização do assalariamento com cobertura legal.

Palavras-chave: Emprego – Estrutura setorial-ocupacional; Trabalho – Distribuição pessoal dos rendimentos; Brasil – Mercado de trabalho – Desestruturação.

Abstract

The paper analyses the new sectoral and occupational profile of Brazilian labour market in the 1990's. Firstly we discuss some general aspects of the sectoral changes in employment and of the personal distribution of income in Brazil. The analysis leads to the conclusion that the personal distribution is more unequal in the service sector than in the industrial sector. This is particularly worrying when we consider the important incorporating role that has been performed by service segment in recent time. Finally some characteristics of the occupational structure are presented in more details. The figures

(1) Técnico de Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Sociais do IPEA e Mestre pelo Instituto de Economia da UNICAMP – Campinas, SP, Brasil. E-mail: jcardoso@ipea.gov.br

show that is a process of expansion of the informal sector going on, which is regarded here as an evidence of the disorganization of Brazilian labour market.

Key words: Employment – Sectoral and occupational structure; Income – Personal distribution; Brazil – Labour market – Disorganization.

Introdução

Este texto apresenta parte dos resultados de uma pesquisa mais ampla, destinada a investigar as inter-relações entre as abordagens funcional e pessoal da distribuição de renda no Brasil, ao longo da década de 90. Identificando os condicionantes mais importantes em cada caso, acredita-se que seja possível recolocar a discussão sobre distribuição numa perspectiva analítica integrada aos aspectos do desenvolvimento econômico recente.

Parte deste esforço de reflexão está ligado ao estudo das novas inserções de ordem setorial e ocupacional que têm se materializado no país, com maior intensidade, desde o início da década de 90. A idéia central é que o perfil de repartição pessoal dos rendimentos do trabalho seja um fenômeno estreitamente relacionado às características de cada setor de atividade e ao tipo de inserção ocupacional que neles predominam. Estes aspectos são vistos muito mais como resultado do “estilo” de desenvolvimento econômico vigente (portanto, fruto dos fatores que determinam a renda e o emprego agregados na economia), que das forças que atuam no âmbito específico do mercado de trabalho.

O item 1 aponta alguns aspectos gerais das mudanças recentes na composição do emprego no Brasil, culminando com um confronto entre a distribuição pessoal da renda em dois momentos do tempo (1992 e 1996), segundo os três segmentos e principais complexos da atividade econômica.² O item 2, por sua vez, detalha, ao nível de alguns complexos econômicos selecionados, certas características ligadas às novas inserções da população ocupada, a fim de evidenciar o quadro de desestruturação presente no mercado de trabalho brasileiro.³

(2) As fontes de dados utilizadas neste texto foram retiradas da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD (1992, 1996). A distribuição do pessoal ocupado pelos complexos da atividade econômica valeu-se de um trabalho de compatibilização entre atividades da PNAD e setores das Matrizes de Insumo-Produto, cujos procedimentos metodológicos constam de Cardoso Jr. (1999).

(3) Cabe esclarecer que embora se apresente alguns dados referentes ao segmento agropecuário, o enfoque analítico privilegiará mais de perto as mudanças nos segmentos industrial e terciário da economia.

1 Mudanças na composição do emprego e distribuição pessoal por grandes segmentos e principais complexos da economia nos anos 90

A distribuição pessoal da renda no Brasil sofreu uma piora considerável durante a década de 80, em relação ao comportamento médio observado nos anos 70. De maneira geral, a década de 80 foi marcada por uma grande instabilidade do sistema macroeconômico, tendo sido a ausência de crescimento do produto interno e a predominância de um regime de alta inflação no país (sem mecanismos de perfeita indexação dos contratos), os principais responsáveis pela deterioração do seu perfil distributivo.

Depois de ter atingido, durante os anos 80, seu nível mais baixo em 1986 (0,584), durante a curta influência distributivista do Plano Cruzado, o índice de Gini da distribuição do rendimento mensal de todos os trabalhos (das pessoas de dez anos ou mais de idade, ocupadas e com rendimentos do trabalho), deteriorou-se continuamente até o final da década, chegando ao patamar de 0,630 em 1989, no bojo de um processo hiperinflacionário reprimido. Na primeira metade da década de 90, por sua vez, o índice de Gini oscilava para baixo em 1992 (0,571), depois para cima novamente em 1993 (0,601), apenas acusando tendência sustentada de queda nos cálculos feitos para 1995 (0,585) e 1996 (0,581).⁴

De fato, por trás do índice de Gini pode-se confirmar que 1989 foi o pior ano da distribuição do rendimento mensal de todos os trabalhos, com o decil mais pobre detendo apenas 0,7% do rendimento total, enquanto o decil mais rico deteve 51,5%. No confronto entre 1986 e 1996, pode-se dizer, em termos genéricos, que a melhora distributiva atribuída ao Plano Real foi suficiente tão somente para restaurar o perfil de distribuição alcançado durante o Plano Cruzado. Na verdade, comparando todos os decis da distribuição entre estes dois anos, é possível afirmar que o índice de Gini de 1996, reposto ao mesmo patamar de 1986, tenha sido obtido mais por uma redução relativa na parte da renda apropriada pelos 20% mais ricos que por um aumento na renda apropriada pelos 20% mais pobres. Isto pode ser comprovado pelo fato de que, na distribuição acumulada da renda de todos os trabalhos, os 20% mais pobres detinham, em ambos os anos comparados, os mesmos 3,1% de todo o rendimento proveniente do trabalho (IBGE. PNAD, 1996).

(4) Todos os dados citados foram extraídos de IBGE (PNAD, 1996). Departamento de Emprego e Rendimento.

Se tomado em termos de salários mínimos (s.m.), o rendimento médio mensal real de todos os trabalhos mostra que 1992 foi o pior ano do intervalo entre 1986 e 1996, pois a média geral para todos os trabalhadores de dez anos ou mais de idade (ocupados e com rendimento) chegou a apenas 3,1 s.m., tendo sido de 4,9 s.m. em 1986 (maior valor dentre todos os anos do intervalo) e de 4,5 s.m. em 1996 (maior valor durante os anos da década de 90). Na realidade, o ano de 1986 apresenta o maior valor do rendimento real em salários mínimos para praticamente todos os decis da distribuição: 0,5 s.m. para o decil mais pobre em 1986 e 1996; 2,8 s.m. para o quinto decil em 1986 e 2,6 s.m. em 1996; 23,1 s.m. para o decil mais rico em 1986 e 21,1 s.m. em 1996. No acumulado da distribuição, por fim, tem-se que o rendimento real foi de 1,1 s.m. para os 40% mais pobres em 1986, 0,7 s.m. em 1992 e 1,0 s.m. em 1996. Ainda no acumulado, até o nono decil o rendimento real foi de apenas 2,9 s.m. em 1986, 1,9 s.m. em 1992 e 2,7 s.m. em 1996 (IBGE. PNAD, 1996).

Com os dados apresentados até aqui, demonstra-se que a melhora na distribuição de renda obtida durante os dois primeiros anos de vigência do Plano Real foi apenas suficiente para recompor o perfil distributivo que já tinha sido obtido em 1986, sendo que em termos dos rendimentos reais em salários mínimos, na verdade houve uma piora relativa em 1996. É bem verdade que este ano representa uma importante melhora distributiva diante do quadro de deterioração vivido pela economia brasileira desde 1987, mas focando mais de perto o comportamento da distribuição de rendimentos do trabalho nos anos 90, percebe-se que a reversão atribuída ao Plano Real costuma tomar por base o ano de 1993, porque imediatamente anterior à implantação do programa de estabilização, enquanto que se fosse tomado o ano de 1992, poderia se concluir que na verdade o efeito distributivo do Real não foi tão intenso assim.

Esta é uma observação relevante não só porque o ano escolhido para comparação é importante para tirar conclusões, como também o é a própria escolha dos indicadores. No caso de índices de distribuição como o Gini, por exemplo, poder-se-ia concluir que a situação dos trabalhadores brasileiros teria sido melhor em 1992 do que em 1995, simplesmente por apresentar um índice menor em um ano que outro, quando na verdade, elementos adicionais deveriam ser buscados para uma compreensão mais ampla do problema. Em 1992, verificou-se uma forte retração das atividades econômicas, com conseqüências negativas principalmente para os

rendimentos do trabalho dos estratos intermediários da distribuição, que aliado ao impacto favorável (para trabalhadores da base da pirâmide distributiva) decorrente do aumento do salário mínimo naquele ano, e sua extensão também para trabalhadores rurais aposentados (por conta da efetivação da reforma previdenciária no meio rural), pode ter favorecido o cálculo do índice de Gini. Ao contrário, em 1995, observou-se um ritmo de atividades mais intenso que em 1992, além de outras mudanças importantes na dinâmica do emprego urbano e de suas remunerações, tais que a dispersão dos rendimentos em torno da média tenha se intensificado de forma a tornar o valor do índice de Gini maior neste ano que em 1992.

Isto tudo apenas para exemplificar que índices de distribuição de renda não devem ser vistos isoladamente para extrair conclusões acerca do bem-estar coletivo dos trabalhadores. Indicadores de distribuição dizem respeito à dispersão dos rendimentos em torno de uma média, não revelando nada acerca do nível absoluto dos rendimentos, por exemplo. Neste sentido, podem haver casos em que índices de Gini muito baixos estejam na verdade escondendo níveis muito baixos de rendimentos para o conjunto da população estudada, ainda que de fato a dispersão na distribuição dos rendimentos entre os indivíduos seja pequena. O inverso também parece ser verdadeiro, na medida em que seja possível observar casos em que a distribuição dos rendimentos é muito desigual, mas nem por isso o nível absoluto dos rendimentos inferiores é considerado insuficiente, do ponto de vista da satisfação das necessidades básicas, para determinado conjunto de indivíduos.⁵

Assim, a recuperação dos rendimentos médios reais, também geralmente atribuída ao Plano Real, pode ser percebida na verdade desde antes de sua implementação em 1994. De fato, desde 1993, no bojo da retomada de taxas positivas de crescimento econômico, já é possível notar uma recuperação dos níveis reais dos rendimentos médios para quase todos os decis da distribuição, com exceção de dois decis intermediários (o 7º e o 8º). Esta tendência de recuperação dos rendimentos reais para o conjunto da população trabalhadora persistiu inclusive no biênio 1995/96, mas até este último ano, apenas o primeiro decil da distribuição havia conseguido recuperar o mesmo nível real dos rendimentos prevalecentes em 1986. No caso dos nove decis restantes, o número-índice situava-se na faixa entre

(5) Talvez a sociedade cubana represente bem o primeiro caso, enquanto os EUA podem, sob certos aspectos, ser um país emblemático do segundo caso.

91 e 95% do número-índice de base 100 registrado para 1986.⁶ Verifica-se, então, que a despeito da melhora aparente no indicador de distribuição da renda no biênio 1995/96, os rendimentos médios reais das pessoas de 10 anos ou mais (ocupadas e com rendimento de todos os trabalhos) situavam-se ainda em níveis quase 10% abaixo dos níveis prevaletentes em 1986, para quase todos os decis da distribuição.

Tais fenômenos (distribuição e nível dos rendimentos) encontram-se fortemente ligados às recentes transformações na composição do emprego, como na dinâmica das remunerações, que guardam estreita relação com as inserções setorial e ocupacional dos trabalhadores, relativizando desta maneira o poder explicativo das teorias mais ortodoxas de determinação dos rendimentos e dos empregos em nível setorial.

Embora o crescimento do setor terciário seja fenômeno relativamente recente, datando apenas da segunda metade da década de 80 uma pronunciada elevação de sua participação no total da renda e do emprego gerado internamente, tão somente nos anos 90 é que se configura uma situação evidente de mudança na sua composição setorial. O emprego migra violentamente da indústria para os setores terciários (comércio e serviços), ao mesmo tempo em que se altera a dinâmica de remunerações e de apropriação da renda gerada pelos diversos setores da atividade econômica.⁷

De um lado, os setores industriais têm perdido cada vez mais peso relativo na geração de empregos urbanos, reflexo mesmo da perda de participação da indústria na composição da renda nacional, sendo agora os setores do terciário (comércio e serviços) os maiores empregadores da mão-de-obra migrante da indústria, e o setor que mais cresce em participação no PIB. De outro lado, as remunerações da indústria, onde predomina a inserção ocupacional dos empregados com carteira, tradicionalmente maiores que as do terciário, cresceram, durante

(6) Todos os dados citados foram extraídos de IBGE (PNAD, 1996). Departamento de Emprego e Rendimento.

(7) Dados da PNAD (1996) indicam redução de 2,3% (algo em torno a 1,6 milhões de pessoas) da população ocupada em relação à pesquisa feita em 1995, sendo que o setor agrícola teria expulso 1,5 milhões de trabalhadores, principalmente mulheres e crianças de 10 a 14 anos. O setor de serviços, que tinha crescido à taxa de 5,1% ao ano entre 1993 e 1995, apresentou um crescimento de apenas 0,3% em 1996. Também o setor de comércio, que cresceu 3,8% entre 1993 e 1995, reduziu este ritmo para 0,4% em 1996. Mas estes resultados não vieram em benefício dos setores industriais, que em 1996 continuaram a perder postos de trabalho (-1,7%). A construção civil, no entanto, teve crescimento de 2,5% na ocupação.

praticamente toda primeira metade da década de 90, em ritmo e intensidade menores que as remunerações do comércio e dos serviços, onde têm tido dominância a inserção ocupacional dos empregados sem carteira e trabalhadores autônomos.

Uma das explicações para este comportamento deve-se ao fato de os setores industriais, expostos abruptamente à concorrência dos produtos estrangeiros, terem de manter seus preços em níveis competitivos internacionalmente, evitando o repasse dos ganhos de produtividade aos salários reais do pessoal ligado à produção. E isto foi tanto mais possível quanto mais formalizados eram os contratos de trabalho nestes segmentos da economia. Mesmo a presença de sindicatos organizados não tiveram como fazer avançar suas reivindicações, em contexto de queda do emprego industrial, forte competição internacional e desalento da classe trabalhadora.

No caso específico dos serviços, a radicalidade com que se processaram as transformações no emprego indica que não se tratava de um deslocamento natural da população ativa em direção aos empregos típicos de uma sociedade capitalista moderna, ainda que de fato a maior parte dos trabalhadores dos países desenvolvidos estejam concentrados nos setores terciários da atividade econômica. Não se pode confundir um maior peso deste segmento na composição do emprego e da renda, com um nível necessariamente superior de desenvolvimento da economia, como num tipo de análise mecanicamente importada da experiência dos países centrais.

A experiência brasileira da industrialização e da urbanização sugere que o crescimento do emprego no setor terciário responde apenas em parte ao processo normal de desenvolvimento das atividades industriais e agropecuárias, podendo ser, nos anos 90 principalmente, explicado pelo atrofamento dos setores industriais, isto é, pela incapacidade do crescimento industrial absorver a força de trabalho ativa que a cada ano se incorpora ao mercado de trabalho urbano. Daí que as taxas de desemprego aberto da economia brasileira, postas em um patamar mais elevado na década de 90, comparativamente à média dos anos 80, somente não foram maiores por conta do papel absorvedor de mão-de-obra que esteve sendo desempenhado pelos setores do terciário, operando como um elemento anti-cíclico à crise mais geral do emprego no país.

Deste modo, a informalidade das relações de trabalho cresceu de maneira mais acentuada justamente no setor terciário, onde a ausência de competição externa, ao mesmo tempo que a ausência de controle institucional dos salários, permitiu maior incremento das remunerações e conseqüentemente maior participação na renda gerada. Este comportamento tornou-se particularmente importante a partir da implementação do Plano Real em 1994, desde quando foi possível observar uma violenta dispersão de preços relativos nos primeiros meses subsequentes, fenômeno típico de programas de estabilização sustentados com âncora cambial e significativo diferencial positivo de juros domésticos em relação aos juros externos.

Nestes termos,

“quando o plano é implementado, a concorrência externa provocada pela abertura comercial e pelo câmbio valorizado impõe aos produtos industrializados um rápido ajustamento aos níveis dos preços internacionais, sendo a partir de então mantidos relativamente estáveis. De outro lado, os preços que não sofrem a concorrência externa, basicamente os preços de serviços prestados pelos chamados profissionais liberais, e os preços de serviços pessoais prestados por uma ampla gama de trabalhadores menos qualificados, tendem a manter uma trajetória de crescimento, por não estarem submetidos à concorrência de ‘serviços importados’. O aquecimento da demanda que se segue aos primeiros meses da estabilização permite, assim, um aumento significativo dos preços destes serviços” (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 815).⁸

(8) Em outras palavras, “pode-se afirmar que o Plano Real provocou uma dispersão de preços internos da economia, a qual pode ser descrita pelo comportamento diferenciado dos vários índices de preços. Os índices que captam os efeitos da variação dos preços ao consumidor tendem a crescer mais do que os índices de preços por atacado, que carregam, em sua composição, um maior peso de produtos comercializáveis no mercado internacional. Portanto, enquanto não se processa a convergência entre os preços dos não-comercializáveis e dos comercializáveis, tende a aumentar a participação na renda total dos vendedores dos diversos tipos de serviços. Conforme a estabilização inflacionária se consolida e os efeitos positivos que a própria estabilização gera no aquecimento do consumo e portanto sobre a demanda interna vão se atenuando, tende a ocorrer uma convergência entre os diferentes índices de preços. Esta convergência, porém, pode demorar muitos meses para acontecer. Na Argentina, por exemplo, o Plano de Conversibilidade, nos seus primeiros 24 meses, apresentou uma variação de 46% no IPC (Índice de Preços ao Consumidor) e de apenas 7% no IPA (Índice de Preços por Atacado). No Brasil, os primeiros dois anos do Real provocaram uma acumulação do INPC de cerca de 55% e de cerca de 30% no IPA. Ou seja, os trabalhadores autônomos que prestam serviços que não estão sujeitos à concorrência do mercado externo beneficiam-se da dispersão de preços relativos, pois a remuneração que obtêm pelo seu trabalho crescerá acima do aumento médio de preços na economia e também acima do eventual crescimento dos salários dos trabalhadores empregados nos setores industriais sujeitos à concorrência externa. O perfil distributivo do conjunto dos ocupados no mercado de trabalho nacional tende, portanto, a melhorar num primeiro momento como conseqüência do aumento diferenciado de salários que se verifica entre os diferentes setores da economia, pois os salários pagos aos trabalhadores empregados nos setores industriais são mais elevados, em média, do que os rendimentos dos prestadores de serviços pessoais” (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 815).

É então a dispersão dos preços relativos posterior à implementação do plano que permite uma melhora circunstancial no perfil distributivo do pessoal ocupado no mercado de trabalho.⁹

De modo que a observação do comportamento das remunerações pode dar a impressão de que o grau de segmentação nos mercados de trabalho tem diminuído, quando, em verdade, é justamente a sua nova característica que têm permitido este comportamento convergente, tanto entre setores formal/informal, quanto entre indústria/serviços. Trata-se de uma nova dinâmica do mercado de trabalho no Brasil, cujo enfoque centrado sobre um corte de análise setorial pode permitir explicações não convencionais para o fenômeno recente.

A Tabela 1 traz, então, informações sobre a distribuição pessoal da renda do trabalho principal para pessoas de dez anos ou mais de idade, agrupadas segundo os grandes segmentos da atividade econômica. O último dado disponível (PNAD 1996), confrontado com o ano recessivo de 1992, indica uma pequena deterioração da distribuição entre os dois pontos no tempo, claramente refletido no índice de Gini total, relativo aos trabalhadores ocupados nos segmentos da indústria e dos serviços.¹⁰ Embora o primeiro quintil tenha aumentado um pouco sua participação na renda total, de 2,9% em 1992 para 3,3% em 1996, o último quintil também demonstrou pequeno crescimento na apropriação final da renda, passando de 59,5% em 1992 para 61,1% em 1996, enquanto os três quintis intermediários tiveram perda de participação na renda total, motivo pelo qual a distribuição como um todo teve aquela pequena piora anunciada acima.

(9) Circunstancial porque este fenômeno “começa a perder fôlego à medida em que os índices de inflação que refletem preços ao consumidor e os índices que possuem, em sua composição, maior peso de produtos industrializados (IPA), passem a convergir, como normalmente acontece em planos de estabilização com as características do Real. Esta convergência já está se operando desde meados de 1995, permitindo supor que a dispersão de preços relativos, que é o fator explicativo mais importante para a melhoria do perfil distributivo do imediato pós-Real, parece já estar, no momento atual, quase completamente extinta. O que se percebe é que além de estar ocorrendo uma diminuição geral da inflação, está também ocorrendo uma convergência entre os preços dos produtos sujeitos à concorrência internacional e os preços dos não-comercializáveis” (Cardoso Jr. & Mattos, 1998: 817).

(10) O índice de Gini total se refere, na verdade, apenas aos ocupados com rendimentos nas atividades dos segmentos industrial e dos serviços, excluindo as pessoas com trabalho principal declarado em atividades agropecuárias devido à grande incidência de trabalhadores não remunerados neste segmento. Também ficaram de fora dos cálculos os trabalhadores que declararam como trabalho principal as atividades na produção para o próprio consumo, as atividades na construção para o próprio uso, os demais trabalhadores não remunerados e os trabalhadores sem declaração para o trabalho principal. Como resultado destes procedimentos operacionais, obteve-se estimativas subestimadas para os índices de Gini finais, principalmente se comparados com cálculos feitos para o conjunto dos ocupados, independente da categoria ocupacional declarada. No entanto, o comportamento tendencial dos índices mantém-se praticamente o mesmo, qualquer que seja o universo amostral escolhido.

Tabela 1
Distribuição pessoal da renda para os grandes segmentos da atividade econômica – Brasil

| | Distribuição pessoal da renda do trabalho principal – em % | | | | | | | |
|------------|--|-------|-----------|-------|----------|-------|----------------------|-------|
| | Agropecuária | | Indústria | | Serviços | | Total ⁽¹⁾ | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| 1º quintil | 2,9 | 3,6 | 3,7 | 4,0 | 2,6 | 3,1 | 2,9 | 3,3 |
| 2º quintil | 6,7 | 7,8 | 7,6 | 8,0 | 7,0 | 6,0 | 7,2 | 6,5 |
| 3º quintil | 11,7 | 10,5 | 11,6 | 12,0 | 10,8 | 10,3 | 11,1 | 10,8 |
| 4º quintil | 16,7 | 16,5 | 19,3 | 18,9 | 19,4 | 18,2 | 19,4 | 18,3 |
| 5º quintil | 62,0 | 61,8 | 57,9 | 57,1 | 60,2 | 62,4 | 59,5 | 61,1 |
| I. Gini | 0,512 | 0,500 | 0,480 | 0,468 | 0,511 | 0,524 | 0,502 | 0,510 |

⁽¹⁾ Os dados se referem à soma de indústria e serviços, portanto, exclui trabalhadores da agropecuária.

Obs.: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

No caso da agropecuária, pode-se constatar uma pequena melhora na distribuição entre 1992 e 1996, condicionada à observação de que este cálculo exclui os trabalhadores não remunerados, que compõem efetivamente grande parte da mão-de-obra neste segmento. Isto certamente está gerando índices de Gini subestimados, mas se a tendência de comportamento estiver correta, então não deixa de ser positivo o fato de os dois primeiros quintis terem apresentado ganhos relativos de participação na renda do trabalho principal gerada na agropecuária, pois englobam os 40% mais pobres dos trabalhadores deste segmento.

Os segmentos da indústria e dos serviços, por sua vez, possuem distribuições bastante díspares entre si. Enquanto na indústria a distribuição como um todo é a menos desigual dentre os grandes segmentos da atividade econômica, com tendência à melhora entre 1992 e 1996, nos serviços, ao contrário, a distribuição é a mais desigual, revelando entre os anos pesquisados uma piora relativa. Na indústria, a renda do trabalho principal apropriada pelos três primeiros quintis (ou 60% dos trabalhadores com menores rendas) melhorou algo entre 8,1% para o primeiro quintil, 5,2% para o segundo quintil e 3,4% para o terceiro quintil, numa clara evidência de um efeito distributivo progressivo no período. Com a redução na participação da renda dos dois quintis de maiores rendas, o índice de Gini referente à distribuição dos rendimentos do trabalho principal para o pessoal ocupado na indústria pôde baixar de 0,480 para 0,468 entre 1992 e 1996.

Nos serviços, ao contrário, o ganho de renda verificado para o primeiro quintil não se deu em decorrência de uma perda de renda relativa aos 20% mais ricos da escala de distribuição, que inclusive registrou um aumento em sua participação. Isto fez com que crescesse a dispersão entre os rendimentos dos trabalhadores nos serviços, fenômeno refletido no índice de Gini, que saltou de 0,511 em 1992 para 0,524 em 1996. Enquanto os 20% de menores rendas detiveram 2,6% de toda a renda do trabalho principal em 1992, os 20% de maiores rendas apropriaram-se de 60,2% no mesmo ano, saltando em 1996 para 3,1% e 62,4% os respectivos percentuais para os trabalhadores do primeiro e quinto quintis da árvore distributiva.

A explicação para a distribuição menos desigual dos rendimentos do trabalho no segmento industrial pode estar ligada aos impactos da abertura econômica desde o início dos anos 90, particularmente aos processos de reconversão produtiva e reestruturação organizacional, pelos quais passaram a maioria dos complexos industriais. A reconversão produtiva promoveu investimentos em modernização tecnológica que dispensou grande parte dos trabalhadores menos qualificados, em nome de racionalização de custos e conquista de produtividade e competitividade internacional. Por sua vez, a reestruturação organizacional eliminou inúmeros postos de trabalho intermediários e de baixo conteúdo técnico exigido, mantendo empregado um conjunto de trabalhadores mais qualificado e de remuneração média mais elevada nos estratos inferiores, ao mesmo tempo em que a concorrência externa impedia o incremento das remunerações mais elevadas dos gerentes e técnicos mais qualificados. Ou seja, de um lado, a drástica redução do pessoal ocupado nas atividades industriais e, de outro, a predominância de trabalhadores mais qualificados e de remuneração média mais elevada nos postos de trabalho remanescentes, podem ter concorrido conjuntamente para a geração de um perfil menos desigual na distribuição dos rendimentos do trabalho principal na indústria.

Esta hipótese pode ser ao menos em parte confirmada pela constatação, na Tabela 2, de que os complexos industriais que apresentaram melhora distributiva entre 1992 e 1996 (ind. extrativo min. não metálico; metal-mecânico mat. transporte; eletro-eletrônico; têxtil, couros e calçados), estão entre os que sofreram as maiores reduções relativas de pessoal ocupado, como também estão entre os que tiveram as maiores reduções na massa de remunerações durante a década de 90 (cf. Cardoso Jr., 1999, cap. 2).

Os complexos industriais restantes (madeireiro; papel-gráfico; químico-petroquímico; alimentos, bebidas e fumo; construção civil), embora tenham

apresentado deterioração na distribuição medida pelo índice de Gini, reflexo da perda menos acentuada de pessoal ocupado e massa de remunerações, mantiveram índices abaixo da média geral, contribuindo assim para a situação menos desigual da distribuição dos rendimentos do trabalho no conjunto da indústria.

Os complexos com índices de Gini mais elevados em 1996, portanto de pior distribuição relativa dentro do segmento industrial, foram o químico-petroquímico; o ind. extrativo; e o de alimentos, bebidas e fumo, enquanto os de melhor distribuição, portanto com índices de Gini menores em 1996, foram os da construção civil; o metal-mecânico e o eletro-eletrônico.

A explicação para a distribuição mais desigual dos rendimentos do trabalho no segmento terciário da economia também pode ser buscada nos impactos das transformações recentes sobre o emprego e as remunerações. Ao contrário do ocorrido na indústria, o segmento terciário comportou-se como grande absorvedor de mão-de-obra durante os anos pesquisados da década de 90, sendo as taxas anuais mais altas encontradas nos complexos de serviços diversos (4,1% a.a.); serviços produtivos (2,9% a.a., especialmente o setor de serviços prestados às empresas); serviços pessoais (2,8% a.a.), além dos serviços distributivos (2,3% a.a., especialmente o setor comercial) (cf. Cardoso Jr., 1999, cap. 2).

Tabela 2
Distribuição pessoal da renda para os complexos do setor industrial – Brasil

| | Distribuição pessoal da renda do trabalho principal – em % | | | | | |
|------------|--|-------|------------------------------------|-------|---|-------|
| | Ind. extrativo | | Metal-mecânico | | Eletro-eletrônico | |
| | Min. não metálico | | Mat. transporte | | | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| 1º quintil | 3,1 | 4,1 | 4,3 | 4,7 | 4,7 | 5,2 |
| 2º quintil | 6,9 | 7,3 | 8,2 | 8,8 | 8,1 | 8,7 |
| 3º quintil | 10,1 | 11,3 | 13,1 | 13,3 | 12,4 | 12,7 |
| 4º quintil | 18,4 | 17,5 | 20,4 | 20,9 | 20,5 | 20,2 |
| 5º quintil | 61,6 | 59,9 | 54,0 | 52,3 | 54,3 | 53,2 |
| I. Gini | 0,514 | 0,487 | 0,447 | 0,429 | 0,446 | 0,430 |
| | Madeireiro | | Papel, papelão editorial e gráfico | | Quim. petroq. farm. borracha e plástico | |
| 1º quintil | 4,6 | 4,6 | 4,5 | 4,0 | 4,3 | 4,0 |
| 2º quintil | 10,3 | 8,9 | 8,0 | 7,8 | 7,8 | 7,1 |
| 3º quintil | 13,6 | 12,9 | 12,5 | 12,4 | 12,3 | 10,7 |
| 4º quintil | 20,3 | 19,3 | 19,4 | 20,7 | 19,9 | 19,4 |
| 5º quintil | 51,2 | 54,3 | 55,6 | 55,1 | 55,7 | 58,9 |
| I. Gini | 0,413 | 0,439 | 0,455 | 0,460 | 0,460 | 0,488 |
| | Têxtil, couros | | Alimentos | | Construção | |

| | calçados | | bebidas e fumo | | civil | |
|------------|----------|-------|----------------|-------|-------|-------|
| 1º quintil | 2,7 | 4,0 | 4,1 | 4,1 | 5,5 | 5,3 |
| 2º quintil | 9,1 | 8,4 | 8,0 | 8,1 | 9,7 | 9,5 |
| 3º quintil | 12,8 | 12,8 | 12,1 | 12,1 | 13,7 | 13,7 |
| 4º quintil | 19,6 | 18,7 | 19,3 | 18,5 | 20,2 | 19,8 |
| 5º quintil | 55,9 | 56,2 | 56,5 | 57,2 | 50,9 | 51,7 |
| I. Gini | 0,468 | 0,459 | 0,464 | 0,467 | 0,405 | 0,413 |

Obs.: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de 10 anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

A massa de remunerações dos serviços diversos e serviços pessoais foram também as que mais cresceram entre 1990 e 1996, incorporando trabalhadores de distintas faixas de rendimentos, o que provoca uma dispersão mais aguda em torno da média, principal motivo para a deterioração do perfil distributivo da renda do trabalho principal nestes dois complexos, cujos índices de Gini foram os mais elevados dentre todos os complexos econômicos estudados (Tabela 3).

Tabela 3
Distribuição Pessoal da renda para os complexos do setor serviços – Brasil

| | Distribuição pessoal da renda do trabalho principal – em % | | | | | | | | | |
|------------|--|-------|------------------------|-------|-------------------|-------|------------------|-------|-------------------|-------|
| | Serviços Produtivos | | Serviços Distributivos | | Serviços Pessoais | | Serviços Sociais | | Serviços Diversos | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| 1º quintil | 3,4 | 3,2 | 3,6 | 3,3 | 2,5 | 3,5 | 3,8 | 3,2 | 3,3 | 3,1 |
| 2º quintil | 6,6 | 6,4 | 7,3 | 6,9 | 7,3 | 6,1 | 7,7 | 6,7 | 7,4 | 5,7 |
| 3º quintil | 11,5 | 10,6 | 11,8 | 11,1 | 11,2 | 9,9 | 12,5 | 11,7 | 11,2 | 9,7 |
| 4º quintil | 20,8 | 19,9 | 20,0 | 18,5 | 18,1 | 17,0 | 20,8 | 20,3 | 18,9 | 17,1 |
| 5º quintil | 57,8 | 59,9 | 57,4 | 60,3 | 60,9 | 63,5 | 55,3 | 58,1 | 59,3 | 64,4 |
| I. Gini | 0,492 | 0,507 | 0,481 | 0,503 | 0,511 | 0,524 | 0,465 | 0,493 | 0,494 | 0,536 |

Obs.: Os cálculos se referem à distribuição pessoal da renda do trabalho principal das pessoas (de 10 anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

A piora observada nos índices de Gini de outros dois complexos terciários (serviços produtivos e serviços distributivos) pode também ser explicada pelo movimento conjunto de crescimento de pessoal ocupado com dispersão dos respectivos rendimentos do trabalho em torno da média. Os serviços sociais, por fim, a despeito de também terem sofrido piora distributiva entre 1992 e 1996, foram os que apresentaram menores índices de Gini dentre todos os serviços, provavelmente pelo fato de constituir-se de atividades de natureza pública, onde a dispersão de rendimentos costuma ser mesmo menor que nas atividades de natureza privada.

Nova configuração setorial-ocupacional do pessoal ocupado e desestruturação do mercado de trabalho brasileiro.

Para prosseguir no desvendamento da estrutura da distribuição pessoal da renda no Brasil durante a década de 90 é preciso conhecer melhor como se distribuíram os trabalhadores de cada grande segmento da atividade econômica, segundo as principais categorias ocupacionais conhecidas: assalariados com carteira de trabalho assinada, assalariados sem carteira de trabalho, trabalhadores autônomos ou por conta própria, e empregadores.¹¹

(11) Cabe registrar que nesta pesquisa as categorias ocupacionais foram classificadas do seguinte modo: **empregados assalariados com carteira** = empregados com carteira, militares, funcionários públicos estatutários e trabalhadores domésticos com carteira; **empregados assalariados sem carteira** = empregados sem carteira, empregados sem declaração de carteira, trabalhadores domésticos sem carteira e trabalhadores domésticos sem declaração de carteira; **autônomos** = trabalhadores por conta própria; **empregadores** = empregadores. Os **empregados assalariados** (com ou sem carteira) são definidos pelo IBGE como “pessoas que trabalham para um empregador (pessoa física ou jurídica), obrigando-se a uma jornada de trabalho e recebendo em contrapartida uma remuneração em dinheiro, mercadorias, produtos ou benefícios” (IBGE. PNAD, 1996). Os **trabalhadores por conta própria** (autônomos), por sua vez, são definidos como “pessoas que trabalham explorando o seu próprio empreendimento, sozinhas ou com sócios, sem ter empregado e contando, ou não, com a ajuda de trabalhadores não remunerados” (IBGE. PNAD, 1996). Por fim, os **empregadores** são definidos como aquelas “pessoas que trabalham explorando o seu próprio empreendimento, com pelo menos um empregado” (IBGE. PNAD, 1996). Ademais, como o objetivo explícito do trabalho, para respeitar o corte setorial, é concentrar-se sobre os trabalhadores que declararam exercer atividade em um certo **trabalho principal** (entendido pelo IBGE como o de maior tempo de permanência no período de 365 dias da pesquisa, ou o de maior número de horas semanais a ele dedicado, ou ainda, o de maior rendimento auferido na semana de referência), foi recomendável excluir as seguintes categorias ocupacionais dos cálculos realizados: **trabalhadores para o próprio consumo**; **trabalhadores na construção para o próprio uso**; **trabalhadores não remunerados**; **trabalhadores sem remuneração**, cuja identificação na classe de “trabalho principal” é algo não muito bem definido na PNAD.

A Tabela 4 informa sobre a composição do pessoal ocupado em termos tanto da inserção setorial (colunas A) quanto da inserção ocupacional (colunas B).

Tabela 4

Distribuição do pessoal ocupado no Brasil, de acordo com: Coluna A – pessoal ocupado nos grandes segmentos da atividade econômica segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação) e Coluna B – pessoal ocupado na categoria ocupacional (posição na ocupação), segundo os grandes segmentos da atividade econômica.

| | Distribuição do pessoal ocupado – em % | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|--|------|------|------|-----------|------|------|------|----------|------|------|------|-----------------------------|-----|------|-----|
| | Agropecuária | | | | Indústria | | | | Serviços | | | | Totais ⁽¹⁾ A e B | | | |
| | 1992 | | 1996 | | 1992 | | 1996 | | 1992 | | 1996 | | 1992 | | 1996 | |
| | A | B | A | B | A | B | A | B | A | B | A | B | A | B | A | B |
| Com carteira | 13,6 | 5,4 | 14,8 | 5,3 | 55,0 | 30,7 | 50,4 | 27,6 | 49,6 | 63,9 | 47,8 | 67,1 | 44,6 | 100 | 43,6 | 100 |
| Sem carteira | 38,7 | 26,3 | 35,6 | 20,3 | 18,3 | 17,4 | 21,0 | 18,5 | 25,7 | 56,3 | 27,1 | 61,2 | 26,1 | 100 | 27,1 | 100 |
| Conta-própria | 42,1 | 29,9 | 44,9 | 27,1 | 23,0 | 22,9 | 24,8 | 23,1 | 20,6 | 47,2 | 20,9 | 49,8 | 25,0 | 100 | 25,7 | 100 |
| Empregador | 5,7 | 23,4 | 4,6 | 17,0 | 3,7 | 21,6 | 3,8 | 21,4 | 4,1 | 55,1 | 4,2 | 61,6 | 4,3 | 100 | 4,2 | 100 |
| Total A | 100 | | 100 | | 100 | | 100 | | 100 | | 100 | | 100 | | 100 | |

⁽¹⁾ Os dados para as colunas A e B se referem aos trabalhadores de todos os setores da economia brasileira. No caso de A, tem-se o peso relativo de cada categoria ocupacional no conjunto da economia. No caso de B, tem-se a soma final (igual a 100%) relativa à distribuição de cada categoria ocupacional por setor de atividade.

Obs.: Os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

Observando em primeiro lugar os dados relativos às colunas denominadas em A, as quais correspondem à inserção setorial do pessoal ocupado segundo a posição na ocupação, pode-se ver que nos totais de A, para o conjunto dos trabalhadores nos três grandes segmentos da atividade econômica, a participação dos ocupados com carteira se reduziu de 44,6% em 1992 para 43,6% em 1996. Ao mesmo tempo, há um crescimento das categorias ocupacionais aqui consideradas informais no mercado de trabalho (assalariados sem carteira + trabalhadores autônomos por conta própria) de 51,1% em 1992 para 52,8% em 1996.¹²

(12) A definição de “setor informal” do mercado de trabalho é de fato uma tarefa difícil pela complexidade crescente que se tem podido observar na configuração das novas ocupações urbanas, seja em termos das recentes inserções setoriais, predominantemente nos serviços, seja em termos dos distintos padrões de remuneração engendrados por relações de trabalho mais flexíveis. Como o próprio fenômeno de absorção de mão-de-obra não é homogêneo para todos os setores econômicos, misturando-se atividades com níveis muito díspares de remuneração, produtividade e qualificação, é preciso estudar cada setor como um conjunto de atividades bastante heterogêneas entre si, seja em termos do padrão de produtividade e

No âmbito desta pesquisa, o conceito de setor informal é trabalhado segundo uma dupla perspectiva. A primeira considera informais as atividades assalariadas desempenhadas fora do arcabouço institucional, legalmente estabelecido pelo Estado. A segunda perspectiva considera informais as atividades não assalariadas desenvolvidas por autônomos, em que não há uma separação nítida entre a propriedade do empreendimento e a execução de suas atividades fim (separação capital – trabalho). Em outras palavras, a concepção de setor informal sustentada aqui concilia, de um lado, o critério de demarcação proveniente da relação legal de trabalho, separando trabalhadores com e sem carteira assinada e, de outro, o critério oriundo da relação de produção existente no negócio, que no caso dos trabalhadores por conta própria, é caracterizada por ser uma relação de produção não estruturada em moldes tipicamente capitalistas.¹³

A justificativa para este corte analítico está ligado ao fato de que no interior de ambas as categorias ocupacionais assumidas como informais residem as atividades de trabalho mais precárias, do ponto de vista do conteúdo ou qualidade da ocupação, e de mais frágil inserção profissional, do ponto de vista das relações de trabalho. Isto não é, obviamente, o mesmo que dizer que não existam atividades de trabalho precário ou frágeis também no seio da categoria ocupacional de assalariados com carteira, mas sim que neste caso a incidência de inserções desta natureza é bem menor, posto estarem ligadas ao núcleo mais estruturado do mercado de trabalho.

Não por acaso, o regime de trabalho predominantemente assalariado que se consolidou com o advento e expansão do modo capitalista de produção passou a ser tanto o canal de entrada dos indivíduos no mercado de trabalho, e daí no próprio

remuneração que os diferencia, seja em função das distintas formas que caracterizam as relações e condições de trabalho em cada setor. A heterogeneidade que compõem os distintos tipos de atividades econômicas é responsável por uma imensa dificuldade com respeito a definições mais precisas do objeto sob investigação (setor informal), impondo um grande desafio às tentativas de classificação das categorias ocupacionais tradicionais em novas tipologias condizentes com o quadro atual do mercado de trabalho.

(13) Segundo o critério demarcatório ligado à relação de produção vigente, seria melhor ter podido excluir aquela parcela de trabalhadores por conta própria (profissionais liberais) que, além de auferirem rendas elevadas, estão devidamente registrados nas administrações públicas, recolhendo contribuição previdenciária de autônomos. Por outro lado, teria sido desejável incluir como trabalhadores informais aqueles classificados como empregadores, mas cujo empreendimento declarado é pequeno em termos do número de empregados (geralmente menos de cinco) e o grau de organização do negócio é precário do ponto de vista da separação das categorias lucro e remuneração do empregador (pró-labore). Em ambos os casos (exclusão de parte dos autônomos e inclusão de parte dos empregadores), não foi possível implementar os referidos cortes amostrais, com o que se optou por considerar como informal todo o conjunto de trabalhadores por conta própria, tratando separadamente, por sua vez, os empregadores.

sistema econômico, como também a forma a partir da qual as pessoas se inscreviam na estrutura social, com todos os rebatimentos passíveis de investigação em termos da hierarquização das classes e dos conteúdos culturais e simbólicos relacionados. Principalmente a partir do segundo pós-guerra, a montagem (em alguns países) ou a consolidação (em outros) dos respectivos Estados de bem-estar tinham, como referência central para a concessão de benefícios sociais e transferências de renda, a filiação assalariada formal dos trabalhadores, pois a primazia desta condição de trabalho, mediada pela esfera pública, garantia a possibilidade de controle e avaliação dos programas e dos recursos governamentais envolvidos. O padrão de assalariamento formal permitia, ainda, organizar os fluxos do mercado de trabalho de modo a favorecer um certo tipo de modelo de convívio social construído depois da Segunda Grande Guerra, sob o crivo do desenvolvimento das forças produtivas das economias capitalistas. É neste sentido que a possibilidade de fracasso da sociedade salarial e a proliferação de formas ditas atípicas ou informais de trabalho rompem a trajetória pretérita de organização dos mercados de trabalho, impondo que se estude separadamente cada umas destas novas categorias ocupacionais em formação nas sociedades contemporâneas.¹⁴

Em primeiro lugar, constata-se, particularmente junto aos assalariados sem carteira, que a ausência de mediação institucional pelo Estado torna mais frágeis e assimétricas as relações capital/trabalho, favorecendo uma flexibilidade quantitativa (dispensa e contratação de mão-de-obra) muito elevada, que apenas serve para engendrar uma alta rotatividade de trabalhadores nestas ocupações. Como se sabe, níveis muito altos de rotatividade produzem, de um lado, postos de trabalho de baixa qualidade e praticamente nenhum investimento tecnológico ou em recursos humanos e, de outro, trabalhadores sem especialização definida, que rodam intensamente por ocupações distintas, sem perspectivas de ascensão profissional nem salarial.¹⁵

Em segundo lugar, a ausência ou precariedade dos mecanismos de proteção social conferidos pelo Estado a seus cidadãos tende a transferir aos âmbitos familiar e individual a responsabilidade pela sobrevivência numa sociedade marcada por uma crescente redundância do trabalho vivo. Este aspecto é particularmente dramático junto aos trabalhadores por conta própria de menores rendas, que tendem a não

(14) Um estudo crítico sobre a gênese e crise atual da sociedade fundada no trabalho assalariado pode ser visto em Cast el (1998).

(15) Uma discussão mais detalhada sobre a natureza e efeitos da flexibilidade no mercado de trabalho pode ser vista em Ramos (1992); Baltar & Proni (1995); Barros & Mendonça (1997); Ramos & Carneiro (1997) e Cardoso Jr. (1998).

recolher contribuição previdenciária e tampouco tendem a ter registrados nas administrações públicas seus pequenos negócios.

Como consequência mais direta de ambos os aspectos mencionados acima, potencializam-se, tanto para os assalariados sem carteira como para os trabalhadores por conta própria, maiores chances de terem que conviver com níveis médios de remuneração inferiores e jornadas de trabalho superiores às observadas para postos de trabalho semelhantes, porém pertencentes aos segmentos mais organizados do mercado de trabalho.¹⁶ Estes aspectos concretos da realidade das categorias ocupacionais aqui chamadas informais ainda trazem outras consequências nefastas sobre a organização do mercado de trabalho. Não desprezível é a insegurança crescente que reina no interior desta parcela significativa de trabalhadores ligados aos segmentos menos estruturados, onde se pode medir níveis inferiores para a produtividade e para o bem-estar geral de suas famílias (Mattoso, 1995).

Em suma, todos os traços apontados para caracterizar a realidade das categorias ocupacionais dos autônomos e dos sem carteira conferem uma certa uniformidade a este conjunto de trabalhadores, profundamente relacionada com a precariedade das ocupações e com a fragilidade das relações capital/trabalho, motivo pelo qual esta pesquisa os investiga como uma unidade, genericamente denominada de setor informal, sem perder de vista, no entanto, as especificidades próprias que as singularizam.

Assim sendo, voltando à Tabela 4 pode-se ver que, com exceção do segmento agropecuário, que possuía em ambos os anos um imenso contingente de trabalhadores situados na informalidade do mercado de trabalho (na casa dos 80% do total de ocupados com rendimentos do trabalho principal), os segmentos da indústria e dos serviços apresentaram uma tendência de expansão dos seus respectivos estoques de trabalhadores informais. No caso da indústria, eles passaram de 41,3% em 1992 para 45,8% em 1996, enquanto nos serviços eles cresceram para 48%, tendo sido de 46,3% em 1992. O segmento industrial, não

(16) Segundo informações extraídas dos quadros das matrizes de insumo-produto sobre pessoal ocupado e rendimento médio por posição na ocupação, entre 1994 e 1996, o rendimento médio em reais dos empregados assalariados manteve-se, sistematicamente, algo em torno a 20% acima do rendimento médio dos trabalhadores por conta própria. É óbvio que existem setores onde o inverso é verdadeiro, como por exemplo, os setores de madeira e mobiliário, papel e gráfica, comércio, transportes, prestação de serviços às famílias e às empresas e aluguel de imóveis. Isto pode estar desvendando nichos próprios de mercado, muitas vezes não sujeitos à concorrência mais acirrada pela natureza das atividades desempenhadas, as quais se vêem favorecidas em épocas de expansão da renda urbana (IBGE, 1997).

obstante, continuava tendo a maior parte dos trabalhadores com carteira, cerca de metade dos seus ocupados com rendimentos em 1996, enquanto no outro extremo, a agropecuária seguia com um ínfimo percentual de assalariamento formal, menos de 15% dos ocupados. Nos serviços, não deixa de ser preocupante a trajetória de crescimento da informalidade, justamente por ser o segmento da atividade econômica responsável pela maior capacidade de absorção de mão-de-obra no país.¹⁷

A Tabela 4 ainda pode ser vista sob outro ângulo, atentando para os dados referentes às colunas indicadas em B, que na verdade representam, olhando pelas linhas, a inserção ocupacional do pessoal ocupado segundo o segmento da atividade econômica. De acordo com esta maneira de ver, nota-se que o setor serviços, embora possua um grau de assalariamento relativamente menor que na indústria, possui, em termos absolutos, uma quantidade bem maior de trabalhadores com carteira assinada. Ou seja, de todos os trabalhadores com carteira, cerca de 67,1% deles estavam em atividades do segmento terciário no ano de 1996. O aumento do peso dos ocupados com carteira nos serviços e a concomitante redução dos mesmos na indústria reflete tanto o fenômeno de informalização crescente do mercado de trabalho quanto o movimento de migração de trabalhadores da indústria para os serviços, ambos os eventos constatados por inúmeras pesquisas empíricas desde o início da década de 90.

Sob essa mesma ótica, no bojo do processo de informalização e de expansão das atividades ligadas aos serviços, percebe-se que eles também passaram a concentrar um número maior de trabalhadores sem carteira (de 56,3 para 61,2% entre 1992 e 1996), autônomos (de 47,2 para 49,8%) e empregadores (55,1 para 61,6%). A maior taxa de crescimento observada para os empregadores, relativamente à taxa dos assalariados (com ou sem carteira), reforça a tese do desassalariamento da mão-de-obra, que em contrapartida sai em busca de um auto-emprego.

Este mesmo fenômeno pode ser constatado junto aos complexos do segmento industrial, numa perspectiva que retoma a ênfase na inserção setorial do

(17) A explosão da informalidade em período recente no Brasil reverte completamente a trajetória de estruturação do seu mercado de trabalho, vivenciada entre 1930/70, “através da ampliação dos empregos assalariados, sobretudo dos assalariados com carteira assinada, e da redução das ocupações não remuneradas e por conta própria e ainda dos desempregados. Para cada dez postos de trabalho abertos naquele período, oito eram assalariados (sendo sete com registros e um sem registro) e dois não assalariados. ... Durante a década de 90, observa-se que para cada dez postos de trabalho abertos, oito são não assalariados e dois assalariados, ambos sem registro” (Pochmann, 1997: 2-3).

pessoal ocupado segundo sua posição na ocupação. Com exceção do complexo industrial extrativo e mineral não metálico, todos os demais apresentaram um movimento de queda do assalariamento com carteira e um crescimento das categorias ocupacionais aqui consideradas informais (Tabela 5).

É possível classificar os complexos industriais segundo o grau de institucionalização dos seus contratos de trabalho. Num nível que poderia ser considerado bastante elevado de formalização, estariam os complexos químico-petroquímico; eletro-eletrônico; metal-mecânico mat. transporte; papel, editorial e gráfico, todos eles concentrando trabalhadores com mais de 70% de assalariamento com carteira. Não por acaso são todos representativos de setores oligopolizados da indústria, onde predominam as grandes organizações que ainda procuram atender os requisitos legais de contratação e dispensa. Além disso, a própria natureza das atividades desempenhadas por estes complexos econômicos impede a proliferação de trabalhadores por conta própria, haja visto que em geral se exige uma escala mínima de operação para estes negócios que supera em muito as capacidades técnicas e administrativas inerentes aos autônomos.

Num nível intermediário de formalização dos contratos encontrariam-se os complexos alimentar, bebidas e fumo e industrial extrativo e mineral não-metálico, com graus de assalariamento com carteira inferior a 70%, mas superior a 50%. Finalmente, num terceiro nível de formalização estariam os complexos têxtil, couros e calçados; madeireiro e construção civil, que possuem menos de 50% de assalariamento com carteira. Não surpreende estes últimos serem todos representantes de setores que reconhecidamente concentram trabalhadores menos qualificados, chamando atenção o fato da construção civil dispor de cerca de 70% de seus trabalhadores em categorias ocupacionais informais, quase tanto quanto a agropecuária.

Tabela 5
Distribuição do pessoal ocupado nos complexos do setor industrial, segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação) correspondente – Brasil

| | Distribuição do pessoal ocupado – em % | | | | | |
|---------------|--|------|---------------------------------|------|------------------|------|
| | Ind. extrativo, min. não metálico | | Metal-mecânico, Mat. transporte | | Eletroeletrônico | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 51,4 | 54,1 | 82,2 | 78,8 | 88,0 | 84,6 |
| Sem carteira | 30,9 | 30,2 | 9,4 | 11,9 | 8,8 | 12,6 |
| Conta-própria | 12,6 | 11,4 | 4,5 | 4,7 | 0,6 | 1,2 |

| | | | | | | |
|---------------|--------------------------|------|-------------------------------------|------|--|------|
| Empregador | 5,2 | 4,3 | 3,8 | 4,6 | 2,7 | 1,6 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Madeireiro | | Papel, papelão, editorial e gráfico | | Quim. petroq. farm., borracha e plástico | |
| Com carteira | 42,7 | 38,0 | 79,9 | 72,4 | 88,5 | 86,8 |
| Sem carteira | 22,9 | 27,7 | 11,9 | 17,5 | 8,5 | 10,2 |
| Conta-própria | 28,5 | 28,4 | 3,5 | 2,9 | 0,6 | 0,7 |
| Empregador | 5,9 | 5,8 | 4,7 | 7,2 | 2,4 | 2,4 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Têxtil, couros, calçados | | Alimentos, bebidas e fumo | | Construção civil | |
| Com carteira | 43,0 | 39,9 | 66,0 | 63,1 | 33,6 | 26,1 |
| Sem carteira | 13,4 | 15,1 | 20,1 | 20,9 | 25,4 | 29,5 |
| Conta-própria | 40,7 | 41,7 | 8,5 | 11,3 | 37,9 | 41,5 |
| Empregador | 2,9 | 3,3 | 5,4 | 4,7 | 3,2 | 2,9 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Obs.: os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE; elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

A vinculação entre a natureza da atividade setorial e o perfil ocupacional correspondente pode ser evidenciada claramente no caso do complexo Ind. extrativo e mineral não metálico, em que predomina, dentre os trabalhadores informais, os sem carteira, enquanto no complexo têxtil, couros e calçados a moda estatística fica com os autônomos.

A tentativa de classificação dos complexos terciários pelo grau de institucionalização dos contratos de trabalho mostra que num nível superior de formalização estariam os serviços sociais, com mais de 80% de trabalhadores com carteira (na verdade, funcionários públicos), reflexo evidente da natureza de suas atividades, e os serviços produtivos, com grau de assalariamento formal na faixa entre 71,3 e 62,9%, ainda que em trajetória declinante entre 1992 e 1996. No chamado nível intermediário estaria somente o complexo de serviços diversos, com cerca de 55% de trabalhadores formalizados e grande presença de assalariados sem carteira. O terceiro nível, por fim, seria composto pelos complexos de serviços distributivos e serviços pessoais, ambos com menos de 50% de formalização dos contratos de trabalho (Tabela 6).

Tabela 6

Distribuição do pessoal ocupado nos complexos do setor serviços, segundo a categoria ocupacional (posição na ocupação) correspondente – Brasil

| | Distribuição do pessoal ocupado – em % | | | | | | | | | |
|---------------|--|------|---------------|------|----------|------|----------|------|----------|------|
| | Serviços | | Serviços | | Serviços | | Serviços | | Serviços | |
| | Produtivos | | Distributivos | | Pessoais | | Sociais | | Diversos | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 71,3 | 62,9 | 43,4 | 41,2 | 29,9 | 31,4 | 86,9 | 83,6 | 55,3 | 55,5 |
| Sem carteira | 11,0 | 15,1 | 16,3 | 18,3 | 43,2 | 42,1 | 12,7 | 16,3 | 30,8 | 32,8 |
| Conta-própria | 12,6 | 16,7 | 33,6 | 34,1 | 22,9 | 22,1 | 0,3 | 0,1 | 11,4 | 9,4 |
| Empregador | 5,1 | 5,3 | 6,7 | 6,4 | 4,0 | 4,4 | 0,0 | 0,1 | 2,5 | 2,2 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

O caso dos serviços pessoais é tão emblemático para o segmento dos serviços quanto o da construção civil para o segmento industrial. Ambos apresentam os maiores níveis de informalidade entre seus trabalhadores ocupados com rendimentos do trabalho principal, numa clara evidência das condições de deterioração do mercado de trabalho brasileiro na década de 90, na medida em que são atividades que concentram grandes contingentes de mão-de-obra urbana, cerca de 20% de todo o pessoal ocupado em 1996 (cf. Cardoso Jr., 1999, cap. 2).

A afirmação precedente pode ser ao menos em parte comprovada pelo conjunto de Tabelas que vem abaixo, as quais retratam a composição do pessoal ocupado, em cada quintil da distribuição de rendimentos do trabalho, segundo a respectiva posição na ocupação.

A Tabela 7 mostra, para o conjunto de trabalhadores da indústria e dos serviços, que cresce entre 1992 e 1996 a participação de trabalhadores com carteira no quintil de menores rendas, de 13 para 23,1%, ao mesmo tempo em que diminui em todos os demais quintis, acusando uma redução global de 5,45%. Também é possível constatar uma maior concentração de trabalhadores informais (86,7% em 1992 e 76,5% em 1996) justamente no quintil que reúne os 20% mais pobres da distribuição. Esta composição do pessoal ocupado nos quintis da distribuição vai se invertendo na medida em que a renda do trabalho vai aumentando, de tal forma que, em contraste, os percentuais para o quinto quintil são de 23,6% (1992) e 31,6% (1996) de trabalhadores informais situados entre os 20% de maiores rendas.

Tabela 7

Composição do pessoal ocupado nos quintis da distribuição, exclusive agropecuária, segundo as principais categorias ocupacionais (posição na ocupação) – Brasil

| | Composição do pessoal ocupado – em % | | | | | | | | | | Total ⁽¹⁾ | |
|----------------------|--------------------------------------|------|------------------------|------|------------------------|------|------------------------|------|------------------------|------|----------------------|------|
| | 1 ^a quintil | | 2 ^a quintil | | 3 ^a quintil | | 4 ^a quintil | | 5 ^a quintil | | (ind + serv) | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 13,0 | 23,1 | 49,9 | 45,7 | 62,8 | 59,1 | 67,3 | 60,7 | 63,4 | 54,2 | 51,3 | 48,5 |
| Sem carteira | 56,5 | 53,4 | 31,7 | 33,1 | 15,1 | 20,2 | 8,9 | 13,0 | 5,0 | 7,2 | 23,4 | 25,4 |
| Conta própria | 30,2 | 23,1 | 17,3 | 20,3 | 20,3 | 19,3 | 20,0 | 22,7 | 18,6 | 24,4 | 21,3 | 22,0 |
| Empregador | 0,4 | 0,4 | 1,0 | 0,9 | 1,8 | 1,4 | 3,9 | 3,6 | 13,0 | 14,2 | 4,0 | 4,1 |
| Total ⁽¹⁾ | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Obs.: Os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

⁽¹⁾ Os dados se referem à soma de indústria e serviços, portanto, exclusive trabalhadores da agropecuária.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

Estes dados ajudam a comprovar a tese de que, a despeito da tendência de aumento da participação dos trabalhadores sem carteira nos quintis de maiores rendas, a maior parte deles reside de fato nos quintis inferiores da pirâmide de rendimentos do trabalho principal. Os trabalhadores por conta própria, ao contrário, estão mais bem distribuídos entre todos os quintis. Eles possuem uma ligeira tendência de concentrar-se nos quintis de maiores rendas, por ocasião da passagem de uma economia em estado de profunda recessão em 1992 para uma situação de estabilidade monetária e retomada do crescimento econômico em 1996, momento em que sempre se vislumbram novas oportunidades para abertura de pequenos negócios.

Basicamente, estes são fatores que convertem o fenômeno da informalidade do mercado de trabalho brasileiro num problema crucial para o entendimento da nova configuração setorial e ocupacional que está se formando no país, desde a década passada, mas com maior intensidade a partir das transformações decorrentes da abertura da economia em período recente.

Desde logo, no entanto, é preciso dizer que o fenômeno da informalidade nunca foi um problema menor ao longo do processo de constituição do mercado de trabalho no Brasil. Jamais foi desprezível o peso representado pela dominância de ocupações de baixa remuneração e produtividade, geralmente situadas fora da relação assalariada formal de trabalho e sem amparo de mecanismos de proteção social, aspectos estes derivados, sobretudo, da heterogeneidade reinante nas

relações de produção e de trabalho no país, bem como do grave problema de absorção de mão-de-obra (Cardoso Jr., 1999, cap. 1).

Em linhas gerais, pode-se dizer que na experiência de desenvolvimento dos países centrais, a trajetória de homogeneização do mercado de trabalho no pós-guerra esteve colada à crescente capacidade de geração de postos de trabalho com assalariamento formal, em quantidade suficiente para absorver a população em idade ativa. É óbvio que a eficácia relativa destas economias dependia da capacidade de sustentar um ritmo de crescimento econômico positivo, mas outros aspectos determinantes da homogeneização do mercado de trabalho parecem ter sido a crescente regulação das relações de trabalho, a dominância do trabalho assalariado e, não desprezível, a convergência entre os padrões observados de renda e consumo. No caso brasileiro, ao contrário, durante os anos de avanço da industrialização,

“observou-se crescimento do assalariamento, mas sem que este movimento tivesse resultado em uma tendência de homogeneização da estrutura ocupacional, tanto do ponto de vista das formas de trabalho como do padrão de remuneração. As dificuldades em conseguir uma inserção produtiva mais estável, com melhores condições de trabalho, amparada pelo sistema de proteção social existente e caracterizada por um nível de remuneração mais elevado continuaram presentes para a maioria da força de trabalho, tanto no meio rural como no urbano” (Baltar & Dedecca, 1997: 4).

Deste modo, na tradição dos estudos dos anos 70, o setor informal era visto como

“produto do próprio processo de crescimento das atividades modernas: num contexto de rápido crescimento da força de trabalho, escassez de oportunidades no campo e elevado ritmo de incorporação de progresso técnico nas atividades modernas, o excedente de mão-de-obra criava este novo setor” (Souza, 1980: 130).

Embora o critério dominante de demarcação do informal tivesse sido, por algum tempo, a questão da “facilidade de entrada” de novos e pequenos negócios no mercado, o mais adequado, posteriormente, passou a ser o critério ligado à “rentabilidade esperada” destes novos empreendimentos, definindo-se então pela ausência de oportunidades de valorização do capital na órbita produtiva: “a natureza essencial do setor informal reside no seu caráter mercantil, porém não capitalista, enfatizando a ausência de capital e de sua valorização como objetivo” (Baltar, 1985: 290).¹⁸ Enquanto a concorrência capitalista operava como motor da dinâmica do

(18) À luz deste corte analítico, permaneciam válidas algumas características básicas das atividades informais, tais como: limitação das escalas de produção; baixa divisão do trabalho; baixa remuneração e

sistema econômico, criando novos mercados e novas oportunidades de valorização do capital, os segmentos ditos informais, ao contrário, limitavam-se a preencher os espaços marginais gerados pelas atividades no núcleo dinâmico.

Portanto, tendo sido considerado um espaço populacional e econômico subordinado à dinâmica especificamente capitalista, o setor informal atuava como refúgio de mão-de-obra estruturalmente excedente no mercado de trabalho urbano e também como gerador de estratégias de sobrevivência, mais que de valorização produtiva de capital, para grandes contingentes de força de trabalho ativa destituídas nas cidades. Esta massa de pessoas tinha que sobreviver, não vendendo sua força de trabalho como assalariadas, mas graças à obtenção de uma renda informal proveniente de atividades organizadas em moldes não capitalistas de produção:

“face a limitada capacidade dos setores modernos absorverem a totalidade de força de trabalho disponível, esta era obrigada, frente a ausência de proteção social à situação de desemprego, a buscar uma inserção nas atividades consideradas ‘atrasadas’, como comércio ambulante, serviços de reparação e conservação domiciliar e o serviço doméstico” (Baltar & Dedecca, 1997: 6).

De um lado, o baixo grau de assalariamento da força de trabalho, como aspecto marcante durante todo o processo de constituição do mercado de trabalho nacional e, de outro, as diferentes formas de remuneração engendradas pela natureza das atividades não organizadas na forma capitalista, configuravam uma situação de extrema precariedade e fragilidade para as inserções setoriais e ocupacionais de grande parte da classe trabalhadora no Brasil. A ausência de uma tradição mais arraigada de assalariamento formal, em particular, contribuía para impedir a trajetória de homogeneização das relações de trabalho com proteção social, enquanto, por seu turno, a volatilidade da renda informal ao ciclo econômico ajudava a barrar o processo de convergência entre os padrões de renda e consumo junto às camadas de menores rendas.¹⁹

produtividade etc. Todos estes, aspectos que confeririam ao informal um tipo de crescimento ancorado mais na multiplicação das unidades produtivas do que no aumento das escalas de produção, sendo possível afirmar que “as atividades informais se limitavam a preencher os espaços econômicos não ocupados pela empresa capitalista, com o que sua dinâmica de comportamento podia ser considerada um reflexo da dinâmica capitalista” (Baltar, 1985: 291).

(19) É preciso ter claro, no momento em que se investigam os rendimentos do trabalho de maneira menos abstrata, que a categoria “salário” possui determinantes institucionais próprios à natureza assalariada da relação que expressa, sendo bastante diferentes dos determinantes próprios à categoria “renda do trabalho informal”. Os “salários”, na medida em que expressam determinada relação assalariada, estão mais ligados aos determinantes próprios dos segmentos organizados do mercado de trabalho, nos quais a dinâmica de crescimento do sistema econômico comanda o ritmo de absorção de mão-de-obra. Por sua vez, a categoria “renda informal”, sempre que estiver referida aos rendimentos dos autônomos e pequenos

Assim, no Brasil, os segmentos do mercado de trabalho marcados por relações assalariadas formais entre trabalhadores e empregadores restringiam-se aos setores oligopolizados da indústria e dos serviços produtivos e sociais, além dos setores típicos da administração pública. Por sua vez, nos setores mais amplos e tradicionais da indústria e nos serviços pessoais e distributivos predominavam inserções assalariadas informais e inserções autônomas não assalariadas, base dos segmentos não organizados do mercado de trabalho, representativos do campo de oportunidades setoriais e ocupacionais dominante na estrutura da economia brasileira.

Em suma, a concepção de setor informal envolta no pensamento original dos anos 70 acreditava que, sendo o informal um subproduto do núcleo dinâmico capitalista, ele poderia ser reduzido ou mesmo eliminado pelo avanço da forma de organização dos setores modernos ao conjunto de atividades econômicas mais desestruturadas, já que o problema central de sua existência residia na incapacidade de absorção daquele excesso de mão-de-obra nas cidades.

No entanto, a realidade histórica dos países latino-americanos, em especial do Brasil, durante as décadas de 80 e 90, demonstrou ser infundada aquela crença, ao acusar uma reversão no quadro de alargamento do assalariamento formal do mercado de trabalho urbano, em um contexto de estagnação da trajetória de crescimento econômico. Ainda que na década de 80 tivesse havido um aumento absoluto considerável do total de ocupados na indústria de transformação, é preciso ressaltar que as atividades que de fato mais cresceram estiveram ligadas ao comércio e aos serviços de natureza pública (atividades administrativas e sociais). Do ponto de vista das novas inserções ocupacionais, houve uma “redução da participação relativa do emprego com carteira e o aumento das participações no emprego total da administração pública e das atividades sociais, do emprego sem carteira, do trabalho por conta própria e dos empregadores” (Baltar & Henrique, 1994: 607).²⁰

empregadores, portanto, rendimentos não assalariados, estarão mais diretamente ligados aos determinantes dos segmentos ditos não organizados do mercado de trabalho, onde a oferta de mão-de-obra é o principal aspecto a ser considerado.

(20) Na verdade, houve um aumento absoluto do emprego formal assalariado na década de 80, mas insuficiente para absorver a elevação da população ativa, “destacando-se o aumento da participação dos trabalhadores por conta própria, empregadores e empregados sem carteira de trabalho” (Baltar & Henrique, 1994: 613).

As transformações econômicas engendradas pelo movimento de abertura externa com recessão doméstica no início dos anos 90, por sua vez, agiram no sentido de aprofundar as inserções setoriais ligadas aos serviços prestados às empresas (serviços produtivos), comércio e transportes (serviços distributivos), serviços prestados às famílias (serviços pessoais) e serviços não mercantis (serviços diversos). Ao mesmo tempo, acentuaram-se as inserções ocupacionais consideradas informais por esta pesquisa, a saber, assalariados sem carteira e trabalhadores autônomos por conta própria.²¹

Estes eventos recentes sobre o mercado de trabalho brasileiro forçam uma reavaliação acerca da natureza do chamado setor informal da economia, na medida em que as categorias ocupacionais tidas como informais passam a ser não mais a porta de entrada para o mercado de trabalho, ou um refúgio temporário para a mão-de-obra excedente, mas assumem drasticamente o caráter de principal alternativa de inserção para a maioria da população em idade ativa do país.

Se no período de expansão da industrialização brasileira, marcada por um crescimento do assalariamento com carteira, o segmento informal, embora de peso significativo, era visto como um subproduto indesejado com possibilidades de extinção, hoje, ao contrário, ele é visto cada vez mais como refúgio definitivo para grande parte dos trabalhadores menos qualificados e também como alternativa preferencial de ocupação para antigos assalariados formais expulsos dos segmentos organizados do mercado de trabalho. Em outras palavras,

“a nova dinâmica econômica alimenta o crescimento do setor informal ao forçá-lo a absorver ex-assalariados de baixa qualificação em atividades bastante precárias, como o comércio ambulante ou serviço doméstico, bem como ao estimular a formação de pequenos negócios sob a responsabilidade de ex-assalariados de melhor qualificação, cuja atividade fim é a prestação de serviços ou o fornecimento de produção ao setor organizado ou o desenvolvimento de atividades voltadas para os serviços que emergem do novo estilo de vida que vai estabelecendo a configuração produtiva: *fast food*, assistência técnica na área de informática...” (Baltar & Dedecca, 1997: 16).

A explosão da informalidade nos anos 90, como decorrência da sobreposição entre, de um lado, os movimentos setoriais de reestruturação produtiva

(21) Depois da crise de crescimento econômico verificada no início da década de 90, “a recuperação da economia não reverteu o declínio da participação do emprego formal na ocupação não agrícola, reafirmando-se na década de 90 um processo que, na verdade, vem se desenvolvendo desde o início da década anterior, quando a economia brasileira estagnou sob o peso da crise da dívida externa. A novidade dos 90 é que, ao contrário do verificado na década anterior, quando o nível de emprego formal reagia prontamente à retomada do ritmo de atividade da economia, notou-se que na recuperação 1992/95, em um contexto de mudanças estruturais mais pronunciadas, o dinamismo não tem a virtude de recompor o estoque de empregos formais prévio à recessão” (Baltar & Dedecca, 1997: 77).

e organizacional forçados pela abertura ao exterior e, de outro, as políticas econômicas domésticas de orientação recessiva, geraram um quadro de aprofundamento da heterogeneidade do mercado de trabalho que sinaliza uma situação de deterioração das condições de inserção ocupacional para a maior parte da classe trabalhadora no Brasil. Enquanto nos anos 70 a heterogeneidade era vista como fruto de um crescimento das atividades modernas insuficiente para absorver a disponibilidade existente de força de trabalho, na década de 90 a heterogeneidade do mercado de trabalho pode ser analisada também como produto da passagem de trabalhadores formais para a situação de informalidade crescente que se acentua pela perda de dinamismo global do sistema econômico.²²

Estes aspectos podem ser visualizados na Tabela 8, ao mostrar a composição dos ocupados dos segmentos industrial e dos serviços dentro de cada quintil da distribuição dos rendimentos do trabalho principal, segundo a respectiva posição na ocupação.

Nota-se, de pronto, uma desvalorização marcante do emprego formal na indústria, vista dentro de uma dupla perspectiva. Em primeiro lugar, a presença de trabalhadores com carteira se reduziu em cerca de 8,4% entre 1992 e 1996, em clara indicação de que a retomada do crescimento econômico não foi capaz de fazer crescer a participação do emprego formal. Em paralelo a isto, mais que duplicou o peso dos trabalhadores com carteira no quintil relativo às menores rendas, que concentram os 20% mais pobres da distribuição de rendimentos do trabalho principal. Não obstante, pode-se perceber que os trabalhadores mais bem remunerados da indústria ainda se encontram entre os com carteira, pois nos três quintis de maiores rendas eles representavam mais de 60% de todos os trabalhadores na média entre os anos pesquisados.

(22) Tal situação se vê agravada “pela redução em termos absolutos do emprego formal que tem se verificado durante a atual década. Em 1995, o emprego em estabelecimentos com mais que um mínimo de tamanho e organização era 15% inferior ao encontrado em 1989 e 5% menor ao de 1980. Este indicador, per se, aponta um contexto de gravidade social para um país com uma população que continua crescendo e concentrando-se em cidades que possuíam um nível de emprego formal, em 1995, inferior àquele vigente há 15 anos atrás. A perda de importância do emprego formal não atingiu maiores proporções graças ao aumento ponderável do emprego público que passou de 12% do emprego formal para quase 25%, representando hoje a principal fonte desta forma de emprego, tendo inclusive superado o total do emprego da indústria de transformação” (Baltar; Dedecca & Rosandiski, 1997: 197).

Tabela 8
Composição do pessoal ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais (posição na ocupação) Brasil

| Indústria | Composição do pessoal ocupado - em % | | | | | | | | | | Total | |
|---------------|--------------------------------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-----------|------|
| | 1.º quintil | | 2.º quintil | | 3.º quintil | | 4.º quintil | | 5.º quintil | | Indústria | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 12,0 | 25,8 | 56,1 | 47,5 | 61,5 | 58,0 | 69,4 | 57,9 | 76,0 | 62,7 | 55,0 | 50,4 |
| Sem carteira | 41,1 | 39,6 | 26,3 | 27,0 | 13,1 | 19,1 | 7,2 | 13,2 | 3,6 | 6,3 | 18,3 | 21,0 |
| Conta própria | 46,0 | 34,1 | 16,7 | 24,6 | 23,2 | 21,5 | 19,8 | 25,5 | 9,4 | 18,4 | 23,0 | 24,8 |
| Empregador | 0,9 | 0,5 | 0,9 | 0,9 | 2,2 | 1,4 | 3,6 | 3,3 | 11,0 | 12,6 | 3,7 | 3,8 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| Serviços | Composição do pessoal ocupado - em % | | | | | | | | | | Total | |
|---------------|--------------------------------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|----------|------|
| | 1.º quintil | | 2.º quintil | | 3.º quintil | | 4.º quintil | | 5.º quintil | | Serviços | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 13,6 | 19,6 | 48,6 | 47,2 | 61,8 | 60,3 | 66,2 | 61,7 | 57,8 | 50,2 | 49,6 | 47,8 |
| Sem carteira | 61,4 | 59,6 | 34,3 | 34,8 | 17,3 | 20,5 | 9,7 | 13,2 | 5,7 | 7,4 | 25,7 | 27,1 |
| Conta própria | 24,7 | 20,4 | 16,2 | 17,1 | 19,2 | 17,9 | 20,1 | 21,3 | 22,6 | 27,7 | 20,6 | 20,9 |
| Empregador | 0,3 | 0,4 | 0,9 | 0,8 | 1,7 | 1,4 | 4,0 | 3,8 | 13,8 | 14,8 | 4,1 | 4,2 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de contagem de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.
Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

Apesar disto, houve, em contrapartida, um alargamento, ainda na indústria, das categorias ocupacionais dos sem carteira e autônomos, em cerca de 11% entre 1992 e 1996, que se fez acompanhar por um incremento de seus rendimentos, já que para ambos constatou-se um deslocamento dos trabalhadores situados no quintil inferior em direção a todos os demais quintis de maiores rendas. Ou seja, enquanto o primeiro quintil reduziu em 15,4% o peso dos trabalhadores considerados informais (sem carteira e por conta própria) entre 1992 e 1996, os demais quintis aumentaram as respectivas participações em 20% (segundo quintil), 11,8% (terceiro quintil), 43,4% (quarto quintil) e 90% (quinto quintil), no mesmo período.²³

(23) As informações presentes nos quadros de pessoal ocupado por setor de atividade e rendimentos médios por posição na ocupação, extraídas das matrizes de insumo-produto do IBGE, permitem observar que, entre 1994/96, embora os rendimentos médios dos assalariados terem se mantido sempre numa faixa 20% acima dos rendimentos médios dos trabalhadores por conta própria, a taxa de crescimento nominal dos rendimentos destes últimos cresceu acima da taxa média de crescimento dos rendimentos dos

Cabe registrar, porém, que todo este movimento favorável a uma maior apropriação de renda por parte dos trabalhadores sem carteira e autônomos, verificado entre 1992 e 1996, em relação aos assalariados com carteira e empregadores (cuja participação no total manteve-se praticamente inalterada), ainda não retira do segmento não organizado do mercado de trabalho a condição de manter na informalidade mais da metade dos trabalhadores situados no quintil de menores rendimentos. Mais precisamente, uma média de 78,3% de trabalhadores localizados no primeiro quintil da distribuição de rendimentos da indústria classificam-se como informais, contra tão somente 18,8% no quintil de maiores rendas.

O fenômeno de desfiliação da condição de assalariamento formal observado para o segmento industrial também se repetiu para os serviços, só que em menor intensidade: reduziu-se em 3,6% a presença de trabalhadores com carteira no segmento dos serviços entre 1992 e 1996, contra a redução de 8,4% apontada para a indústria (Tabela 8). Também em menor intensidade se deu a passagem de assalariados com carteira dos quintis de maiores para os de menores rendas entre os anos confrontados. Ou seja, entre 1992 e 1996 cresceu em 44% o peso de trabalhadores com carteira no primeiro quintil da distribuição de rendimentos dos serviços, enquanto caía em 13% esta participação no quintil de maiores rendas.²⁴ Não obstante, assim como na indústria, os trabalhadores melhor remunerados dos serviços ainda eram aqueles que conservavam seus vínculos formais de assalariamento, pois representavam mais da metade de todos os trabalhadores nos três quintis de maiores rendimentos do trabalho principal.

Ainda se repete nos serviços o mesmo movimento de expansão das categorias ocupacionais tidas como informais no mercado de trabalho (trabalhadores sem carteira e por conta própria), tendo sido também em menor intensidade que na indústria. Isto é, a participação conjunta de ambas as categorias informais nos serviços expandiu-se 3,6% entre 1992 e 1996, contra o crescimento de cerca de 11% registrado na indústria. Aqui como lá, houve uma redução de trabalhadores sem carteira e por conta própria no quintil de menores rendimentos (-7% nos serviços e -15,4% na indústria), contra uma elevação nos quintis de maiores rendas:

assalariados no mesmo período, puxando para cima a taxa de crescimento dos rendimentos totais. Ou seja, enquanto os rendimentos dos trabalhadores por conta própria cresceram algo em torno a 39,1% a.a. entre 1994/96, os rendimentos totais cresceram à taxa de 36,2% a.a. e os rendimentos dos assalariados à taxa de 32,9% a.a. Cumpre mencionar também que os rendimentos médios dos empregadores cresceram à taxa de 53,3% a.a. entre 1994/96 (IBGE, 1997).

(24) Os mesmos percentuais para a indústria foram de 115% e -17,5%, respectivamente.

2,7% no segundo quintil, 5,2% no terceiro quintil, 15,7% no quarto quintil e 24% no quinto quintil.

Os deslocamentos ocupacionais em igual direção, mas em intensidade menor nos serviços que na indústria podem estar relacionados ao ponto de partida de ambos os setores em relação aos impactos das transformações recentes sobre a estrutura econômica interna. O conjunto de atividades ligadas aos serviços foi o grande responsável pela absorção da população economicamente ativa pertencente aos segmentos menos estruturados do mercado de trabalho, de forma que não só já vinha recebendo há mais tempo as influências da crescente informalização das novas inserções ocupacionais, como as manifestaram de modo mais intenso desde o começo. Assim, o processo de aparente arrefecimento das tendências à informalização no caso dos serviços, em relação ao observado entre 1992 e 1996 para a indústria, pode na verdade estar escondendo uma “maior resistência” por parte do segmento industrial diante das fortes pressões exercidas sobre seu mercado de trabalho. Por tratar-se, tradicionalmente, de um segmento economicamente melhor organizado em moldes capitalistas, com um mercado de trabalho estruturado em torno de uma cultura de assalariamento formal, pôde a indústria ter resistido um pouco mais às tendências de proliferação de inserções ocupacionais atípicas, como as que estão caracterizadas aqui pelas categorias dos autônomos e dos sem carteira, mas sem que, no entanto, pudesse ter impedido aquela proliferação, num contexto de transformações estruturais e medidas de política econômica francamente desfavoráveis ao mundo do trabalho assalariado formal.

Isto posto, a despeito do ritmo de informalização ter se apresentado mais intenso no caso da indústria que no dos serviços, a precariedade e a fragilidade das inserções ocupacionais ainda se mostra mais dramática neste último, pois enquanto a informalidade média registrada no quintil de menores rendimentos chegou a 78,3% na indústria, ela alcançou a marca de 83% nos serviços! No extremo oposto, olhando as informações de maneira mais desagregada, enquanto há na indústria uma presença média de cerca de 4,9% de assalariados sem carteira situados no quintil de maiores rendimentos, nos serviços esta presença é um pouco maior, na casa dos 6,5%. Neste mesmo quintil superior da distribuição dos rendimentos do trabalho principal, a participação média dos trabalhadores por conta própria é de 13,9% para a indústria e de 25,1% para os serviços.

Estes dados permitem concluir que a distribuição dos rendimentos entre os trabalhadores informais foi mais desigual nos serviços que na indústria, pois sua

participação nos quintis extremos da árvore distributiva (primeiro e quinto quintis) foi maior no primeiro caso que no segundo. Mas para uma melhor visualização deste ponto, é preciso confrontar os dados sobre composição do pessoal ocupado (Tabela 8) com as informações da Tabela 9, que mostra a composição da renda do trabalho principal, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais estudadas.

Tabela 9
Composição da renda do trabalho principal dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais (posição na ocupação) – Brasil

| | 1992 | | 1996 | | 1992 | | 1996 | | 1992 | | 1996 | |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | | | | | | | | | | | |
| Com carteira | 15,3 | 31,8 | 56,1 | 48,4 | 61,4 | 58,5 | 69,3 | 58,7 | 75,0 | 60,7 | 68,7 | 57,9 |
| Sem carteira | 40,2 | 39,7 | 25,7 | 26,6 | 13,0 | 18,7 | 7,0 | 12,8 | 3,1 | 5,8 | 8,1 | 11,7 |
| Conta própria | 43,4 | 28,0 | 17,4 | 24,0 | 23,3 | 21,3 | 19,7 | 25,0 | 6,3 | 13,4 | 13,1 | 17,9 |
| Empregador | 1,2 | 0,5 | 0,9 | 1,0 | 2,3 | 1,5 | 3,9 | 3,5 | 15,6 | 20,2 | 10,2 | 12,5 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| Serviços | Composição da renda do trabalho principal - em % | | | | | | | | | | Total | |
|-------------------|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1º quintil | | 2º quintil | | 3º quintil | | 4º quintil | | 5º quintil | | Serviços | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 |
| Com carteira | 15,4 | 23,4 | 49,3 | 47,3 | 61,3 | 60,1 | 65,5 | 61,5 | 55,0 | 44,5 | 56,3 | 48,8 |
| Sem carteira | 58,7 | 58,2 | 33,8 | 33,8 | 16,7 | 20,2 | 9,5 | 12,8 | 4,7 | 5,9 | 10,4 | 11,9 |
| Conta própria | 25,6 | 18,0 | 16,1 | 17,9 | 20,1 | 18,3 | 20,7 | 21,6 | 21,7 | 27,3 | 21,1 | 24,5 |
| Empregador | 0,3 | 0,4 | 0,9 | 0,9 | 1,9 | 1,4 | 4,3 | 4,0 | 18,5 | 22,3 | 12,3 | 14,9 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Obs: Os cálculos se referem às pessoas (de dez anos ou mais) ocupadas no período de captação de 365 dias da pesquisa, excluindo, no entanto, as seguintes categorias ocupacionais: trabalhadores na produção para o próprio consumo; trabalhadores na construção para o próprio uso; trabalhadores não remunerados; trabalhadores sem declaração.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

Com efeito, a distribuição mais desigual dos rendimentos do trabalho principal entre os trabalhadores informais dos serviços, relativamente aos trabalhadores informais da indústria, está relacionada ao fato de os primeiros pesarem mais na composição da renda e do emprego nos quintis extremos da distribuição que os últimos. Em outras palavras, enquanto nos serviços os trabalhadores sem carteira mais os autônomos foram responsáveis, na média entre os anos de 1992 e 1996, por cerca de 80,2% de toda a renda gerada no primeiro quintil e por cerca de 83% do pessoal ocupado também no primeiro quintil, na indústria estes percentuais foram respectivamente de 75,6% e 80,4%. No quintil das maiores rendas, enquanto os assalariados sem carteira mais os trabalhadores por

conta própria, ambos dos serviços, respondiam, também na média entre os anos de 1992 e 1996, por algo como 19,8% da renda gerada neste quintil dos mais ricos e por algo como 31,7% do pessoal ocupado no mesmo quintil, na indústria foram de 14,3% e 18,8%, respectivamente, os percentuais para a renda gerada e o pessoal ocupado no quinto quintil.

No caso dos empregadores, cuja distribuição mostrou-se também mais desigual nos serviços que na indústria, a explicação corre na mesma direção de antes. Há uma maior concentração dos rendimentos e do pessoal ocupado no quintil dos mais ricos para ambos os setores, diante dos demais quintis, mas isto se dá com mais intensidade nos serviços que na indústria, tornando pior a distribuição dos rendimentos entre os empregadores de um setor em relação ao outro.

Por fim, é preciso mostrar porque a distribuição dos rendimentos do trabalho principal foi mais desigual entre os trabalhadores com carteira assinada da indústria em relação a seus correspondentes nos serviços. Enquanto no segmento industrial o peso dos assalariados com carteira representou, na média entre os anos de 1992 e 1996, algo como 23,5% de toda a renda gerada no primeiro quintil e cerca de 18,9% de todo o pessoal ocupado neste mesmo quintil dos menores rendimentos, nos serviços estes percentuais foram de 19,4% e 16,6%, respectivamente. No outro extremo, enquanto a participação dos com carteira da indústria foi de cerca de 67,8% da renda gerada dentro do quintil de maiores rendimentos e de 69,3% para o pessoal ocupado neste mesmo quinto quintil, nos serviços os percentuais foram de 44,7% para a renda gerada no interior do quintil dos mais ricos e de 54% para o pessoal ocupado neste mesmo quintil. O resultado, portanto, teria que ser uma distribuição dos rendimentos do trabalho principal um pouco pior para os trabalhadores com carteira da indústria, relativamente aos trabalhadores dos serviços.

A Tabela 9 ainda pode fornecer um conjunto diferente e igualmente valioso de informações adicionais ao estudo da distribuição pessoal no Brasil, pelo corte das inserções setorial e ocupacional de seus trabalhadores. Chama atenção o fato de os trabalhadores com carteira ainda responderem por mais da metade de toda a renda do trabalho principal gerada no interior da indústria, apesar da trajetória de queda entre 1992 e 1996, ratificando uma afirmação feita antes de que, não obstante o declínio do emprego formal assalariado na indústria, esta categoria ocupacional ainda é a mais representativa e a de melhores rendimentos médios da economia.

Esta afirmação pode ser confirmada pela Tabela 10, que estabelece uma relação entre as informações contidas nas duas tabelas anteriores. Segundo este artifício, cria-se uma relação entre a renda do trabalho principal e o pessoal ocupado dos setores industrial e dos serviços, para cada quintil da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais estudadas. O resultado desta combinação funciona como *proxy* de comparação para os rendimentos médios dos trabalhadores de cada grande segmento da economia, sem perder de vista a respectiva posição na ocupação principal.

Na média entre os anos de 1992 e 1996, enquanto a relação entre o peso dos trabalhadores industriais com carteira na geração da renda do trabalho principal, sobre a participação dos mesmos na composição do emprego total da indústria foi de 1,20 (63,3/52,7%), a mesma relação para os trabalhadores informais (sem carteira e autônomos) foi de 0,57 (25,4/43,5%). Em outras palavras, enquanto 52,7% de trabalhadores com carteira na indústria dividiam 63,3% da renda do trabalho principal gerada neste mesmo segmento, 43,5% de trabalhadores informais da indústria dividiam apenas 25,4% da renda. Este mesmo indicador construído para a categoria dos empregadores na indústria mostra uma relação de 3,02 na média entre 1992 e 1996, evidenciando o fato de 11,3% da renda gerada na indústria ser dividida por apenas 3,7% de empregadores.

No caso dos serviços, onde a crise do emprego formal é mais séria e o peso das categorias informais é mais elevado, a relação entre a composição da renda do trabalho principal e a correspondente composição do pessoal ocupado, na média entre 1992 e 1996, foi de 1,08 (52,5/48,7%) no caso dos trabalhadores com carteira, portanto inferior ao valor calculado para os assalariados com carteira da indústria, e de 0,76 (33,9/47,1%) no caso dos trabalhadores informais (sem carteira e autônomos), valor um pouco superior ao encontrado para os informais da indústria. No caso dos empregadores, o valor deste indicador foi de 3,24 na média entre 1992 e 1996 para a relação entre a composição dos rendimentos dos empregadores nos serviços e seu respectivo peso ocupacional, também um pouco maior que na indústria.

Na trajetória descrita pelos rendimentos médios entre 1992 e 1996, pode-se verificar que enquanto eles declinaram para os assalariados com carteira em ambos os segmentos, elevaram-se para as todas as demais categorias ocupacionais, como mostra a última coluna da Tabela 10. Ainda assim, os trabalhadores industriais com carteira recebiam em média duas vezes mais que os trabalhadores sem carteira e os

autônomos da indústria. No caso dos serviços, os assalariados com carteira também recebiam em média o dobro dos assalariados sem carteira, mas perdiam um pouco em relação aos autônomos. Os empregadores, por sua vez, mostraram-se recebendo rendimentos médios cerca de três vezes os rendimentos médios dos assalariados com carteira em ambos os segmentos.

Tabela 10
Relação entre a renda do trabalho principal e o pessoal ocupado dos setores industrial e dos serviços, nos quintis da distribuição, segundo as principais categorias ocupacionais – Brasil

| Proxy de comparação para o rendimento médio na indústria | | | | | | | | | | | Total | Média | Taxa de | |
|--|------------|------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|------|--------------|-------|----------|--------|
| A - Indústria | 1º quintil | | 2º quintil | | 3º quintil | | 4º quintil | | 5º quintil | | Indústria | entre | Variação | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | anos | em % |
| Com carteira | 1,28 | 1,23 | 1,00 | 1,02 | 1,00 | 1,01 | 1,00 | 1,01 | 0,99 | 0,97 | 1,25 | 1,15 | 1,20 | -8,03 |
| Sem carteira | 0,98 | 1,00 | 0,98 | 0,99 | 0,99 | 0,98 | 0,97 | 0,97 | 0,86 | 0,92 | 0,44 | 0,56 | 0,50 | 25,68 |
| Conta própria | 0,94 | 0,82 | 1,04 | 0,98 | 1,00 | 0,99 | 1,00 | 0,98 | 0,68 | 0,73 | 0,57 | 0,72 | 0,65 | 27,16 |
| Empregador | 1,34 | 1,16 | 0,98 | 1,03 | 1,06 | 1,03 | 1,08 | 1,06 | 1,41 | 1,60 | 2,72 | 3,32 | 3,02 | 21,99 |
| Proxy de comparação para o rendimento médio nos serviços | | | | | | | | | | | Total | Média | Taxa de | |
| B - Serviços | 1º quintil | | 2º quintil | | 3º quintil | | 4º quintil | | 5º quintil | | Serviços | entre | Variação | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | anos | em % |
| Com carteira | 1,13 | 1,19 | 1,01 | 1,00 | 0,99 | 1,00 | 0,99 | 1,00 | 0,95 | 0,89 | 1,13 | 1,02 | 1,08 | -10,08 |
| Sem carteira | 0,96 | 0,98 | 0,98 | 0,97 | 0,97 | 0,98 | 0,98 | 0,97 | 0,83 | 0,80 | 0,40 | 0,44 | 0,42 | 8,65 |
| Conta própria | 1,04 | 0,88 | 0,99 | 1,05 | 1,05 | 1,02 | 1,03 | 1,02 | 0,96 | 0,98 | 1,02 | 1,17 | 1,10 | 14,41 |
| Empregador | 0,92 | 1,10 | 1,00 | 1,11 | 1,09 | 1,06 | 1,08 | 1,06 | 1,34 | 1,51 | 2,96 | 3,52 | 3,24 | 18,79 |
| Proxy de comparação para o rendimento médio na relação A / B | | | | | | | | | | | Total | Média | Taxa de | |
| C - Ind. / Serv. | 1º quintil | | 2º quintil | | 3º quintil | | 4º quintil | | 5º quintil | | Ind. / Serv. | entre | Variação | |
| | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | 1992 | 1996 | anos | em % |
| Com carteira | 1,13 | 1,03 | 0,99 | 1,02 | 1,01 | 1,01 | 1,01 | 1,02 | 1,04 | 1,09 | 1,10 | 1,13 | 1,11 | 2,27 |
| Sem carteira | 1,02 | 1,02 | 0,99 | 1,01 | 1,02 | 1,00 | 0,99 | 0,99 | 1,03 | 1,15 | 1,09 | 1,26 | 1,18 | 15,67 |
| Conta própria | 0,91 | 0,93 | 1,05 | 0,93 | 0,96 | 0,97 | 0,96 | 0,96 | 0,71 | 0,74 | 0,56 | 0,62 | 0,59 | 11,14 |
| Empregador | 1,46 | 1,05 | 0,98 | 0,93 | 0,97 | 0,97 | 1,00 | 1,00 | 1,05 | 1,06 | 0,92 | 0,94 | 0,93 | 2,70 |

Obs: Os indicadores servem de proxy para uma comparação entre os rendimentos médios dos trabalhadores industriais e dos serviços, tendo em conta o mesmo quintil da distribuição e a mesma posição na ocupação principal.

Fonte: IBGE. Elaboração própria a partir da PNAD (1992, 1996).

A hipótese de “dessegmentação” do mercado de trabalho brasileiro, pelo critério da convergência dos rendimentos médios dos trabalhadores inseridos em setores diferentes e com posições na ocupação também diferentes, parece não estar sendo inteiramente corroborada pelos dados da Tabela 10. Isto pode ser visto pela evolução dos rendimentos médios ao longo dos quintis da distribuição, entre os anos de 1992 e 1996.

A distância entre os rendimentos médios dos assalariados com carteira da indústria em relação aos assalariados com carteira dos serviços aumentou 2,2% no período, de modo que, na média entre os anos, os primeiros receberam cerca de 1,11 vezes mais que os últimos. Também cresceu a distância entre os rendimentos médios dos trabalhadores industriais sem carteira em relação aos rendimentos médios dos sem carteira dos serviços, em cerca de 15,6% entre 1992 e 1996. Com isso, os assalariados sem carteira da indústria receberam em média 1,18 vezes mais que os sem carteira dos serviços.

No caso dos trabalhadores por conta própria, embora os rendimentos médios nos serviços sejam superiores aos rendimentos médios na indústria, houve entre os anos pesquisados um crescimento mais que proporcional dos últimos em relação aos primeiros, de forma que foi possível observar uma convergência entre ambos. Ainda assim, os rendimentos médios dos autônomos dos serviços foram, em média, uma vez e meia os rendimentos dos autônomos da indústria. Também convergentes foram os rendimentos médios dos empregadores industriais em relação aos empregadores dos serviços, pois embora os rendimentos dos primeiros fossem menores que os rendimentos dos últimos, eles cresceram proporcionalmente mais na indústria que nos serviços, quase igualando-se na passagem de 1992 para 1996.

Em suma, os indicadores da Tabela 10 sintetizam o fato de os trabalhadores com carteira da indústria terem rendimentos médios mais elevados que os seus similares nos serviços, sendo igualmente verdade o contrário para o caso dos chamados trabalhadores informais, onde os rendimentos médios pareceram ser um pouco maiores nos serviços que na indústria. Também um pouco maiores mostraram-se os rendimentos dos empregadores nos serviços, comparados aos empregadores industriais. Desta forma, o fenômeno da (des)segmentação do mercado de trabalho brasileiro precisa ser estudado como reflexo das transformações estruturais pelas quais tem passado a economia nacional, com rebatimentos diferenciados sobre a composição do emprego e a dinâmica específica das remunerações, em cada setor de atividade e posição na ocupação.

Parece evidente, então, à luz das últimas informações, que um fenômeno bastante nítido durante os anos da década de 90 tenha sido a valorização do emprego informal, em detrimento do assalariamento com carteira, mas particularmente daquele trabalho informal ligado às atividades por conta própria. Na indústria, esta categoria ocupacional aumentou sua participação na renda gerada pelo trabalho principal em cerca de 36,6% entre 1992 e 1996, passando neste último ano a representar perto de 25% de todo o pessoal ocupado. Nos serviços, embora o

fenômeno tenha sido menos intenso, pois partia de uma situação já mais pronunciada que na indústria, foi suficiente para que os autônomos representassem em 1996 algo como 24,5% de toda a renda gerada neste segmento e agrupasse cerca de 21% de todo o pessoal ocupado.²⁵

É importante destacar, dentro da concepção de emprego informal sustentada neste trabalho, que a situação descrita acima na verdade denuncia um processo de desestruturação do mercado de trabalho urbano no país, em grande parte promovida pela desarticulação das atividades econômicas ligadas ao núcleo dinâmico do capitalismo no Brasil. As possibilidades de expansão do emprego informal por conta própria dependem fortemente do potencial de crescimento da renda urbana, particularmente em momentos de crescimento da renda interna da economia, quando surgem novas oportunidades para a realização de pequenos negócios situados nos interstícios do núcleo dinâmico. Não é à toa que os rendimentos médios da classe de trabalhadores autônomos é muito mais sensível aos ciclos de crescimento e retração do produto doméstico que os rendimentos dos trabalhadores assalariados. E na medida em que o número de concorrentes a uma ocupação por conta própria seja muito alto, tanto as possibilidades de encontrar novos espaços no mercado como seus próprios rendimentos médios devem cair, gerando uma possível situação de crescimento do desemprego aberto.

Nestes termos, pode-se afirmar que a configuração setorial e ocupacional que se está constituindo no Brasil nos anos 90, como consequência das transformações recentes sobre sua base econômica, tende a favorecer mais o emprego no segmento terciário que na indústria, e mais em ocupações aqui consideradas informais (sem carteira e trabalhadores por conta própria) que aquelas formalmente assalariadas. Este panorama geral esconde, portanto, uma situação perversa num duplo sentido. Por um lado, as novas inserções setoriais seriam fruto mais da perda de dinamismo econômico da estrutura produtiva brasileira que de um reordenamento da mesma rumo a um novo padrão de desenvolvimento sustentável. Por outro lado, as novas inserções ocupacionais representariam muito mais estratégias de sobrevivência dos trabalhadores diante do colapso das alternativas de empregabilidade formal com proteção social que uma livre e soberana escolha para alcançar seja ascensão profissional ou realização pessoal, ainda que muitas destas

(25) Embora nos serviços os trabalhadores sem carteira representem proporcionalmente mais que os autônomos (27,1 contra 20,9% no ano de 1996), eles desfrutaram de uma parcela inferior da renda total gerada neste segmento (11,9 contra 24,5% em 1996). Na indústria, por outro lado, os assalariados sem carteira representam menos renda e menos ocupados que os trabalhadores por conta própria.

novas atividades autônomas possam redundar em certo prestígio social ou mesmo em rendimentos médios mais elevados por algum tempo.

Este cenário de desalento que se afigura para o mercado de trabalho urbano no Brasil ao final do milênio não parece, em suma, ser resultado de um modelo de desenvolvimento econômico sustentável no longo prazo e, ao contrário, parece conduzir a classe trabalhadora a um esquema de reprodução social fortemente ancorado no individualismo das soluções de sobrevivência, com reflexos perversos sobre a estrutura já bastante concentrada da renda do trabalho pessoal.

Considerações finais

A concepção acerca da distribuição pessoal no Brasil dos anos 90 estabeleceu como vetores principais de determinação dos rendimentos do trabalho, de um lado, a inserção setorial dos trabalhadores no processo de produção do valor adicionado e, de outro, o tipo de inserção ocupacional em cada setor, a saber, assalariamento com carteira, sem carteira, empregadores e trabalhadores autônomos ou por conta própria.²⁶

Os resultados evidenciaram uma situação de pequena melhora distributiva no segmento industrial, explicada em parte pelos processos de reconversão produtiva e racionalização de custos, como estratégias imperativas das empresas diante do contexto de abertura e maior exposição à competição internacional nos anos 90, as quais, ao promoverem uma pronunciada redução de pessoal nos principais complexos da atividade industrial, acabaram por afetar positivamente os indicadores de distribuição neste segmento econômico.

Já nas atividades ligadas aos serviços, houve uma piora distributiva por conta da absorção de um grande contingente de pessoas portadoras de níveis muito díspares de qualificação, produtividade e rendimentos médios, ofertantes de uma imensa gama de trabalhos de natureza muito heterogênea, os quais na verdade evidenciam uma situação de crescente desestruturação do mercado de trabalho brasileiro. Sua forma mais aparente de manifestação pôde ser percebida pelo crescimento das inserções ocupacionais aqui chamadas de informais (assalariados sem carteira mais autônomos), bem como pela dificuldade destes rendimentos

(26) Os quesitos ligados aos atributos individuais dos trabalhadores foram concebidos como determinantes secundários da distribuição pessoal da renda. A respeito, ver Cardoso Jr. (1999, cap. 1).

médios alcancem os níveis ainda prevalentes para os trabalhadores industriais com carteira assinada. A piora distributiva no segmento atualmente mais importante da trajetória recente de crescimento da economia brasileira seria a contraface de uma maior precarização do emprego e das relações de trabalho no meio urbano nacional.

Os resultados levaram à conclusão de que o perfil da distribuição pessoal está intimamente relacionado ao tipo de inserção setorial e ocupacional da força de trabalho, posto que as especificidades de cada setor imprimem trajetórias distintas para a evolução das remunerações. O movimento de reinserção setorial da classe trabalhadora, rumo às oportunidades de (re)emprego nas vagas abertas em grande quantidade (mas de qualidade duvidosa) pelos setores terciários da atividade econômica, somado a um tipo de reinserção ocupacional marcada pela desfiliação da condição de assalariamento com carteira e alguma proteção social, condicionaram, sobremaneira, a nova anatomia da distribuição pessoal dos rendimentos do trabalho no país.

Referências bibliográficas

- BALTAR, P. *Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica*. Campinas: UNICAMP. IE, 1985. (Tese, Doutorado).
- _____, DEDECCA, C. *Mercado de trabalho no Brasil: o aumento da informalidade nos anos 90*. Campinas: UNICAMP. IE, 1997. (Mimeogr.).
- _____, _____, ROSANDISKI, E. A questão da ocupação urbana no Brasil nos anos 90: uma reflexão a partir dos dados da PNAD. *Nova Economia*, Belo Horizonte, v.7, n.1, 1997.
- _____, HENRIQUE, W. Emprego e renda na crise contemporânea. In: OLIVEIRA, C. A., MATTOSO, J. E. et al. (Org.). *O mundo do trabalho: crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta, 1994.
- _____, PRONI, M. *Flexibilidade do trabalho, emprego e estrutura salarial no Brasil*. Campinas: UNICAMP. IE. CESIT, 1995. (Cadernos do CESIT, n. 15).
- BARROS, R. P., MENDONÇA, R. *Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação empírica*. Brasília: IPEA, 1997. (Texto para Discussão, n. 452).
- CARDOSO JR., J. C. Flexibilidade e desemprego no mercado de trabalho brasileiro: principais pontos em discussão e breve resumo das interpretações correntes. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 3, 1998, Niterói. *Anais...* Niterói: EdUFF, 1998.

- _____. *Anatomia da distribuição de renda no Brasil: estrutura e evolução nos anos 90*. Campinas: UNICAMP. IE, 1999. (Dissertação, Mestrado).
- _____, MATOS, F. A questão distributiva no Plano Real. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 3, 1998, Niterói. *Anais...* Niterói: EdUFF, 1998.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios: metodologia*. Rio de Janeiro: 1996.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. *Sistema de Contas Nacionais: Brasil*. Rio de Janeiro: Departamento de Contas Nacionais, 1997.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta, 1995.
- POCHMANN, M. *Traços gerais do movimento de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro*. Campinas: UNICAMP. IE, 1997. (Mimeogr.).
- RAMOS, C. A. *Flexibilidade e mercado de trabalho: modelos teóricos e a experiência dos países centrais durante os anos 80*. Brasília: IPEA, 1992. (Texto para Discussão, n. 271).
- _____, CARNEIRO, F. G. *Rotatividade e instituições: benefícios ao trabalhador desligado incentivam os afastamentos?* Brasília: IPEA, 1997. (Texto para Discussão, n. 503).
- SOUZA, P. R. C. *A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas*. Campinas: UNICAMP. IFCH, 1980. (Tese, Doutorado)/Campinas: UNICAMP. IE, 1999. (Coleção Teses).