



---

**LEANDRO HORIE**

**POLÍTICA ECONÔMICA, DINÂMICA SETORIAL E A  
QUESTÃO OCUPACIONAL NO BRASIL**

**Campinas  
2012**



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
INSTITUTO DE ECONOMIA**

**LEANDRO HORIE**

**POLÍTICA ECONÔMICA, DINÂMICA SETORIAL E A QUESTÃO  
OCUPACIONAL NO BRASIL**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO APRESENTADA  
AO INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP  
PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE MESTRE EM  
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, NA ÁREA DE  
ECONOMIA SOCIAL E DO TRABALHO.

**PROF. DR. WALDIR JOSÉ DE QUADROS – ORIENTADOR**

ESTE EXEMPLAR CORRESPONDE À VERSÃO FINAL DA  
DISSERTAÇÃO DEFENDIDA POR LEANDRO HORIE E  
ORIENTADA PELO PROF. DR. WALDIR JOSÉ DE  
QUADROS.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Waldir José de Quadros", positioned above a horizontal line.

CAMPINAS, 2012

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA POR  
Maria Teodora Buoro Albertini – CRB8/2142 –  
CEDOC/INSTITUTO DE ECONOMIA DA UNICAMP

H782p Horie, Leandro, 1978-  
Política econômica, dinâmica setorial e a questão ocupacional no  
Brasil / Leandro Horie. – Campinas, SP: [s.n.], 2012.

Orientador: Waldir José de Quadros.  
Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas,  
Instituto de Economia.

1. Estratificação social. 2. Renda – Distribuição. 3. Indústria de  
transformação. 4. Ocupações. 5. Política econômica. I. Quadros,  
Waldir José de, 1949-. II. Universidade Estadual de Campinas.  
Instituto de Economia. III. Título.

12-049-BIE

Informações para Biblioteca Digital

**Título em Inglês:** Economy policy, sectorial dynamic and the occupation discussion in Brazil

**Palavras-chave em inglês:**

Social stratification

Income distribution

Manufacturing industry

Occupations

Economic policy

**Área de Concentração:** Economia Social e do Trabalho

**Titulação:** Mestre em Desenvolvimento Econômico

**Banca examinadora:**

Waldir José de Quadros

Maria Cristina Cacciamali

Carlos Alonso Barbosa de Oliveira

**Data da defesa:** 27-07-2012

**Programa de Pós-Graduação:** Desenvolvimento Econômico

## **Dissertação de Mestrado**

Aluno: **Leandro Horie**

**“POLÍTICA ECONÔMICA, DINÂMICA SETORIAL E A QUESTÃO  
OCUPACIONAL NO BRASIL”**

Defendida em 27/07/2012

### **COMISSÃO JULGADORA**

  
**Prof. Dr. Waldir José de Quadros**  
Instituto de Economia / UNICAMP

  
**Profa. Dra. Maria-Cristina Cacciamali**  
USP

  
**Prof. Dr. Carlos Alonso Barbosa de Oliveira**  
Instituto de Economia / UNICAMP

Aos meus avós Hide Kinoshita Horie (*in memorian*), Tetsuji Horie (*in memorian*), José Cruz Silva (*in memorian*) e Luíza Aparecida Terra da Cruz Silva, por tudo de alegre que tive em minha infância.

Aos meus pais, Maria Eduarda e Paulo, e minha irmã, Alethea, pelos ensinamentos, amor e apoio, por toda vida.

Especialmente à minha esposa Aline, pelo companheirismo, inspiração, compreensão, amor e por carregar a maior preciosidade que pode haver: minha filha Catarina.

## AGRADECIMENTOS

Certamente esta dissertação não seria possível de ser realizada sem o auxílio de algumas pessoas, na quais aqui desde agradeço de coração. Muito obrigado a todos.

Não poderia deixar de começar agradecendo ao meu orientador, professor Waldir Quadros, por acreditar em mim e me auxiliar sempre. Para mim foi uma grande satisfação ter sido orientado por um docente que sempre foi referência profissional e acadêmica, além do apreço pessoal. Aprendi muito como aluno, acadêmico e principalmente como pessoa.

Sou grato também à professora Maria Cristina Cacciamali, da FEA-USP, e o professor Carlos Alonso Barbosa de Oliveira, tanto pela participação em minha banca de defesa como pelas grandes contribuições que me deram, não só para o meu mestrado como para continuidade de minha vida acadêmica.

Agradeço ao Instituto de Economia da Unicamp, local do qual sou, com muito orgulho, um “filho” e que estou (entre idas e vindas) desde 1998, quando iniciei minha graduação. Não poderia deixar agradecer, além de toda equipe da Secretaria de Pós-graduação do IE (Cida, Alex, Marinete, Fátima, entre outros), todos os professores do Instituto, em especial Francisco Lopreato, José Dari Krein, Pedro Luis Barros, Eduardo Fagnani, José Carlos Braga, Paulo Baltar e Alexandre Gori, por de uma forma ou outra participar da concepção desta dissertação, em aulas, palestras ou mesmo em conversas informais.

Aos meus amigos Igor, Cesar (Cevão), Rafael (Rafão), André (“Dick”), Cristiano, Daniel, Ricardo “Damom Hill”, Mário, Fabião, Guilherme (“Peixe”), Bruno (“Ganzo”), Marília, Maria, Fernando Resende, Gustavo Soares, etc. além das respectivas esposas/maridos/filhos e agregados. Desculpas pelas horas de ausência. Também gostaria de agradecer às muitas horas de discussão junto aos meus companheiros de mestrado, em especial César, Fernando, Rita, Rodrigo, Manuela, Roberto, Clara, Victória, Adriana, Jacqueline, Juliana, Marcos ... a lista é grande, mas infelizmente minha memória é curta.

Faço questão também de lembrar pessoas amigas que convivem (ou conviveram) comigo profissionalmente e que, de uma forma ou outra, muito me auxiliaram nesta dissertação: Patrícia Pelatieri, Adriana Marcolino, David Roberto, Ademir Figueiredo, Ana Belavenuto, Eliana Elias, Ilmar Ferreira, Ivan Salomão, Jefferson José da Conceição, Roberto Sugiyama (Japa), Pedro Bezerra Neto, Claudia Cirino, Joana Biava, Denis Oshima, Miguel Huertas Neto, Sérgio Mendonça, Fernando Junqueira e Cátia Uehara. Obrigado a todos pelo apoio, pelas discussões e pela compreensão.

Um carinho especial a todos meus familiares (Vó Luiza, Enzo, Giuseppe, Tios(as) Jose, Juca, Nelson, Alice, Maria, Júnior, Sérgio...), assim como para meu sogro Carlos, minha sogra Maria e meu cunhado Allan. Desculpe-me pelas ausências.

A todos o meu muito obrigado !

*“Meu Deus ! Quanto passarinho!  
cuitelo, tiziu, andurinha  
revuando ao redó di mim  
também parecia dizer: - Seu moço  
tudo esse arvorço  
é mor de nascê um chupim*

*A titica isvuaçando  
Dos gaio pro chão pulando  
Num contentamento sem fim,  
Parece dexá o seu ninho  
Pra catar algum bichinho  
Pro seu fio adotivo chupim*

*Ansim fosse a humanidade  
Usá de caridade  
Abrindo seu coração,  
Acoiando um minino de rua  
Que tem por teto a lua  
I um jorná feito corchão”*

“Seu Moço” - Miguel dos Santos Terra (tio Miguier)

## RESUMO

Esta dissertação teve como objetivo principal analisar a estratificação social no Brasil, baseado no universo dos ocupados, nos anos de 1981, 1995, 2004 e 2009. A hipótese central é que a interação entre as questões macroeconômicas e seus impactos setoriais vão gerar dinâmicas econômicas distintas e que, por sua vez, irão gerar postos de trabalho com determinado perfil ocupacional, impactando diretamente na estratificação social do país. Para isso, a partir da metodologia de Quadros (2008), estruturou-se a dissertação da seguinte forma: i) uma análise sobre os determinantes do modelo econômico atual, que foi consequência das grandes transformações ocorridas na economia brasileira a partir do início da década de 1980 e que são responsáveis pelo cenário atual, onde o crescimento do setor de serviços e do comércio ocorreu (e ainda ocorre) paralelamente a uma “reespecialização produtiva” da indústria de transformação; ii) abordagem sobre as especificidades do mercado de trabalho brasileiro, fruto da formação do capitalismo brasileiro e onde excedente de mão de obra e vulnerabilidade da inserção ocupacional permanecem presentes, mesmo com períodos de crescimento econômico e movimentos de uma retomada de sua estruturação; iii) e por fim, articulando os dois itens anteriores, uma análise da estratificação social dos citados anos, onde se observou uma grande mobilidade dos estratos inferiores, mas uma relativa rigidez dos estratos superiores (em especial na *média classe média*), que foi resultado direto desta dinâmica econômica.

**Palavras-chave:** estratificação social, mercado de trabalho, indústria de transformação, ocupações, política econômica.

## ABSTRACT

This work aimed to analyze the social stratification in Brazil, based on the universe of employed in the years 1981, 1995, 2004 and 2009. The central hypothesis is that the interaction between macroeconomic issues and their sectoral impacts will generate different economic dynamics and that, in turn, will generate jobs with certain occupational profile, directly impacting on the social stratification. Using the methodology proposed by Quadros (2008) of social stratification, the dissertation is structured as follows: i) an analysis of the determinants of the current economic model, which was a consequence of the great transformations in the Brazilian economy from the beginning of the decade 1980 and are responsible for the current scenario, where the growth of commerce and service sector (Tertiary sector) occurred (and still occurs) alongside a "regressive respecialization" of the manufacturing industry, ii) approach on the specifics of the Brazilian labor market, result of the formation of Brazilian capitalism and where surplus labor and occupational insertion of vulnerability remain present iii) and finally, linking the two items above, an analysis of the social stratification of the aforementioned years, where there was a large mobility of lower strata but a relative rigidity of the upper strata (especially the average middle class), which was a direct result of this economic dynamics.

**Key words:** social stratification, labor market, manufacturing industry, economic policy, occupations

## LISTA DE TABELAS

<b>TABELAS</b>	<b>PÁGINA</b>
TABELA 1: Indicadores selecionados, Brasil, 1947 a 1990.	19
TABELA 2: Indicadores selecionados, Brasil, 1991 a 2011, em %.	47
TABELA 3: Participação da Indústria de Transformação no Valor de Transformação Industrial (VTI) (VTI) segundo intensidade tecnológica, metodologia OCDE em % do total do VTI.	61
TABELA 4: Participação da agroindústria no valor adicionado do PIB, Brasil, 1994 a 2011, em %.	71
TABELA 5: Participação dos setores primário, secundário e terciário no total de ocupados e no valor adicionado do PIB, Brasil, anos selecionados, em %.	75
TABELA 6: Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), 2008-2009, estratificação da renda familiar, em salários mínimos (SM), e o rendimento dos ocupados por família em salários mínimos segundo estrato.	120
TABELA 7: Estratificação social dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	134
TABELA 8: Variação das proporções dos estratos, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em % em relação à variação do próprio estrato.	136
TABELA 9: Distribuição dos ocupados no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	137
TABELA 10: Posição na ocupação dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	139
TABELA 11: Estratos sociais segundo Grande grupo ocupacional (CBO-DOM), trabalho principal, Brasil, 2009, em % do total do estrato.	140
TABELA 12: Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores segundo a profissão profissional.	147
TABELA 13: Distribuição dos ocupados de "alta classe média" no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	148
TABELA 14: Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato "alta classe média", Brasil, 2009, em %.	153
TABELA 15: Posição na ocupação dos ocupados de "alta classe média" no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	154
TABELA 16: Distribuição dos ocupados de "média classe média" no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	158
TABELA 17: Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato "média classe média", Brasil, 2009, em %.	162
TABELA 18: Posição na ocupação dos ocupados de "média classe média" no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	164

TABELA 19: Distribuição dos ocupados de "baixa classe média" no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	166
TABELA 20: Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato "baixa classe média", Brasil, 2009, em %.	171
TABELA 21: Posição na ocupação dos ocupados de "baixa classe média" no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	172
TABELA 22: Distribuição dos ocupados de "massa trabalhadora" no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	176
TABELA 23: Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato "massa trabalhadora", Brasil, 2009, em %.	181
TABELA 24: Posição na ocupação dos ocupados de "massa trabalhadora" no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	182
TABELA 25: Distribuição dos ocupados de "miseráveis" no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	186
TABELA 26: Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato "miseráveis", Brasil, 2009, em %.	190
TABELA 27: Posição na ocupação dos ocupados de "miseráveis" no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	192

## LISTA DE FIGURAS

<b>GRÁFICOS</b>	<b>PÁGINA</b>
GRÁFICO 1: Variação do PIB (em %), Brasil, 1948 a 1990	18
GRÁFICO 2: Variação do Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA-IBGE) anual, Brasil, 1980 a 2011	23
GRÁFICO 3: Desvio da taxa real SELIC em relação ao índice EMBI+, Brasil, junho de 1995 a março de 2012	33
GRÁFICO 4: Variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA-IBGE) e da taxa de câmbio, Brasil, janeiro de 2000 a março de 2011, em % a.a. (IPCA) e R\$ / 1 US\$ (taxa de câmbio).	36
GRÁFICO 5: Variação do PIB e médias quadrienais, Brasil, 1991 a 2011, em %.	46
GRÁFICO 6: Participação da indústria de transformação no valor adicionado do PIB, Brasil, 1947 a 2011 (estimado), em %.	56
GRÁFICO 7: Densidade da indústria de transformação brasileira (VTI/VBP) segundo classificação por intensidade tecnológica, 1996 a 2006, em %.	61
GRÁFICO 8: Balança comercial da indústria de transformação: saldo segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE), Brasil, 1989 a 2011, em US\$ milhões FOB (nominais).	64
GRÁFICO 9: Indústria de Alta e média-alta tecnologia: participação no valor adicionado total da indústria, Brasil, Alemanha, Coreia do Sul, Estados Unidos e Japão, 2000 e 2008, em % do total do valor adicionado industrial (inclui setor energético).	66
GRÁFICO 10: Taxa de desocupação, Brasil, anos selecionados, em % ao ano.	100
GRÁFICO 11: Índice de GINI para os rendimentos do trabalho, Brasil, anos selecionados	101
GRÁFICO 12: Quadro indicador da distribuição dos reajustes salariais acompanhados pelo Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) - DIEESE, Brasil, 1996 a 2011, em %.	102
GRÁFICO 13: Estratificação social dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	133
GRÁFICO 14: Distribuição dos ocupados na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	138
GRÁFICO 15: Distribuição dos ocupados de “alta classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	151
GRÁFICO 16: Distribuição dos ocupados de “média classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	160
GRÁFICO 17: Distribuição dos ocupados de “baixa classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	169

GRÁFICO 18: Distribuição dos ocupados de “massa trabalhadora” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	179
GRÁFICO 19: Distribuição dos ocupados de “miseráveis” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.	187

<b>QUADROS</b>	<b>PÁGINA</b>
QUADRO 1: Desagregação do IPCA segundo características.	35
QUADRO 2: Classificação das atividades econômicas da indústria de transformação segundo intensidade tecnológica, critério OCDE, compatibilizado com grupo CNAE 1.0 (2 dígitos)	60
QUADRO 3: Estratificação social e correspondente renda de corte, baseado na renda individual do trabalho, com base no ano de 2004, em valores nominais de moeda corrente do respectivo ano, Brasil.	118
QUADRO 4: Reclassificação das atividades econômicas segundo Seção da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) Domiciliar.	124
QUADRO 5: Classificação das atividades da indústria de transformação por intensidade tecnológica, por código de atividade.	127
QUADRO 6: Estratificação social e correspondente ocupação, segundo frequência no estrato.	129
QUADRO 7: Ocupações de maior frequência, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	145
QUADRO 8: Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “alta classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	152
QUADRO 9: Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “média classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	161
QUADRO 10: Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “baixa classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	170
QUADRO 11: Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “massa trabalhadora”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	180
QUADRO 12: Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “miseráveis”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.	188

<b>FIGURA</b>	<b>PÁGINA</b>
FIGURA 1: Esquema da estrutura de emprego total	89

## SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	1
CAPÍTULO 1. TRANSFORMAÇÕES NA ECONOMIA BRASILEIRA	5
1.1 – O ciclo desenvolvimentista (modelo de substituição de importações) e a crise dos anos de 1980	6
1.2 – Reformas estruturais e a reinserção externa da economia brasileira: a década de 1990	20
1.3 – O fim da âncora cambial e o atual paradigma de política econômica	28
1.3.1 – O sistema de metas de inflação	28
1.3.2 – A política econômica pós-1999 e seus desdobramentos	39
1.4 – Transformações produtivas no Brasil: da industrialização plena a “reespecialização regressiva”	47
1.5 – Alguns comentários sobre os serviços, comércio e agropecuária e o seu movimento recente.	67
1.5.1 – Agropecuária	67
1.5.2. – Comércio e serviços (setor Terciário)	72
CAPÍTULO 2 – CARACTERÍSTICAS DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO	77
2.1 – Constituição e características estruturais do mercado de trabalho brasileiro	77
2.2 – Mercado de trabalho, ocupações, estratificação e mobilidade social	104
CAPÍTULO 3. ESTRATIFICAÇÃO SOCIAL BASEADA NA QUESTÃO OCUPACIONAL: ANÁLISE DOS DADOS	117
3.1 – Algumas questões metodológicas	117
3.1.1 – Os critérios para estratificação	117
3.1.2 – Classificação dos setores econômicos e da intensidade tecnológica da indústria de transformação	123
3.2 – A questão ocupacional	127
3.3 – Algumas considerações acerca dos dados gerais	133
3.4 – A “Alta classe média”	148
3.5 – A “Média classe média”	157
3.6 – A “Baixa Classe Média”	165
3.7 – A “Massa Trabalhadora”	174
3.8 – Os “Miseráveis”	184
CAPÍTULO 4. CONCLUSÕES	195
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	199
ANEXO I - CÓDIGOS DE ATIVIDADES ECONÔMICAS DA PNAD PARA OS ANOS DE 1981 E 1995	207

ANEXO II - COMPATIBILIZAÇÃO ENTRE A CNAE DOMICILIAR, CNAE 1.0 E A CIUU/ISIC 3.0, PARA DEFINIÇÃO DOS SETORES DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO SEGUNDO INTENSIDADE TECNOLÓGICA – CRITÉRIO DA OCDE – STAN INDICATORS 2005
--

209

## INTRODUÇÃO

A questão da desigualdade na distribuição de renda no Brasil sempre foi identificada como um dos principais problemas a ser combatido por quaisquer governantes, ilustrada pelo grande contingente de miseráveis na estrutura social do país. É fato que se cristalizou esta conformação porque nunca o crescimento econômico, presença de instituições e um de “Estado de bem-estar” no país ocorreram conjuntamente, argumento utilizado como justificativa para a não modificação desta situação.

De 2004 em diante, porém, o que se observou no país foi uma mudança deste cenário, com mobilidade social ascendente de milhões de pessoas para o que se condicionou qualificar genericamente de “classe média”, através de um ciclo de crescimento econômico, instituições (em especial sindicatos) ativas em suas demandas e um Estado que atuou em políticas de corte de renda, tanto do trabalho (salário mínimo) como na complementação de renda (como no programa “Bolsa Família”).

Longe de desqualificar tal movimento, faz-se necessário analisar se tal fato é estruturalmente sustentável e/ou se encontra limites, qualificando a discussão e incorporando outras dimensões, fundamentais para responder a tais questionamentos: a relacionada ao mercado de trabalho e ao “modelo de desenvolvimento” econômico e produtivo que o país atualmente possui. A interação entre estas duas esferas nos permite observar de forma mais ampla este fenômeno e possibilita verificar se o mesmo possui as características existentes na dinâmica econômica até meados da década de 1980 (período de consolidação da industrialização brasileira) que promoveu forte mobilidade social (com o crescimento da “classe média”), mesmo que excludente, ou outra uma conformação, como a situação atual. Desde já é importante salientar que mobilidade social **pode** ser desacompanhada de melhora na distribuição de renda, no caso daquela ocorrer de forma restrita para apenas os que conseguiram se inserir nos setores dinâmicos. No caso brasileiro de então (até o início da década de 1980), a mobilidade social foi limitada, com poucos trabalhadores ascendendo muito, mas a maioria ascendendo pouco.

Para uma melhora na distribuição de renda (objetivo final), há necessidade de um modelo produtivo dinâmico (que gere aumento da produtividade), instituições ativas e participação do Estado, promovendo aumento do produto, com inclusão, geração de

oportunidades e melhor distribuição dos ganhos. Estes aspectos acabam se relacionando diretamente com a mobilidade social através do emprego, já que o caminho mais estruturado envolveria os ganhos gerados pelo trabalho, colocando como questão-chave a observação do tipo de postos de trabalho gerados (perfil ocupacional e setorial) que, proporcionando maiores rendimentos, faz com que haja maior mobilidade social. Esta é a melhor forma de melhora na estratificação social, já que os ganhos não derivados do trabalho, apesar de relevantes, são concentrados e reduzidos a uma parcela pequena da sociedade.

Dentro deste escopo, o objetivo desta dissertação é comparar e analisar os efeitos destes padrões de desenvolvimento na estratificação de classes sociais no Brasil, tendo como foco a questão ocupacional, analisando-se os anos de 1981, 1995, 2004 e 2009, em que modelos diferentes de desenvolvimento também apresentaram movimentos díspares na mobilidade social derivados da estratificação ocupacional. Em outras palavras, tenta-se aqui a realização de uma “qualificação” da divisão do trabalho brasileira através da estratificação das ocupações e sua interação com a dinâmica setorial. Observa-se que os resultados do período são condizentes com o modelo macroeconômico e a estrutura produtiva existente e que, na comparação com o período anterior (até 1989), se difere justamente pela ausência de um dinamismo mais forte do setor industrial, tanto econômico como produtivo.

Procura-se demonstrar que o menor dinamismo da “média classe média”, a despeito do crescimento da “baixa classe média”, no período a partir de 2004, tem como razão principal a geração de empregos em atividades econômicas que possuem carreiras profissionais mais restritas e de salários menores, o que impede um movimento de mobilidade social mais alinhado com os países centrais, com maior participação das classes mais altas e menor das mais baixas<sup>1</sup>. E este fator está correlacionado diretamente com o atual “modelo de desenvolvimento brasileiro” (ou ausência dele), que por contratempos diversos (macroeconômicos e produtivo-tecnológicos) gera empregos predominantemente em atividades trabalho-intensivas (com salários menores) e assim limita a ascensão social por meio do trabalho.

---

<sup>1</sup> Lembrando que, como se analisa apenas os rendimentos do trabalho, estamos focalizando apenas os ocupados, o que exclui uma pequena (mas ainda considerável numericamente) classe de rentistas e proprietários que de fato estão no “cume” da pirâmide social brasileira, mas que, por motivos diversos, são subestimados nas pesquisas.

A dissertação será dividida em quatro partes. A primeira, introdutória, visa abordar as características principais da economia brasileira no período estudado, assim como seus antecedentes, que de certa forma são os “responsáveis” por conformar a estrutura atual. Neste tópico, dois temas terão destaque especial: a concepção e operacionalidade do “Plano Real” e as transformações econômicas e produtivas ocorridas na década de 1990 e que provocaram importantes transformações na gestão da produção e no inter-relacionamento econômico entre os países. Estes elementos são fundamentais porque mostram como se estruturou o atual paradigma macroeconômico e produtivo (“modelo de desenvolvimento”) e como ele acabou por configurar a estrutura produtivo-setorial, e por consequência a ocupacional.

O mercado de trabalho, assim como a discussão sobre estratificação social, será analisado no capítulo dois, sendo uma interação fundamental para entender a conformação da estrutura social brasileira. Neste aspecto, importante salientar que será utilizada nesta dissertação a metodologia de estratificação social de Quadros (2008), baseado nos estudo de Wright-Mills (1979), sobre a conformação das classes sociais, assim como o surgimento da “nova classe média”, dentro do desenvolvimento do capitalismo. Com as modificações produtivas e econômicas na economia brasileira, a questão que se pretende responder é qual a conformação atual da estratificação ocupacional brasileira, assim como qual seu alcance e seus limites de evolução dentro deste novo quadro.

No terceiro capítulo, será estudado o movimento de estratificação/mobilidade social tendo como referência os estratos analisados e considerando somente o universo de ocupados: os movimentos de diminuição dos trabalhadores “miseráveis” em direção à classe de “massa trabalhadora” e o recente crescimento da “baixa classe média”; à volatilidade do estrato de “alta classe média”, onde o emprego assalariado vem perdendo cada vez mais importância, e a diminuição da participação da “média classe média” no total de ocupados, se comparado 2009 a 1981. Em relação à dinâmica econômica, a diminuição de “miseráveis” e crescimento da “baixa classe média” foi marcado pelo aumento do assalariamento e do emprego no comércio e nos serviços, além das indústrias de menor intensidade tecnológica, derivado do movimento de incorporação de mão de obra no mercado de trabalho brasileiro e do crescimento econômico destas atividades. Para os estratos superiores, a perda de peso da indústria na economia brasileira atingiu mais

fortemente os ocupados de “alta” e “média classe média”, em especial devido ao processo de redução do peso dos setores tecnológicos mais avançados. Os efeitos das mudanças econômicas e/ou setoriais observados na economia brasileira como um todo (perda de peso da indústria e da agricultura e crescimento dos serviços e do comércio) tiveram efeitos diferenciados nos estratos, e o objetivo da dissertação é entender estes movimentos relacionando-os com as características ocupacionais inerentes a eles. Uma articulação entre estrutura produtiva e econômica e a questão ocupacional, com seus rebatimentos sobre a estratificação social.

E por último, no capítulo quatro, as conclusões da dissertação, assim como a análise de algumas alternativas frente aos problemas levantados.

## CAPÍTULO 1. TRANSFORMAÇÕES NA ECONOMIA BRASILEIRA

Para realizar uma discussão sobre as mudanças na estratificação social brasileira, a observação imediata a ser realizada é a do mercado de trabalho (mais especificamente suas características estruturais), além de sua relação com o desempenho econômico observado tanto de forma conjuntural como estrutural. Atualmente a economia tem se comportado de forma favorável desde 2004 (elemento conjuntural), o que causou efeitos positivos no mercado de trabalho como um todo, e assim na estratificação social brasileira.

A análise da economia brasileira, no contexto desta dissertação, tem como objetivo principal elencar as principais características no plano macroeconômico e produtivo de forma a contextualizar a discussão, para que fique claro que **a determinação da estrutura ocupacional e a estratificação social no Brasil é reflexo direto do acontecido no plano econômico e produtivo.** Dito de outra forma, se a estratificação social brasileira nos últimos anos (em especial a partir de 2004) apresentou grande mobilidade nos estratos inferiores, mas “rigidez” nos estratos superiores em seu conjunto (principalmente na *média classe média*), isto se deve ao fato de que o tipo de ocupações geradas no período privilegiou aquelas de “baixo perfil”, isto é, de baixos salários e maior precariedade ocupacional, reflexo direto do crescimento de atividades econômicas que utilizam este tipo de trabalhador em maior quantidade.

Este resultado reflete tanto as limitações do regime macroeconômico como também o fato de que a economia brasileira, se por um lado não apresentou deterioração total em seu tecido produtivo como nos outros países latino-americanos na década de 1990, por outro não conseguiu articular a constituição de um núcleo endógeno de desenvolvimento econômico.

Com isso, torna-se necessário indicar tanto o modelo econômico vigente desde a década de 1930 até o início dos anos de 1980, como as transformações que o país sofreu desde então (cristalizado na década de 1990) e que acabou por definir o novo modelo produtivo-econômico do Brasil, o mesmo que vigora até os dias de hoje.

## 1.1 – O ciclo desenvolvimentista (modelo de substituição de importações) e a crise dos anos de 1980

O novo cenário econômico e produtivo que se seguiram ao esgotamento do padrão desenvolvimentista baseado na substituição de importações (SI – que vigorou no país de 1930 até início da década de 1980) foi marcado pelas transformações produtivas derivadas da revolução da microeletrônica, e do processo de globalização e financeirização, que no país significou abertura econômica, um novo papel (reduzido) do Estado na economia e a estabilização da moeda, tratando-se de uma resposta ao esgotamento do padrão produtivo e de financiamento existente. Estes acontecimentos acabaram por colocar a economia brasileira em um novo modelo de desenvolvimento, onde ganhava peso às alocações realizadas pelo mercado.

Do ponto de vista do crescimento econômico, o país saiu de um cenário onde o PIB avançava a 7,4% ao ano em média (de 1950 a 1980) para outro onde esta variação decresceu para menos da metade, em média 2,6% ao ano (de 1981 a 2011), demarcando de forma clara a mudança para um cenário de perda de dinamismo econômico.

Até então, o modelo de substituição de importações através da industrialização<sup>2</sup>, vigente na economia brasileira desde 1930 e que vigorou até o seu esgotamento no fim da década de 1970 e início dos anos de 1980, estimulou a construção de uma estrutura produtiva e tecnológica “em linha” com os países do centro do capitalismo, baseado no *fordismo/taylorismo* da Segunda Revolução Industrial e nos setores metal-mecânico e químico. Ocorreu a construção de um aparato produtivo que tinha a indústria automobilística (e os seus encadeamentos setoriais) como “carro-chefe”, com a fundamental consolidação das indústrias “pesadas” (siderurgia e metalurgia) e de bens de capital e, com o II PND, uma considerável estruturação do setor químico (petroquímica em especial). A presença de empresas multinacionais era parte do que se convencionou chamar de “tripé” entre capital estrangeiro, capital privado nacional e o Estado, com forte intervenção deste último na economia, na participação em setores de infraestrutura e

---

<sup>2</sup> Segundo as leis de crescimento de Kaldor (1967), a centralidade da indústria é fundamental para os processos cumulativos de crescimento do produto e produtividade, que por sua vez pode ser base para o processo de desenvolvimento econômico. Maiores informações em Comim (2009).

produtivos (incluindo estatais), do gasto público e do direcionamento da política econômica para garantir a efetividade destas ações.

Um aspecto a ser ressaltado na política de substituição de importações (SI) é que, de acordo com autores como Rodrik (2005) e Comim (2009), este modelo “interrompia” a possibilidade da utilização das vantagens comparativas “naturais” como forma de desenvolvimento econômico (teoria ricardiana que acabava por limitar a convergência de renda dos países pobres com os países centrais) e estimulava a diversificação das atividades produtivas, no médio/longo prazo, em direção aos setores detentores do conhecimento, que além de seus efeitos em termos de multiplicador do produto, ainda possuíam grande potencial de aumentos de produtividade, que por sua vez elevava a renda *per capita* e criava novas “vantagens comparativas”. Não havia (e não há) setor produtivo que possua um perfil de oportunidades de inovação (o que proporciona às atividades econômicas retornos crescentes) como o da indústria, com sua estruturação e posterior diversificação.

Para Comim (2009, p.39):

O ponto mais importante reside no fato de que a indústria possui um perfil de oportunidade tecnológica inigualável. Não só ela cria e recria incessantemente novos bens de consumo, como está na origem de novas matérias-primas, máquinas e instalações e processos de trabalho daí derivados que tornam possível a maior parte dos ganhos de produtividade no restante da economia.

Ainda o mesmo autor (2009, p.37):

Pelo lado da oferta, parte dos ganhos dos setores novos é repassada para o conjunto da economia mediante a redução dos preços de seus bens e serviços (...) Pelo lado da demanda, a pressão exercida pelos setores dinâmicos sobre o mercado de trabalho retira trabalhadores das atividades onde sua produtividade marginal é muito mais baixa, não só elevando a produtividade média, mas também fazendo com que, no longo prazo, todos os salários da economia se elevem.

Segundo Feijó e Oreiro (2010), citando trabalhos de Thirwall (2002) e Tregenna (2009), salientam que a indústria é o motor de crescimento de longo prazo das economias capitalistas, dentro da tradição *heterodoxa* de análise econômica, devido principalmente aos seguintes argumentos (Feijó e Oreiro, 2010, p. 223-224):

- i. Os efeitos para frente e para trás na cadeia produtiva são mais fortes na indústria que nos demais setores da economia<sup>3</sup>;
- ii. A indústria é caracterizada pela presença de economias estáticas e dinâmicas de escala, de tal forma que a produtividade na indústria é função crescente da produção industrial;
- iii. A maior parte da mudança tecnológica ocorre na indústria. Além disso, boa parte do progresso tecnológico que ocorre no resto da economia é difundido a partir do setor manufatureiro.
- iv. A elasticidade renda das importações de manufaturas é maior do que a elasticidade renda das importações de commodities e produtos primários. Dessa forma, a “industrialização” é tida como necessária para aliviar a restrição de balanço de pagamentos ao crescimento de longo prazo.

A estabilidade do paradigma tecnológico então existente facilitou a estratégia do “aprender fazendo” (*learn by doing*) do processo de SI, fazendo o país avançar em setores de retornos crescente e permitindo desenvolvimento econômico suficiente para fazer o país passar de agrícola e rural (na década de 1930) para urbano e industrial (nos anos de 1980). A derrocada deste modelo no país iniciou-se com o fim do acordo de Bretton Woods (que vigorou de 1944 a 1973) e o 1º Choque do petróleo, ainda na década de 1970, mas adquiriu de fato contornos mais dramáticos a partir da reversão da política monetária americana e da Crise da Dívida mexicana, já no ano de 1982, acompanhado da aceleração inflacionária interna.

Antes de ingressarmos na discussão sobre a década de 1980, algumas observações sobre o processo de industrialização brasileiro são necessárias. Referenciadas em dois autores, João Manuel Cardoso de Mello e Maria da Conceição Tavares, respectivamente sobre a especificidade deste processo no país e o seu desenvolvimento em relação à sua estrutura de financiamento, podemos assim compreender como a estruturação do desenvolvimento econômico foi interrompida na década de 1980.

Cardoso de Mello (1998) ressalta que a especificidade de nossa industrialização se dá por ela ter ocorrido a partir da economia exportadora e em um contexto de crescente monopolização do capital, significando limitação às importações necessárias à industrialização e o aumento das barreiras à entrada devido ao aumento da concentração de capital necessário para o processo de diferenciação produtiva.

---

<sup>3</sup> Segundo a matriz insumo-produto do Brasil (IBGE) do ano de 2005 e nível 55 (55 atividades econômicas), as atividades econômicas que possuem maiores ligações “para frente” e “para trás” simultaneamente superiores a 1 e assim considerados “setores chave” da economia são vinculadas à indústria de transformação, não havendo atividades econômicas em outros setores que satisfaçam tal exigência.

Havia a necessidade de superação desta dualidade entre capacidade para importação (ligada ao setor externo) e a necessária internalização destes segmentos produtivos que, como detentores do conhecimento, proporcionam a internalização da decisão de investimento. No caso brasileiro houve inicialmente o que o autor chamou de “industrialização restringida”, onde o desenvolvimento industrial (e econômico, de forma mais ampla) ocorre limitado pela capacidade de importar bens de capital e de consumo (os setores mais dinâmicos), processo este que faz com que não haja autonomia nas decisões de gasto. Posteriormente, devido a uma **política deliberada do Estado brasileiro**, avança a consolidação da indústria pesada, onde o processo de industrialização brasileiro se torna livre das limitações impostas pelo setor exportador, internalizando as decisões de investimento e fazendo com que este, através do setor de bens de produção e seu efeito multiplicador em outros setores, se tornasse a variável chave do crescimento econômico. Inverte-se a lógica: neste momento, o crescimento interno ocorre devido à reprodução do capital baseado na decisão de gasto ocorrida dentro do país, e não limitada pelo setor exportador. Saliente-se aqui a grande participação de capital multinacional, em especial nos setores líderes, mas que até fins da década de 1970 possuíam grande autonomia decisória em suas filiais.

Tavares (1974), em relação à questão do financiamento do processo de industrialização brasileiro (em um quadro de maior centralidade do capital) chama a atenção para a escala crescente na necessidade dos investimentos (em especial com o crescimento da indústria pesada), com o aumento da diferenciação na estrutura produtiva como um todo exigindo uma organização de financiamento complexa para sua viabilização. Como indicou a autora, conforme foi progredindo a industrialização no país, a ausência de um maior desenvolvimento na estrutura de financiamento de longo prazo (um *funding*) no setor financeiro privado (que não fosse vinculada às poupanças compulsórias internas do Estado, através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES), levou a economia brasileira em direção aos financiamentos externos como uma das formas de superação deste constrangimento, dado volume insuficiente de recursos dentro do atrofiado sistema financeiro nacional<sup>4</sup> (sem considerar o lado especulativo/financeiro dos

---

<sup>4</sup> Davidoff (1999) aborda os movimentos dos capitais externos no país que resultou na crise da dívida em 1982, salientando não só o problema de financiamento da economia brasileira, mas também a existência de um fator especulativo dos empréstimos do exterior, através da arbitragem da taxa de juros interna e externa.

empréstimos externos, através da arbitragem das taxas de juros e o *open market*, em especial a partir da década de 1970). Afirma a autora que se inicialmente o capital existia dentro do país em volume suficiente (nas etapas iniciais da SI), quando a industrialização avançou em direção a setores mais complexos, com a necessidade de grandes volumes inversões e de retorno lento, surgiu incompatibilidade entre a estrutura de crédito existente (focada no curto prazo e que tinha prazos de maturação menores) e o volume de recursos exigidos para estes novos investimentos, que demandavam taxa de juros menores e prazos maiores de maturação e retorno. A saída, neste caso, diante da impossibilidade de reversão deste quadro no curto prazo, foram os empréstimos externos, favorecidos pela lei nº 4.131/1962 (relativa a remessas de capital e lucros ao exterior) e da resolução nº 63 (regras sobre empréstimos externos), aproveitando-se inicialmente da liquidez dos chamados “euromercados” e posteriormente da política monetária expansiva dos Estados Unidos (na segunda metade da década de 1970).

Segundo Davidoff (1999), após uma relativa estabilidade em seu patamar até fins da década de 1960, o endividamento externo brasileiro teve um primeiro impulso pela captação da economia brasileira internacional pela expansão do “euromercado” e também devido à política de acúmulo de reservas, movimento que perdurou até 1973 e que ocorreu em um contexto de estabilidade das taxas de juros internacionais decorrente do Acordo de Bretton Woods. Com o rompimento deste cenário, o endividamento externo brasileiro teve grande salto, primeiramente devido à conjuntura externa adversa e seus efeitos na corrente de comércio internacional (1º e 2º choques do petróleo), passando pelo financiamento do II PND e também devido ao aumento dos gastos com juros da dívida externa a partir da segunda metade da década, dada maior instabilidade das taxas de juros internacionais e que culminaram com seu grande aumento já no final da década de 1970 e início de 1980. Para Davidoff (1999, p. 35/36):

(...) o endividamento externo, justificado como um elemento da superação de constrangimentos externos, como potenciador do crescimento econômico, revelava-se (ou revelar-se-ia) o contrário, ou seja, um elemento agudizador das dificuldades externas.

Com isso, podemos afirmar sinteticamente que o período de substituição de importações ocorrido no Brasil entre 1930 até 1980, no bojo da política nacional-desenvolvimentista focada no crescimento e consolidação da indústria, foi uma estratégia

deliberada por parte do Estado brasileiro visando à convergência produtivo-tecnológica do país em relação ao centro do capitalismo, aproveitando-se da relativa estabilidade do padrão tecnológico para avançar na internalização da produção de bens com retornos crescentes, que garantiriam aumento do produto expressivo e da renda *per capita* (através do aumento da produtividade derivado da incorporação do progresso técnico), e com internalização das decisões de investimento. Teve fundamental participação do capital transnacional, e o Estado foi o mais importante indutor da economia, através do efeito de *crowding in* sobre o gasto privado, colocando o investimento (contínuo, e não somente como resposta a um crescimento prévio da demanda) como variável-chave, além da submissão da política econômica a este objetivo.

Há de se realizar um breve comentário sobre o papel do Estado: Carneiro (2002) e Draibe (1985) apontam quão complexo foi a sua intervenção na economia de 1930 até o início da década de 1980, que de um caráter generalista passou a contar com um amplo espectro de instrumentos de intervenção e coordenação, tanto no relacionado à política econômica como ao gasto público em si (incluindo as diversas empresas estatais), com o gasto do Estado funcionando como “indutor” do investimento privado. Somente o gasto social não cresceu na mesma proporção do crescimento da economia, ainda que tenha aumentado<sup>5</sup>. De qualquer forma, neste período (de 1930 até 1980), uma das características principais foi a marcante atuação do Estado brasileiro, tanto através da política econômica como com seus vários instrumentos de intervenção, em especial as estatais, todas visando à industrialização e assim, o desenvolvimento econômico do país.

Portanto, ainda que, segundo Carneiro (2002), não se tenha conseguido criar completamente um núcleo endógeno de reprodução do capital, já que a grande presença de multinacionais no país vinculavam as decisões de gastos de suas matrizes e a própria dificuldade intrínseca de se “irradiar” o modelo produtivo do centro para a periferia capitalista, a articulação entre capital privado estrangeiro, privado nacional e o Estado como indutor realizaram transformações na estrutura produtiva, industrializando o país e o alinhando tecnologicamente aos países centrais, com seus efeitos benéficos sobre os outros

---

<sup>5</sup> No Governo de Juscelino Kubistchek (1956-1960), por exemplo, as únicas metas de gastos não cumpridas foram às relativas ao gasto social, como em habitação, educação, saúde e assistência social, ao contrário dos gastos com infraestrutura econômica. No governo militar (1964-1985) por sua vez, o “arrocho salarial” nos salários de base, em especial o mínimo, teve efeitos deletérios na distribuição de renda.

setores. Somente a partir de meados da década de 1970 as bases deste “tripé” foram afetadas.

Apesar do grande desenvolvimento econômico, o país ainda tinha o seu desempenho ligado à conjuntura internacional. Se antes era dependente porque seu processo de industrialização estava vinculado somente ao resultado comercial do país (capacidade para importar), com a crescente incorporação de setores “mais duros” da indústria e a continuidade do seu processo de desenvolvimento, a liquidez externa utilizada pelo país se tornou mais um elo entre a economia brasileira e o mundo. Em um cenário onde a liquidez internacional era alta e estável (além dos incrementos no comércio externo), havia “fácil” acesso a recursos externos necessários (“colagem” no sistema financeiro internacional). A partir da hora que o cenário se “desmancha”, a própria possibilidade de continuidade do processo de desenvolvimento econômico fica comprometida, pois os seus pré-requisitos não encontram mais possibilidade de serem atendidos.

Se o padrão produtivo é baseado na interação entre crescimento do produto e da produtividade através de investimento em inovações (a busca pelo “sobre lucro” dentro do acirramento da concorrência no capitalismo monopolista), que permitia aumento de lucros, e de forma defasada de salários (neste caso também conta o ambiente institucional), caso o ritmo das inovações e/ou do *catching up* (atualização tecnológica) diminua, ele acaba por afetar a dinâmica do processo de investimento e crescimento do produto. Dada irradiação do crescimento do produto e da liquidez externa do centro para a periferia, a cessão deste processo nos primeiros acaba por afetar diretamente os últimos.

A reversão da política monetária americana em fins da década de 1970, que resultou na crise da dívida do México em 1982, gerou um efeito em cadeia em todos os outros países da América Latina, causando ao Brasil várias ordens de problemas que perduraram com intensidades variáveis durante toda a década que se iniciava. O principal foi o fim do padrão de financiamento da economia brasileira (fim do fluxo voluntário de recursos externos ao país), mostrada em sua face mais clara através da restrição externa e da necessidade de “transferência de recursos reais ao exterior” (com os bancos americanos na posição de principais credores), já que com a costura do acordo brasileiro com o FMI havia a necessidade da geração de *superávits* comerciais que permitissem o pagamento de obrigações da dívida brasileira (evitando uma situação *Ponzi*, ou seja, de o Brasil não

conseguir arcar com o custo financeiro da dívida e podendo se tornar insolvente) e que implicava moeda desvalorizada (o país teve duas fortes desvalorizações cambiais em 1981 e 1983) e política monetária recessiva<sup>6</sup> (com breves períodos de exceção) visando à redução da absorção interna para contenção das importações.

Outro elemento foi a adoção de uma política fiscal restritiva por parte do governo brasileiro a partir da década de 1980, onde os investimentos públicos foram severamente afetados (principalmente o gasto das estatais) e diminuindo assim as possibilidades de manutenção do nível de gasto público, tanto o econômico *strictu sensu* (política fiscal e estatais) como o social (mesmo com os avanços na área social da Constituição de 1988), até como reflexo do esgotamento do padrão de financiamento do país como um todo. Não havia recursos para a utilização dos instrumentos de intervenção do Estado na economia, já que o aumento da dívida pública<sup>7</sup> fez com que houvesse cortes nos recursos destinados ao custeio e aos investimentos públicos. A própria obrigação de pagamentos externos também teve efeito deletério nas contas públicas, já que como o governo brasileiro, que era um agente econômico que não exportava (único meio de conseguir dólares), tinha que obter divisas dos agentes privados exportadores e/ou outros agentes que possuíam moeda estrangeira. A solução passou pela adoção do *relending* (refinanciamento de obrigações externas que permitiam a alavancagem de recursos externos), dos depósitos de projeto e de uma política de *open market* ativa<sup>8</sup>, já que as divisas nas mãos dos exportadores tinham que de alguma forma ir para o governo (que foi quem centralizou as obrigações externas), processo esse chamado por Cavalcanti (1988) de “substituição de dívida externa por dívida interna”.

---

<sup>6</sup> Somente em alguns momentos esta lógica foi rompida, essencialmente no período, entre 1985 e 1986, com o Plano Cruzado. Existem algumas interpretações sobre o comportamento da economia e a geração de saldos comerciais entre 1983 a 1985: para Barros de Castro (1985), o país conseguiu gerar os saldos comerciais necessários porque foi o período de maturação dos investimentos do II PND. Para Carneiro (2002), havia por parte do *policy makers* brasileiros a escolha entre a geração dos superávits comerciais ou recessão e inflação, sendo escolhido o primeiro. O Plano Cruzado em 1986, mesmo que tenha sido uma experiência válida (a tentativa “heterodoxa” de se combater a inflação sem políticas restritivas), diminuiu a inflação por um curto período, “vitimado” posteriormente (no início de 1987) pelas contas externas e o excessivo uso do congelamento de preços.

<sup>7</sup> De 9,7% do PIB em 1980 passou para 22,2% do PIB em 1989.

<sup>8</sup> Especificamente em relação ao papel da dívida mobiliária pública (a maior fonte do crescimento da dívida pública federal), ela teve duas funções básicas durante a década de 1980: até 1985 servia como instrumento de captação de liquidez em divisas estrangeiras dos agentes privados exportadores. Após esse período, principalmente depois de 1986, teve o seu uso cada vez mais difundido enquanto reserva de valor em um contexto de aceleração inflacionária. O resultado desses dois movimentos foi a elevação da dívida pública interna e o aumento de gastos com juros da dívida pré-existente.

Devido ao crescimento da indexação<sup>9</sup> da economia (que teve como símbolo máximo o *Overnight* e que acabou por contaminar as taxas de juros e por consequência a inflação), aliada aos problemas nas contas externas e seus reflexos cambiais, a inflação apresentou grandes aumentos em seus patamares a partir da década de 1980, afetando fortemente o horizonte temporal do investimento privado.

Não se pretende aqui discutir a aceleração inflacionária da década a partir dos anos de 1980. Porém, importante salientar que o processo inflacionário, causado pela crescente indexação e “financeirização” dos preços (incorporação das instabilidades dos preços básicos na economia, juros e câmbio, ao processo de *precificação*), além dos ajustes na taxa de lucro (nos *mark up* dos preços, em especial de setores oligopolizados *fix price*), acabou por tornar feições de uma inflação de movimento inercial, o que certamente foi o principal motivo pelo qual seus patamares anuais comportavam-se como “degraus” de uma escada em ascensão (ALMEIDA & BELLUZO, 2002). Se em 1970 a inflação era de 17,46% ao ano, em 1985 ela já se era de 228,22%, atingindo em 1989 o índice de 1.635,85% ao ano. Nem políticas de visão tradicional (diminuição do déficit público e aumento de juros) nem políticas de viés heterodoxo (como o Plano Cruzado em 1986, que buscou dar fim a inercialidade da inflação através do fim da indexação e com congelamento de preços e reforma monetária) foram suficientes para interromper o processo de crescimento da inflação, que entrou na década de 1990 em quatro dígitos.

As taxas de crescimento econômico, como consequência de todos estes contratempos, foram severamente afetadas, com grande queda da taxa de variação do PIB (inclusive com alguns anos de taxas negativas), sendo chamados os anos de 1980 de “década perdida: a média de crescimento da década foi inferior a 1,7% ao ano.

No plano produtivo-tecnológico, o desenvolvimento e o uso da microeletrônica em larga escala e a partir da década de 1980 fez com que a velocidade das inovações, tanto de produto como de sistemas de produção/gestão, fossem superiores aos vigentes no padrão *fordista/taylorista*, aumentando a necessidade da criação em menor espaço de tempo de núcleos endógenos de desenvolvimento tecnológico, maior qualificação de mão de obra e da melhor absorção dos novos sistemas de produção derivados destas mudanças. Com um

---

<sup>9</sup> Segundo Werner Baer (1987, página 63): “(...) uma vez desencadeada a “luta por fatias de bolo”, a economia tornou-se crescentemente indexada, o que significou que este mecanismo de propagação da inflação tornou-se mais e mais dominante”.

Estado agora débil em termos de gasto fiscal<sup>10</sup>, o investimento público foi fortemente afetado a partir da década de 1980 (não havendo inversões em escala suficiente), quadro agravado ainda mais devido ao fato de as multinacionais (filiais) terem perdido parte de sua autonomia nas decisões de gasto perante as estratégias globais de suas matrizes e o setor privado nacional ter direcionado investimentos tanto nos setores *tradebles* como para ativos financeiros. Curioso é observar que logo quando o país se industrializou através da substituição de importações (SI) centrado nos setores “duros” da Segunda Revolução Industrial (complexo metal-mecânico e químico), o surgimento de um novo padrão produtivo-tecnológico aliado à ausência de investimentos nestes novos setores de ponta (que eram os novos portadores do conhecimento) e do direcionamento do Estado causou um “travamento” no desenvolvimento da diversificação da estrutura produtiva do país, em relação tanto à convergência com os países centrais como agora com o sudeste asiático.

Sobre o exemplo asiático, um contraponto interessante pode ser feito se analisado a Coreia do Sul: foi um país que da mesma forma que o Brasil sofreu os impactos da crise da dívida externa na década de 1980 (e também foi um dos epicentros da crise da Ásia na década de 1990), mas que teve trajetória completamente distinta da brasileira. Os *Chaebols* (grandes conglomerados) articulados com uma política de Estado deliberada de estímulo à proteção e concentração produtiva e de capitais foram fundamentais para a estruturação e complementação da economia coreana, atingindo um estado de desenvolvimento produtivo e concentração de capital que permitiu que o país se dirigisse em um segundo momento aos setores mais sofisticados, atingindo alto grau de maturidade industrial e aumentando o poder de concorrência internacional. Como houve internalização da geração tecnológica, o investimento tornou-se variável chave da economia. Apesar de sua origem ser anterior ao período, os conglomerados coreanos foram fundamentais para a superação dos constrangimentos econômicos na década de 1980 (através da busca de aumento de exportações, aproveitando-se em vários momentos das políticas comerciais de compras preferenciais de produtos coreanos como as existentes no Japão e nos Estados Unidos) e para lançar estas mesmas empresas como *players* no mercado internacional desde

---

<sup>10</sup> Ainda que tenha havido algumas tentativas neste sentido, a mais conhecida era a que criava uma reserva de mercado para produtos brasileiros no setor de informática, que era um dos setores líderes (portadores do conhecimento) deste novo paradigma tecnológico. Porém, a ausência de investimentos públicos e de infraestrutura acabou por vitimar esta iniciativa, que foi totalmente deixada de lado com a abertura comercial no início dos anos de 1990. Posteriormente se observará que um dos maiores déficits comerciais do país atualmente justamente se concentra neste setor.

então. Ou seja, o país conseguiu atingir um estágio de maturidade produtiva que possibilitou se direcionar aos setores mais dinâmicos, mesmo tratando-se de um país de industrialização tardia.

Por sua vez o Brasil, que possuía estrutura industrial mais diversificada em fins da década de 1970, iniciou trajetória inversa: além de não conseguir se dirigir aos setores mais dinâmicos, ainda observou perda de parte importante de seu tecido industrial desde então, com evidentes prejuízos em sua competitividade internacional. Pode-se afirmar que a grande diferença entre os dois países foi que, enquanto no país asiático houve um processo de estímulo à centralização/concentração de capital em grandes grupos nacionais e forte atuação do Estado para direcionar a economia na década de 1980 e no Brasil, ao contrário, estas características que eram presentes na economia brasileira até então foram cada vez mais deixadas de lado, tanto diante da crise fiscal do Estado como também pelas restrições externas (estas duas presentes também na economia coreana no período), mas também devido ao fato de que não havia grupos nacionais que possuíssem tamanho (e também não houve participação do Estado) suficiente para responder à necessidade de concentração de capital.

Dada a deterioração econômica e produtiva a partir da década de 1980, muitos autores críticos ao modelo existente de substituição de importações (SI), como Franco (1999)<sup>11</sup>, colocavam que talvez este não fosse suficiente para acompanhar este novo cenário (devido a ser apropriado à maior estabilidade tecnológica do padrão *fordista*). Por outro lado, a não intervenção nestes espaços através de políticas de Estado fez com que a criação destes núcleos se ficasse cada vez mais difícil e cara, tornando cada vez mais o país dependente de alta tecnologia, ou seja, produtos e serviços com alto valor agregado. Como pode ver visto em Comim (2009) e Carneiro (2008), entre outros, a partir deste momento é que se inicia um processo de “reespecialização regressiva” no setor industrial, ou seja, com perda de diversificação e de densidade produtiva em detrimento de setores menos capital-intensivos, que ficaria visível a partir dos anos de 1990, tendo como causa e também causando um problema de “insuficiência de desenvolvimento” que atingiu diretamente o mercado de trabalho, retirando parte importante dos ocupados dos segmentos mais

---

<sup>11</sup> Para Franco (1998), a crítica ao modelo de substituição de importações era de que se criaram mercados com baixa concorrência, altas margens de lucro e baixa incorporação tecnológica, com conseqüente diminuição no ritmo de aumento da produtividade e sem as necessidades de criação de maiores vantagens competitivas (esta dentro de um *viés* ricardiano).

formalizados e dinâmicos, onde a produtividade e a renda são mais altas, em direção ou a informalidade ou a atividades de menor produtividade.

Algumas críticas a esta abordagem de certa forma “reducionista” da substituição de importações (SI) foi feita por Carneiro (2002, 2008), ao afirmar que o modelo de SI gerou grande dinamismo econômico, diversificação produtiva e conhecimento tecnológico, queda da demanda de importações, aumento do valor agregado das exportações e grande internalização de várias cadeias produtivas devido à relativa estabilidade tecnológica do sistema *fordista* de produção (que facilitava a incorporação tecnológica). E que as possíveis distorções no sistema de formação de preços relativos, da manutenção de atrasos tecnológicos (que seriam maiores em um modelo baseado em exportações de produtos primários) e da concorrência de vários mercados se devem muito mais a forma de condução da política de SI do que propriamente de problemas inerentes a ela como, por exemplo, se tem havido baixa incorporação ou transferência tecnológica para indústrias nacionais, se os encadeamentos setoriais privilegiam empresas de fora do país, se não há a estipulação de metas de conteúdo nacional ou geração de empregos, política econômica desfavorável à indústria nacional (com câmbio valorizado e/ou juros altos), entre outros.

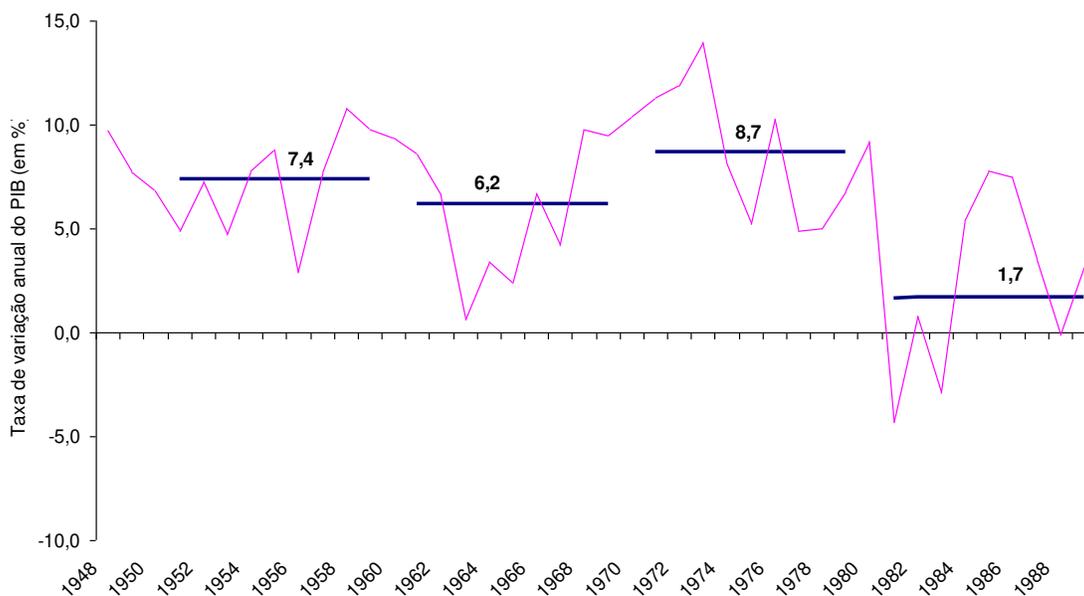
Existiram vários problemas de “adaptação” de um modelo produtivo baseado em países centrais com alta renda *per capita*, principalmente as relacionadas aos ganhos de escala, para países periféricos, mas pelo menos no caso brasileiro (e posteriormente como no sudeste asiático), a industrialização por SI induzida pelo Estado e com participação do capital multinacional e privado nacional sem dúvida teve efeito benéfico no país. Não se pode esquecer, porém, o cenário favorável do capitalismo no pós-2ª Guerra Mundial até o fim do acordo de Bretton Woods e o 1º Choque do Petróleo, período este conhecido como os “anos de ouro” do capitalismo, e por outro lado o fato de o desenvolvimento social no Brasil não ter acompanhado na mesma proporção o crescimento econômico do período, inclusive caracterizando o país, desde então, como um dos mais desiguais do mundo. O Estado brasileiro, neste sentido, criou condições para o pleno desenvolvimento das forças produtivas, mas não para a “repartição” dos ganhos na sociedade.

Por certo é que o desenvolvimento do país, em um cenário macroeconômico extremamente adverso na década de 1980, foi interrompido. Apesar disso, o fato de a

economia brasileira ser ainda “fechada” evitou perdas maiores do ponto de vista estrutural. Dito de outra forma, como a abertura da economia brasileira era reduzida até o fim da década de 1980, a internalização das cadeias produtivas brasileiras se manteve (mesmo que com crescente defasagem tecnológica), tendo como líderes os setores onde a presença de multinacionais era predominante. Porém, é inegável que, mesmo com vários percalços, a estrutura industrial brasileira era talvez a mais avançada dentre os países periféricos no início da década de 1980, sendo que a ausência de direcionamento do Estado e a instabilidade macroeconômica do período, apesar de lhe afetar, não foram suficientes para destruí-la: a porcentagem de componentes nacionais nos produtos era elevada (isso quando não 100% nacional), com inúmeras cadeias produtivas totalmente internalizadas. Entretanto, este quadro sofreria várias mudanças a partir da década de 1990.

**GRÁFICO 1**

**Variação do PIB (em %), Brasil, 1948 a 1990 (em destaque os dados referentes às médias das décadas de 1950, 1960, 1970 e 1980, respectivamente da esquerda para direita).**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados SIDRA-IBGE.

**TABELA 1**  
**Indicadores selecionados, Brasil, 1947 a 1990.**

Ano	PIB (%)	PIB <i>per capita</i> (%)	Inflação* (% ao ano)	Taxa de investimentos (% do PIB)	Balança comercial (US\$ milhões)	Valor adicionado (% do PIB)				
						Agropecuária	Indústria de transformação	Outras atividades industriais**	Comércio	Serviços
1947	n.d.	n.d.	23,3	14,6	96,19	20,7	19,3	5,9	15,9	38,2
1948	9,7	7,1	3,3	12,7	207,45	22,8	18,8	5,4	15,6	37,4
1949	7,7	5,2	4,2	13,0	139,07	23,6	18,9	5,9	15,4	36,3
1950	6,8	4,3	3,7	12,8	413,58	24,3	18,7	5,5	15,6	36,0
1951	4,9	1,9	11,3	15,5	44,21	23,8	19,0	6,2	15,7	35,3
1952	7,3	4,2	27,2	14,8	-302,13	25,0	18,2	6,0	15,8	35,1
1953	4,7	1,7	19,2	15,1	394,72	23,6	19,1	6,3	15,5	35,5
1954	7,8	4,7	22,6	15,8	147,15	24,1	20,1	5,7	15,8	34,3
1955	8,8	5,6	18,4	13,5	319,46	23,5	20,4	5,2	16,2	34,7
1956	2,9	-0,1	26,5	14,5	407,44	21,1	21,3	6,0	15,7	35,9
1957	7,7	4,5	13,7	15,0	106,32	20,4	21,5	6,3	16,1	35,6
1958	10,8	7,6	22,6	17,0	65,81	18,4	23,9	7,2	16,4	34,1
1959	9,8	6,6	42,7	18,0	72,17	17,2	25,9	7,1	16,6	33,2
1960	9,4	6,2	32,2	15,7	-24,03	17,8	25,6	6,7	16,9	33,1
1961	8,6	5,6	43,5	13,1	111,14	17,0	27,0	5,5	17,0	33,5
1962	6,6	3,6	61,7	15,5	-89,72	17,5	26,3	6,2	16,7	33,3
1963	0,6	-2,2	80,5	17,0	112,48	16,0	26,5	6,6	16,5	34,5
1964	3,4	0,5	85,6	15,0	343,39	16,3	26,2	6,4	16,5	34,7
1965	2,4	-0,5	41,2	14,7	654,88	15,9	24,9	7,0	16,6	35,6
1966	6,7	3,6	46,3	15,9	438,04	14,2	25,5	7,3	16,9	36,2
1967	4,2	1,3	25,3	16,2	212,77	13,7	24,4	7,6	17,1	37,2
1968	9,8	6,7	25,2	18,7	26,24	11,8	26,6	8,2	17,1	36,4
1969	9,5	6,4	22,6	19,1	317,93	11,4	27,1	8,2	17,2	36,2
1970	10,4	7,4	17,5	18,8	232,02	11,6	27,4	8,4	16,4	36,2
1971	11,3	8,4	20,6	19,9	-343,54	12,2	27,7	8,6	15,7	36,0
1972	11,9	9,0	17,5	20,3	-241,13	12,3	28,4	8,6	15,2	35,5
1973	14,0	11,1	14,0	20,4	6,96	11,9	31,2	8,4	15,5	33,0
1974	8,2	5,5	33,1	21,8	-4.690,32	11,4	31,7	8,8	15,2	32,8
1975	5,2	2,6	29,3	23,3	-3.540,40	10,8	31,3	9,0	14,6	34,3
1976	10,3	7,6	38,1	22,4	-2.254,68	10,9	31,0	8,9	13,4	35,8
1977	4,9	2,5	41,1	21,3	96,76	12,6	29,7	9,0	12,7	36,0
1978	5,0	2,5	39,9	22,3	-1.024,20	10,3	30,4	9,1	12,1	38,2
1979	6,8	4,3	67,2	23,4	-2.839,48	9,9	30,5	9,6	11,3	38,8
1980	9,2	6,8	99,3	23,6	-2.822,77	10,1	31,3	9,7	10,9	38,1
1981	-4,3	-6,3	95,6	24,3	1.202,46	10,1	30,0	10,1	10,3	39,6
1982	0,8	-1,3	104,8	23,0	780,07	8,7	30,9	10,3	9,9	40,2
1983	-2,9	-4,9	164,0	19,9	6.470,39	11,0	29,0	9,9	9,3	40,8
1984	5,4	3,3	215,3	18,9	13.089,52	12,2	29,9	10,8	8,9	38,3
1985	7,8	5,7	242,2	18,0	12.485,52	11,1	31,6	10,7	8,5	38,1
1986	7,5	5,4	79,7	20,0	8.304,30	11,2	32,1	11,6	8,5	36,6
1987	3,5	1,6	363,4	23,2	11.173,10	9,3	28,8	12,2	7,3	42,4
1988	-0,1	-1,9	980,2	24,3	19.184,11	9,8	28,6	11,4	7,5	42,7
1989	3,2	1,4	1.972,9	26,9	16.119,19	7,7	25,6	11,0	6,8	48,9
1990	-4,3	-5,9	1.621,0	16,7	10.752,39	6,9	22,7	10,4	9,3	50,7

\*: de 1947 a 1979=IPCA-FIPE, a partir de 1980=IPCA-IBGE.

\*\* : inclui indústria da construção, serviços industriais de utilidade pública e indústria extrativa.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados SIDRA-IBGE.

## **1.2 – Reformas estruturais e a reinserção externa da economia brasileira: a década de 1990.**

Conforme visto no tópico anterior, a década de 1980 foi marcante no país porque ela significou a interrupção de um ciclo contínuo de crescimento econômico de 50 anos (1930 a 1980), dado esgotamento do padrão de desenvolvimento econômico existente. O país terminou esta década com inflação alta e em aceleração, ausência de um crescimento econômico mais prolongado (tendência que iria permanecer), crise fiscal, dívida pública crescente, defasagem tecnológica, estagnação dos investimentos (em especial do Estado), além da agora presente restrição externa.

Dentro deste quadro, quando se observa o Brasil na década posterior, a de 1990, os principais elementos são os relacionados à abertura econômica (comercial e financeira) e o Plano Real, que estabilizou os índices inflacionários. Nesta década e na primeira do século XXI (de 2001 a 2010), ficaram mais evidentes as limitações entre fatores conjunturais e os fatores estruturais frente ao (fraco) desempenho econômico do país no período.

A década de 1990 é caracterizada como da globalização, entendida aqui como um período onde ocorre a interação de dois movimentos: no plano doméstico a liberalização econômica e no plano internacional o crescimento da mobilidade de capitais, com a acumulação se guiando pelo custo de oportunidade financeiro, dado esgotamento do padrão produtivo e tecnológico anterior (CARNEIRO, 2002). No caso brasileiro, significou o retorno do país aos fluxos voluntários de recursos externos como reflexo direto do “transbordamento” do novo ciclo de liquidez internacional.

Os aspectos relacionados às transformações econômicas no Brasil foram complementar um ao outro no decorrer da década. A ocorrência das aberturas comercial e financeira (favorecendo a entrada de recursos externos) no país e a manutenção dos processos de privatização iniciados no país ainda na década de 1980 (agora aprofundados) foram o reflexo do avanço das políticas de cunho liberalizante (“neoliberais”) surgidas na Inglaterra e Estados Unidos durante os anos 1980 (governos Thatcher e Reagan, respectivamente) e que “contaminaram” a América Latina na década de 1990, através do chamado “Consenso de Washington” (conjunto de “recomendações” de ajuste

macroeconômico de instituições multilaterais como FMI e BIRD para países em desenvolvimento). O próprio papel do Estado estava em transformação, para uma postura menos intervencionista e mais reguladora, com a diminuição do peso do Estado na economia, com a focalização dos gastos sociais, privatizações de empresas estatais (incluindo serviços públicos e bancos), ajuste (aperto) fiscal, entre outras medidas.

No caso brasileiro, ainda que estas mudanças tenham ocorrido a partir do início da década de 1990, elas só se tornaram completas a partir da adoção de um modelo de estabilização econômica baseado na ancoragem cambial, o Plano Real (em linha com o “Consenso”).

Basicamente, o diagnóstico dos formuladores do Plano Real era o de que existia movimento de inflação inercial causada pela grande indexação da economia brasileira e que provocava distorção nos preços relativos, tanto pelas próprias distorções do processo inflacionário como pelo modelo produtivo existente (de substituição de importações), que além de impedir a entrada de inúmeros produtos importados, ainda fornecia proteção a um parque produtivo que trabalhava com altas margens de lucro, baixo crescimento da produtividade e em mercados sem a possibilidade de uma maior concorrência. Era necessária, neste caso, uma reforma monetária e um novo indicador de referência (âncora, no caso o câmbio), além da aceleração do processo de abertura econômica do país. O Plano Real também significou uma posição mais submissa da política econômica aos objetivos estratégicos mais gerais (ao contrário do verificado até o início da década de 1980), já que agora deveria focar a estabilização de preços, ficando outros objetivos subjugados a estes. Se antes o direcionamento da política econômica era para favorecer a industrialização, agora a política econômica tinha como objetivo estabilizar a economia, restando ao setor industrial crescer dentro das possibilidades desta prioridade.

Do ponto de vista fiscal, existia uma visão propagada pela equipe de governo de que os resultados fiscais deficitários eram resultado de um descontrole das contas públicas, que era “camuflado” pelo que Edmar Bacha (1998) classificou como “efeito Oliveira-Tanzi”<sup>12</sup> as avessas já que, devido ao imposto inflacionário, enquanto as despesas

---

<sup>12</sup> No efeito Oliveira-Tanzi, o conceito é o de que o déficit orçamentário declina quando a inflação cai, porque as despesas públicas são fixadas em termos reais e as receitas em termos nominais.

eram definidas em termos nominais no orçamento, as receitas (principalmente de impostos) eram corrigidos pela inflação<sup>13</sup>.

Conceitualmente, o Plano Real foi uma nova “tentativa” do plano de reforma monetária da chamada proposta “Larida”<sup>14</sup>, que foi utilizada no Plano Cruzado, em 1986, mas com a diferença de que além do fim da restrição externa na década de 1990 e da não utilização do congelamento de preços, desta vez se seguiria a proposta básica: que seria apenas um plano de estabilização, sem política de rendas e que não pretendia redistribuir renda<sup>15</sup>. A ideia era de que, com o fim da inflação, seria mais fácil a realização de investimentos (tanto internos como externos), além de também possibilitar uma melhor eficiência do gasto público (utilizando-se gastos mais focalizados). Retornaria a possibilidade do calculo temporal do investimento e o melhor manejo das contas públicas. E facilitaria o processo de abertura econômica do país, outro pilar da política econômica, atuando ambos em sinergia.

A reforma monetária consistia basicamente numa “engenhosidade” antes de tudo psicológica, já que se avaliava que o país tinha uma aceleração de preços que caminhava para a hiperinflação, que a indexação era prática difundida em graus variados, mas em grande escala, e a moeda corrente (o cruzeiro novo) perdia cada vez mais o seu poder de reserva de valor. Foi introduzida uma nova unidade de valor, a Unidade Referencial de Valor (URV), que tinha o dólar como “âncora” (conforme ideia presente na proposta “Larida”) e que passou a referenciar todos os contratos. A transição para a nova unidade de valor foi gradual dentro de determinado prazo, com exceção dos salários (foram calculados pela média em cruzeiros novos dos quatro últimos meses na data de introdução da URV, em março de 1994), visando realizar a conversão da URV para Reais, na proporção de um para um, quando haveria a extinção do cruzeiro novo e a utilização

---

<sup>13</sup> Inclusive diante deste diagnóstico foi realizado o Programa de Ação Imediata, ainda em 1993, visando um ajuste nas contas públicas, dado que para os mesmos a utilização maciça de contratos indexados por parte do governo era a causa fundamental da inflação, com despesas maiores que receitas em termos reais, diferença esta coberta pelo imposto inflacionário.

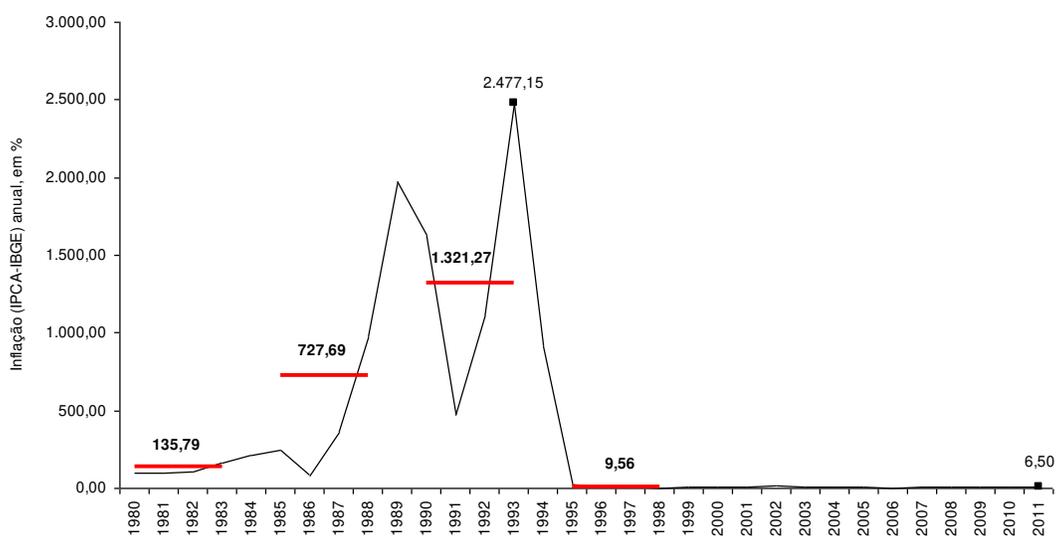
<sup>14</sup> André Lara Rezende e Pêrsio Arida, professores da PUC-RJ e formuladores da proposta chamada por Rudiger Dornbusch de “Larida”, presente no artigo “Inflação Inercial e reforma monetária: Brasil”, publicado em fins de 1984 em Washington D.C., para a conferência promovida pelo Institute of International Economics. Esse artigo foi uma síntese e uma formalização de dois artigos publicados por André Lara Rezende (“A moeda indexada: uma proposta para acabar com a inflação inercial no Brasil” e “A moeda indexada: nem mágica e nem panacéia”) e dois artigos de Pêrsio Arida (“Neutralizar a inflação: uma ideia promissora” e “Economic Stabilization in Brazil”). Uma versão deste texto é o artigo “Inflação Inercial e reforma monetária no Brasil”, presente no livro “Inflação Zero: Brasil, Argentina e Israel”, de 1986.

<sup>15</sup> A inflação inercial, segundo várias visões com viés neo-estruturalista, dentre elas e de Francisco Lopes, colocava o país numa disputa permanente pela manutenção de suas fatias da renda nacional, através do grau de acesso aos instrumentos monetários indexados.

somente do Real. O mais interessante é que, com isso, houve um período de transição em que havia duas moedas no país: o cruzeiro novo, que estava cada vez mais desvalorizado, e a URV/Real, moeda “estabilizada” e que, ancorada no câmbio, tinha retornado à sua função de reserva de valor. Ou seja, em termos práticos, houve uma aceleração inflacionária preventiva do cruzeiro novo (que se desvalorizava diariamente em relação à URV) através de uma indexação completa da economia em URV<sup>16</sup> (criando uma “hiperinflação” em cruzeiros novos), e então introduzida a nova moeda, “livre” de inflação. O resultado, a partir da implementação do Plano Real, foi imediata na redução da inflação.

## GRÁFICO 2

**Variação do Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA-IBGE) anual, Brasil, 1980 a 2011, em %.**



Fonte: elaboração própria a partir de dados SIDRA-IBGE.

Do ponto de vista político, o plano de estabilização seguiu quase todos os preceitos do “Consenso de Washington” para países em desenvolvimento com inflação alta, principalmente os relacionados à utilização do dólar como referência (ancoragem cambial), a abertura econômica (comercial e financeira) e uma postura do Estado que deveria focar o equilíbrio orçamentário (ajuste-aperto fiscal para evitar problemas de *default*), políticas

<sup>16</sup> Ou seja, “jogando” a economia em uma hiperinflação em cruzeiros novos, para forçar as pessoas a irem em direção à uma nova moeda, “forte e estável”.

públicas focalizadas e uma postura menos intervencionista e mais reguladora, já dentro de um contexto de liberalização econômica.

Numa comparação do Brasil com outros países, especificamente em relação ao realizado na Argentina, não se instituiu um regime de *currency board* de fato, ou seja, com a paridade cambial tornada lei constitucional, com o Banco Central perdendo as suas funções e a política monetária guiada pelo volume de reservas, fixando apenas a taxa de câmbio. No caso brasileiro, optou-se por um regime de câmbio administrado no sistema de banda assimétrica, com o BC brasileiro obrigado a vender dólares toda vez que a taxa de câmbio alcançasse o teto (por exemplo, R\$ 1,00/US\$ 1,00), mas sem necessidade de realizar o movimento contrário, ou seja, um sistema de bandas cambiais com um “teto” estabelecido, mas sem um “pisso” (que inclusive chegou a ser de R\$ 0,83/US\$ 1,00), o que na prática acabou funcionando como um regime de câmbio fixo, com a crescente perda de graus de liberdade no manejo da política monetária. Até a adoção do câmbio flutuante em janeiro de 1999, o valor do “teto” havia aumentado em patamar superior a 30%.

Na época, com as taxas de juros americanas baixas e a globalização financeira, países como o Brasil eram destino certo de liquidez externa desde que tivessem uma moeda estável (na visão do mercado financeiro), um ajuste (aperto) fiscal e uma inflação “domesticada” o que proporcionaria, em teoria, queda do risco inerente ao país. A própria “proposta” de estabilização (baseada na ancoragem cambial) para os países da periferia supunha que haveria um diferencial de juros para manutenção de um câmbio valorizado e com conseqüente aumento das importações, restando solucionar a possibilidade de *default* (com um ajuste fiscal) e da inflação (garantir uma taxa de juros real compatível com as avaliações de risco, estabilizando o câmbio e controlando a demanda interna).

O Plano Real, segundo os seus defensores, conjuntamente com as aberturas comercial e financeira, além do novo papel do estado e das privatizações, poderia gerar condições para a construção de uma melhor estrutura de preços, permitindo a concorrência externa em vários mercados, além de forçar as empresas a se reestruturarem produtivamente, facilitando a aquisição de bens de capital mais modernos e com menor custo. Neste sentido, ocorreria uma maior abertura comercial, com crescimento dos fluxos de importação e de exportação, além de modernização do parque produtivo e assim gerando mais e melhores postos de trabalho.

Segundo Carneiro (2002, p. 311):

Em síntese, a atividade industrial instalada em qualquer país visaria sempre ao mercado global e participaria nas cadeias de valor agregado de acordo com as suas vantagens comparativas que definiriam um padrão de especialização intrassetorial.

A crise do México, ainda em 1994, fez com que a política monetária fosse revista, com a adoção de medidas mais contracionistas das que eram até então adotadas devido à necessidade de aumentar o diferencial externo das taxas de juros brasileiras para atração de divisas, visando defesa do câmbio e fechamento da balança de pagamentos, além de controle da demanda (para reduzir o efeito câmbio-salário, positivo em contexto de valorização excessiva de uma moeda). Iniciou-se neste período um movimento de grande instabilidade no produto entre 1994 a 1998, com movimentos de crescimento e grande queda (*stop and go*).

Apesar do relativo sucesso em conseguir deter a inflação, alguns problemas começaram por emergir. O principal deles foram os crescentes e sucessivos déficits comerciais, resultado direto da apreciação cambial, que geravam problemas na balança de pagamentos e demandava ingresso de capital externo. Nos primeiros anos do Plano Real, o volume de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) auxiliou em parte a política monetária, mas a partir da crise da Ásia em 1997, com a queda nos fluxos de IDE nos países da periferia, a utilização do diferencial de juros para captação de liquidez externa passou a ser cada vez mais utilizada para atração de investimentos em *portfólio* (muito mais voláteis) dado que além do aumento da percepção de risco por parte do sistema financeiro internacional, o volume de importações continuava alto devido ao câmbio mantido valorizado, dificultando ainda a obtenção de saldos comerciais pelo aumento das exportações. Como o nível de reservas era central, um déficit na balança de serviços (comercial e de remessas de lucros) deveria ser coberto com ingressos equivalentes na conta capital e/ou perda de reservas. Para sustentar a política de câmbio valorizado através da proteção das reservas, optou-se pela elevação substancial das taxas de juros, com claros efeitos na atividade econômica interna.

Qualitativamente, a “avalanche” de importações, ao contrário do que se buscava, teve um peso muito maior em bens de consumo (como carros, eletrônicos, etc.) do

que a aquisição de máquinas visando uma modernização do parque produtivo nacional; houve um “transbordamento” da demanda interna para fora do país. Nos bens de capital, houve investimentos muito mais voltados à aquisição de ativos e de tecnologias poupadoras de mão de obra do que propriamente investimentos produtivos do tipo *greenfield* (expansão efetiva da capacidade instalada), como o ocorrido na Ásia.

Mesmo o Investimento Direto Externo (IDE), que teve um crescimento substancial no país na segunda metade da década de 1990, preponderantemente foi direcionado as fusões e aquisições (incluindo o auge no período de 1997 e 1998, com as privatizações dos setores de telefonia e da distribuição de energia elétrica), além de empresas de média-baixa tecnologia e com possibilidade de serem competitivas externamente.

Com este cenário, a lógica do investimento privado, agora sem o Estado como indutor, passou a se basear em parâmetros de retorno financeiros, numa predominância deste em relação aos parâmetros de retornos técnico-produtivos. Os investimentos produtivos eram apenas uma possibilidade dentre muitas de alocação de recursos, como outras possibilidades financeiras, quase todas de alto retorno e de baixo risco (como a própria dívida pública brasileira), o que demandava que o investimento produtivo seguisse esta mesma lógica (pelo menos em nível compatível com os investimentos financeiros) para que fosse viável. Tornou-se mais difícil o investimento em (novos) setores de ponta (tecnologia da informação e eletrônico) no Brasil, que poderiam proporcionar retornos crescentes compatíveis com a lógica financeira porque a própria ausência *ex ante* destes setores não permitiu o desenvolvimento de estrutura suficiente para captação de recursos. A formação bruta de capital, na ausência do Estado como indutor, tende a se alocar em setores com rentabilidade garantida, dentro de uma lógica privada que tem as vantagens comparativas como princípio, e que no Brasil são os setores intensivos em mão de obra (baixos salários) e *commodities* (grande produtor agrícola), além dos direcionados à demanda interna (após 2004).

O direcionamento do investimento, nos moldes do que ocorria até a década anterior, foi substituído pela ausência do Estado, que passou a adotar o princípio da “eficiência no gasto público” através de políticas sociais focalizadas, privatizações de bancos, estatais e do setor de infraestrutura, com as quais o Estado brasileiro intervinha e

direcionava a economia. Mais do que gerar recursos fiscais (que se revelaram, na prática, quase inexistentes), estas foram medidas vistas como pré-requisitos políticos e econômicos para a inserção externa do país nos fluxos de recursos internacionais derivados da globalização financeira. Porém, este movimento fez com que houvesse uma mudança estrutural: a perda de instrumentos de intervenção na economia por parte do Estado e o ingresso submisso à globalização financeira, além de “colar” a economia do país aos ciclos de liquidez internacionais, retirou do governo brasileiro a possibilidade de direcionamento do desenvolvimento através de decisões internas de investimento, deixando-a mercê do “mercado”.

Porém, mesmo este ajuste fiscal realizado pelo governo não impediu o aumento substancial da relação entre a dívida interna e o PIB, pois a defesa do câmbio demandava uma política de esterilização de moeda ativa que por sua vez foi realizada através da emissão de dívida pública mobiliária federal<sup>17</sup>; além disso, o próprio aumento do estoque da dívida demandava emissões de novas dívidas para seu financiamento. Com isso, as despesas com serviço da dívida pública cresceram substancialmente, retroalimentando o seu principal já que o resultado primário das contas públicas era insuficiente para cobertura dos encargos financeiros dos papéis do governo, em especial dos indexados a taxa de juros básica (altos) e o câmbio (após 1999). Por isso houve aumento da carga tributária, ao invés de uma redução como poderia supor em caso de um ajuste fiscal.

A “colagem” da economia brasileira aos fluxos de capitais externos; a ancoragem cambial, que após a crise da Ásia em 1997 tornou-se cada vez difícil de ser mantida e que tirou graus importantes da condução da política monetária; o aumento da participação de multinacionais na economia brasileira, além da diminuição dos investimentos públicos e mesmo da ausência do Estado como indutor econômico, retirando de dentro do país as decisões de investimento; o aumento da dívida pública com aumento da carga tributária; as privatizações e o retrocesso na estrutura produtiva brasileira; os sucessivos déficits em conta corrente. Todos estes elementos acabaram por se tornar uma combinação “explosiva” que acabou por resultar em seguidos constrangimentos à economia brasileira a partir de 1997 (com a crise da Ásia), forçando o país a assinar um acordo com o

---

<sup>17</sup> Outros fatores que, segundo Carvalho (2001), elevaram a dívida interna brasileira foram o reconhecimento de “esqueletos” de dívidas passadas e o “socorro” prestado ao sistema financeiro como no PROER. A relação dívida/PIB brasileira passou de pouco mais de 22% em 1989 para o patamar de 55% durante a década de 1990 e início da seguinte, caindo para 36,8% em 2011.

FMI em 1998 (como forma de defender a ancoragem do câmbio) e desembocando na desvalorização do Real no início de 1999, após a crise da Rússia no ano anterior. De forma cíclica, os principais países emergentes receptores de liquidez externa foram sofrendo seguidos ataques especulativos em suas moedas; no caso brasileiro, o ingresso de recursos externos tornou-se cada vez mais insensível à taxa de juros a partir de 1997, mesmo com seguidas altas. Em fins de 1998 e no início de 1999, a perda expressiva de reservas cambiais não deixou outra opção ao país do que realizar uma desvalorização de sua moeda.

### **1.3 – O fim da âncora cambial e o atual paradigma de política econômica**

#### **1.3.1 – O sistema de metas de inflação**

O sistema de metas de inflação, baseado no chamado “novo consenso macroeconômico”<sup>18</sup>, consiste basicamente na determinação de um índice quantitativo (ou seja, um valor em porcentagem) por parte do governo e/ou da autoridade monetária como “meta” (podendo ser um valor “cheio” ou com intervalos máximo e mínimo e o chamado “centro” da meta) a ser perseguida de inflação para um determinado período, podendo propor também uma meta de crescimento econômico, mas desde que esteja vinculada diretamente à meta de inflação pré-estabelecida, de forma subordinada. O banco central ou a autoridade monetária (como executor da política monetária) tem o papel de perseguir única e exclusivamente o valor pré-determinado, sem se preocupar com os outros indicadores econômicos, como a atividade econômica, o desemprego, entre outros, a não ser que estes estejam afetando a busca do índice determinado. Segundo Sicsú (2002, p.23):

A meta é estabelecida pelo governo e/ou parlamento e deve ser perseguida pelo banco central, cuja política monetária passa a ter um único objetivo: alcançar a meta inflacionária determinada. Assim, os dirigentes do banco central não devem se preocupar com o desempenho de outras variáveis macroeconômicas. Por exemplo, o desemprego e o produto de uma economia somente se tornariam objeto de análise se estivessem dificultando a realização da meta de inflação, que é o alvo exclusivo do banco central.

---

<sup>18</sup> O “novo consenso macroeconômico” se baseia na neutralidade da moeda, expectativas racionais, equilíbrio contínuo de mercado, preços flexíveis, oferta de trabalho determinada por salários reais e na taxa natural de desemprego.

As condições necessárias para implementação do sistema de metas de inflação seria a inexistência de outro indicador de expectativas (como era a âncora cambial), contas públicas equilibradas e sistema financeiro sólido.

Os defensores deste modelo, influenciados pela Curva de Phillips (que pressupõe a existência de uma taxa natural de desemprego e a neutralidade da política monetária, ou seja, não afeta as variáveis reais, mas causa somente inflação), pela chamada “Regra de Taylor”<sup>19</sup> e pela existência de um *viés inflacionário*, argumentam que a política monetária não tem influência na determinação do investimento e/ou emprego. A “Regra de Taylor” obedeceria a seguinte equação:

$$r = p + 0,5y + 0,5(p-2) + 2$$

Essa regra relaciona, para o caso americano, o comportamento da taxa de juros do FED com duas variáveis exógenas: meta de inflação e o PIB potencial. Na equação,  $r$  é a *federal funds rate*,  $p$  é a taxa de inflação dos últimos quatro trimestres e “ $y$ ”<sup>20</sup> é o desvio percentual do PIB real em relação à sua meta. Esta equação foi obtida sem a utilização de métodos econométricos, criando uma relação linear entre a inflação, taxa de juros de equilíbrio e a soma ponderada dos desvios da inflação e do PIB, considerando ainda uma taxa de inflação e de juros de equilíbrio de 2%. Uma forma alternativa de apresentação da equação poderia ser a seguinte:

$$rt = \pi t + r^* + 0,5(\pi t - \pi^*) + 0,5(yt)$$

onde: em que  $rt$  é a taxa de juros do FED,  $r^*$  é a taxa de juros de equilíbrio,  $\pi t$  é a taxa de inflação,  $\pi^*$  é a meta de inflação e  $y$  é o desvio percentual do produto real em relação ao produto potencial (da mesma forma que a equação anterior).

Afirmam seus defensores que caso ocorresse uma diminuição exacerbada da taxa de juros, ocorreria um crescimento econômico passageiro (que não se manteria ao

---

<sup>19</sup> Taylor, J. *Discretion versus policy rules in practice*. Carnegie-Rochester Conference on Public Policy. 39, págs. 195-214, 1993.

<sup>20</sup>  $y = 100(Y - Y^*)/Y^*$ , onde  $Y$  é o PIB real e  $Y^*$  é o PIB potencial.

longo do tempo, como uma "bolha"), mas que geraria uma tendência inflacionária<sup>21</sup> permanente (como Robert Lucas, Robert Barro, entre outros; alguns economistas afirmam que nem crescimento passageiro poderia ocorrer, como Finn Kydland e Edward Prescott). E por causa disso, a presença dessa tendência inflacionária não geraria condições para um crescimento sólido de longo prazo, pois dado que a inflação é prejudicial, haveria a necessidade de novamente se construir essa base sólida (ou seja, sem a presença da tendência inflacionária), o que postergaria a consolidação dos “fundamentos econômicos” e provocaria a necessidade de um novo “aperto” monetário, através do aumento nos juros.

Os defensores deste modelo de metas também argumentam que ministros, parlamentares, empresários, representantes dos trabalhadores, entre outros, teriam forte propensão a pressionar por uma política monetária expansionista, considerados por isso como “inflacionistas” (possuem um viés inflacionário por induzirem a economia a um aumento de demanda). Daí vem à defesa intransigente por parte dos defensores deste sistema que o Banco Central tenha “independência” para única e exclusivamente atingir seu objetivo, que é conduzir a política monetária de modo que o índice de inflação do período fique dentro da meta pré-estabelecida, não podendo para isso sofrer influências “políticas”.

A principal consequência da adoção do sistema de metas de inflação segundo os seus defensores é que a economia, em relação ao investimento, teria uma “sinalização” acerca do patamar inflacionário, tendo mais segurança em investimentos e convergindo o retorno desses recursos investidos com o que é esperado, sem a variação acentuada da inflação atuando de forma a distorcer tais expectativas.

Porém, é fato também que esse sistema de metas de inflação não é consensual. Sobre o papel da taxa de juros, vários economistas alinhados a teoria *keynesiana* defendem que a redução da taxa de juros, em especial a de longo prazo, poderia estimular os investimentos, gerando mais empregos e crescimento econômico, consolidando que a diminuição dos juros poderia ser fonte de crescimento sólido e sustentável. E que as restrições estruturais em relação à oferta de produtos (para evitar uma inflação de demanda) só aconteceriam se houvessem investimentos, que certamente seriam maiores se as taxas de juros fossem baixas.

---

<sup>21</sup> A tendência inflacionária, neste caso, aconteceria porque os agentes econômicos poderiam acreditar que uma inflação de demanda provocaria uma elevação no patamar de preços que se manteria ao longo do tempo. Com isso, eles elevariam seus preços de forma a se “prevenirem” de eventuais perdas futuras decorrentes da inflação presente.

No Brasil o regime de metas de inflação foi implantado com o decreto de nº 3.088 de 21 de junho de 1999, e que, conjuntamente com o sistema de câmbio flutuante e as metas de superávit primário, se tornaram as bases da política monetária brasileira após o colapso do sistema de âncora cambial, no início de 1999, e que era a “espinha dorsal” do Plano Real desde a sua implementação, em 1994.

O seu funcionamento no país consiste na determinação do valor do índice de inflação esperado para um período (e também as metas que serão buscadas para os próximos anos) pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), que por sua vez é presidido pelo ministro da fazenda. Optou-se por utilizar o sistema de “bandas”, definindo o centro da meta e intervalos máximo e mínimo para o qual a inflação pode variar, com o índice considerado o Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), mensurado pelo IBGE. Atualmente, a meta de inflação brasileira é de 4,5% ao ano, aceitando-se uma variação de 2,0% para mais (com o teto da meta de 6,5% ao ano) ou para menos (admitindo-se uma inflação de, no mínimo, 2,5% ao ano).

O Banco Central fica responsável por executar a política monetária para que a economia atinja a meta determinada, com “transparência” e anunciando publicamente suas decisões e motivações (que é o papel realizado pelos relatórios de inflação e atas de reuniões do COPOM). Apesar de não formalmente, o Banco Central brasileiro vêm atuando como independente, com o objetivo específico de obter a estabilidade de preços e utilizando a taxa de juro como principal instrumento para a obtenção da meta (além de contenção de crédito e controle do volume do compulsório bancário, entre outras medidas) sem influências “políticas” ou qualquer outro tipo de meta (como de crescimento econômico ou geração de empregos).

A primeira discussão que se levanta, no caso brasileiro, é que a política monetária brasileira tem sido demasiadamente rígida, pois o sistema de metas de inflação tem de ser vista como uma referência flexível para a política monetária e não o contrário, ou seja, a política monetária servindo única e exclusivamente para a busca da meta, ao contrário inclusive do que ocorre nos Estados Unidos<sup>22</sup>. Ou seja, o combate da inflação é

---

<sup>22</sup> Nos Estados Unidos, por exemplo, o sistema de metas de inflação, além de adotar o *core* (núcleo) do índice de preços (o que dificulta a contaminação dos índices por fatores exteriores à dinâmica de oferta e demanda da economia), tem de combinar a estabilidade de preços com o pleno emprego, sustentando o crescimento econômico ao mesmo tempo em que mantém a inflação baixa.

objetivo principal da política efetuada pelo Banco Central (um fim nela mesma), com todas as outras variáveis subordinadas em prol deste objetivo principal.

Outra questão complexa é que o Banco Central do Brasil faz regularmente pesquisas sobre as expectativas dos indicadores junto aos bancos (o boletim FOCUS), que são os que mais têm a ganhar com a manutenção das taxas de juros reais altas, câmbio valorizado e a inflação baixa, o que acaba induzindo um *viés* conservador nas suas opiniões sobre expectativas. E isto ocorre dentro da existência da “independência” operacional do BC, que teoricamente toma posições “técnicas”.

Especificamente sobre a política de juros do Banco Central, o argumento inicial sobre o fato de as taxas brasileiras sempre serem altas no Plano Real era que a economia brasileira, para o mercado financeiro internacional, possuía risco elevado, já que não havia ainda realizado reformas (incluindo a previdenciária, trabalhista e a diminuição de gastos sociais, entre outros, em linha com os preceitos neoliberais), por isso sendo necessário que o Brasil “pagasse” juros mais altos de forma a compensar o risco de se investir no país e supostamente financiar seus investimentos. Só haveria reversão se o país atingisse um *rating* das agências classificadoras de risco menor, o que envolvia a realização das citadas reformas.

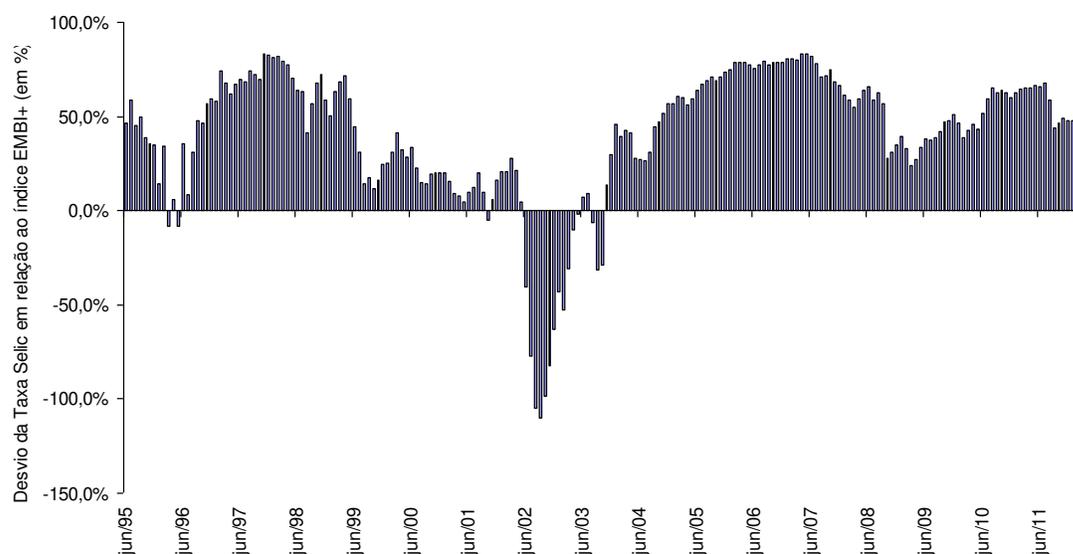
A discussão da necessidade do Plano Real possuir uma taxa de câmbio mais valorizada possível não era (e ainda não é) admitido publicamente pelas equipes econômicas que se sucederam no governo federal, mesmo porque iria de encontro com os interesses da parte da indústria nacional e dos setores exportadores; por outro lado esta política garantia ganhos substanciais para o setor financeiro (defensor desta política) e dos importadores, inclusive indústrias. Neste aspecto, o total desalinhamento da taxa de juros com o suposto “risco” da economia brasileira pode ser observado se compararmos o desvio da taxa SELIC (taxa básica de juros da economia brasileira), em relação ao chamado “Risco País” do Brasil, ou o *Emerging Markets Bond Index* (EMBI+), do banco JP Morgan.

Em teoria, o “risco país” seria uma forma de mensurar o risco de investimento em títulos públicos dos países emergente (dentre os quais o Brasil) através de pontos-base, mesmo porque um determinado valor de taxa de juros é ou não considerado alto (a ponto de criar um diferencial externo) se comparado a outros países e/ou se utilizando as taxas de *spread* exigidas pelo mercado financeiro internacional, no qual o EMBI+ é um dos

principais parâmetros. Considerando este indicador, onde a base seria os Estados Unidos (de risco zero), cada 100 pontos correspondem em uma taxa de juros real de 1,0% acima da taxa americana, a título de prêmio de risco, que é exigido pelo mercado financeiro dos países emergentes que vendem títulos de dívida soberanos. Com isso, índices de “risco país” mais altos significaria que os respectivos países deveriam ofertar títulos públicos com maior remuneração (taxas de juros reais). Dito de outra forma seria um parâmetro de “ágio” que seria cobrado pelos investidores internacionais para que estes troquem títulos da dívida americana por países emergentes, de maior risco.

Quando nos referimos ao “desvio” que a taxa de juros SELIC (taxa básica da economia, que remunera boa parte dos títulos públicos brasileiros) tem em relação ao índice EMBI+, estamos afirmando que, caso este desvio seja positivo (negativo), o Brasil estaria praticando uma taxa de juros acima (abaixo) do risco inerente aos seus títulos públicos (e por consequência para o resto da economia) e/ou da percepção dos investidores externos em sua economia, ou dito de outra forma, pagando mais (menos) que o necessário segundo sua avaliação de risco. Estes dados podem ser observados no gráfico a seguir:

**GRÁFICO 3**  
**Desvio da taxa real SELIC em relação ao índice EMBI+, Brasil, junho de 1995 a março de 2012, em %.**



Fonte: SIDRA-IBGE, IPEADATA e JP Morgan. Elaboração Própria.

Importante salientar que, mesmo com o país recebendo o “Investment Grade” da agência *Standard & Poor’s* em 2008, o Brasil continua a possuir um desvio da taxa de juros praticada e da “demandada” pelo mercado financeiro internacional de mais de 50% em fins de 2011. Portanto, a explicação para o fato de as taxas de juros brasileiras sempre possuírem um diferencial expressivo de juros, deve ser buscada em outras motivações, não necessariamente devido a um “risco” inerente à economia brasileira. O “Investment Grade” não resultou em qualquer redução substancial na taxa de juros, havendo inclusive um novo movimento de ingresso de capitais externos no país, e por consequência da valorização da taxa de câmbio.

A manutenção de altas taxas de juros teria, de acordo com a Regra de Taylor, dois efeitos: diretamente seria comprimir a demanda interna (que teria influência em pouco mais de 30% do IPCA) e valorizar a taxa de câmbio (que poderia compensar o fato de que a política monetária não tem influência nos preços internacionais). Atuaria no sentido de trazer a inflação observada para o mesmo patamar da esperada e assim diminuiria (ou eliminaria) o desvio do produto real do potencial, fatores que se caso tivessem desvios acentuados, demandariam aumentos de juros.

Sobre a influência do câmbio no IPCA, existe um mecanismo chamado de *pass through*, que significa que há “transmissão” de flutuações cambiais para os índices preços, na ausência de choques de oferta ou demanda: se a moeda se desvaloriza (o Real frente ao dólar, por exemplo), existe uma forte tendência ao aumento da inflação. No caso contrário, se a moeda se valoriza (como aconteceu nos últimos anos no Brasil), a inflação diminui. Isso ocorre porque no índice utilizado, o IPCA (que considera a cesta de consumo de famílias com 1 a 40 salários-mínimos), existe um peso considerável em sua cesta de consumo dos bens que tem os seus preços cotados externamente<sup>23</sup> (os chamados *tradebles* ou comercializáveis, como petróleo, produtos agrícolas, etc.) e os contratos de serviços públicos (como conta de luz, telefonia, entre outros, que são os chamados “preços administrados”), tarifas indexadas que tem como índice de reajuste os Índices Gerais de Preços (IGP), que por sua vez são bem mais sensíveis às variações da taxa de câmbio.

---

<sup>23</sup> Segundo a Professora <sup>a</sup>. Maryse Fahri, do Instituto de Economia da Unicamp, esse peso é de 69% do total do IPCA, restando aos preços considerados do “mercado livre” (bens de consumo em geral), que variam conforme a oferta e demanda interna, apenas 31%. Ver mais a respeito em *Política Econômica em Foco*, nº 7, nov. 2005 a abril de 2006, seção V ([http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim\\_cecon/boletim7/Secao\\_V\\_Maryse.pdf](http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_cecon/boletim7/Secao_V_Maryse.pdf)).

Sinteticamente, a seguir um quadro explicativo sobre os componentes do IPCA, local de transação, características e o que o influencia.

**QUADRO 1**  
**Desagregação do IPCA segundo características.**

<b>Tipo de produto</b>	<b>Onde é transacionado</b>	<b>características</b>	<b>Influência</b>
Comercializáveis ( <i>tradebles</i> )	Mercado interno e externo	Alimentos industrializados e semi-industrializados, artigos de limpeza, higiene e limpeza, mobiliário, utensílios domésticos, equipamento eletroeletrônico, veículos, álcool combustível, artigos de cama, mesa e banho, fumo, bebidas, vestuário e material escolar, commodities em geral	Preços internacionais, câmbio, tarifas, oferta e demanda externa, acordos comerciais, entre outros
Administrados	Mercado interno	Basicamente tarifas de serviços públicos; preços que apresentam sensibilidade menor em relação à oferta e demanda (definição do BACEN)	IGP's, que por sua vez são sensíveis ao câmbio, já que se baseiam em preços de atacado, que por sua vez dependem da oferta, com grande peso dos comercializáveis
Não comercializáveis ( <i>non tradebles</i> )	Mercado interno	Produtos in natura, alimentação fora do domicílio, aluguel, custos de manutenção de moradia, seguros, reparos, lavagens, estacionamento de veículos, recreação e cultura, matrícula e mensalidades escolares, livros, serviços médicos, serviços pessoais, bens de consumo geral	Oferta e demanda interna (diretamente); indiretamente, vários itens podem também ser influenciados pelos comercializáveis, já que estes podem estar na base do custo dos não comercializáveis

Fonte: Elaboração Própria

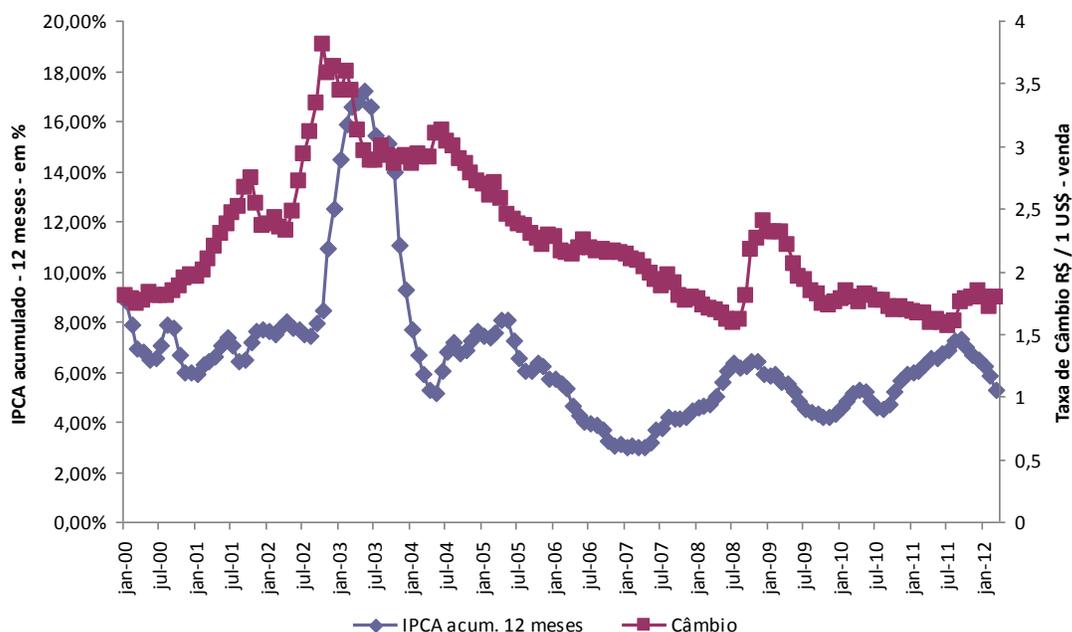
Um aumento da taxa de juros teria dois efeitos: diretamente seria comprimir a demanda interna, mesmo que esta não estivesse aquecida, pelo simples fato de que é a única forma de gerar impacto direto na inflação (mesmo que de forma reduzida). E o efeito indireto, a valorização da taxa de câmbio, teria de ocorrer em velocidade superior à dos preços internacionais, em especial das *commodities*, de forma a tornar mais barato um produto *tradeble* mesmo que haja aumento de seus preços internacionais (como um

“choque de oferta”). E este aspecto tem muita importância porque desde o início de 2003 os seus preços internacionais tem apresentado forte alta, devido tanto ao aumento do consumo devido ao papel da China como, mais recentemente, pelo aumento da especulação financeira em torno de seus preços no mercado futuro de derivativos.

A manutenção da taxa de câmbio mais valorizada possível, neste contexto, atende perfeitamente aos objetivos de estabilizar os índices de preços, por isso objetivo permanentemente “desejado” da política monetária. O gráfico a seguir ilustra a influência da taxa de câmbio nos índices de inflação. O que deve ser observado é que, exceto em algumas circunstâncias, os movimentos da relação entre câmbio e índice de preços devem ocorrer no mesmo sentido, ou seja, valorização da moeda brasileira (queda na taxa de câmbio) significa queda da inflação.

**GRÁFICO 4**

**Variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA-IBGE) e da taxa de câmbio, Brasil, janeiro de 2000 a março de 2011, em % a.a. (IPCA) e R\$ / 1 US\$ (taxa de câmbio).**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados SIDRA-IBGE.

Mas este “mecanismo” faz com que, justamente por causa da influência destes itens que tem os seus preços cotados externamente, o índice de inflação não esteja

mostrando adequadamente as reais variações da oferta e da demanda da economia em sua totalidade, ou seja, não mostraria corretamente se a demanda por um produto (alimentos *in natura* ou serviços diversos, entre outros) estaria acima da oferta dos produtores nacionais. Os juros reais altos fazem com que não se chegue a tal ponto, porque se a demanda estivesse aumentando sem possibilidade de aumento de oferta (o que faria com que os preços aumentassem), se configuraria um desvio do produto potencial e real, o que, segundo a regra de Taylor, implicaria na necessidade de um aumento nas taxas de juros. Neste caso, os juros altos têm que compensar o aumento dos preços administrados ou dos *tradebles*, fazendo com que o segmento de bens de consumo e serviços tenha aumentos de preços inferiores aos verificados, num efeito compensatório que visa manter a inflação “estável”, ou seja, diretamente uma compressão mais que proporcional nos itens onde os juros altos comprimem a demanda interna (em especial nos *non-tradebles*), além da valorização cambial favorecer o “barateamento” dos produtos importador (*tradebles* na qual a taxa de juros interna não tem influência direta) em um efeito indireto.

Como o Banco Central tem tido como único objetivo a busca do centro da meta de inflação, e com os argumentos que vimos anteriormente, a política monetária tem sido objeto de críticas por sua rigidez. Diversos setores da sociedade têm salientado que essa rigidez tem impedido que o Brasil consiga um crescimento sustentável, em prol da “estabilidade” de preços, impedindo a criação de condições para que a economia brasileira seja menos reflexa do cenário externo. Já os gestores da política monetária (o banco central) afirmam que para existir um crescimento “sólido”, os fundamentos macroeconômicos devem estar “consolidados”, ou seja, que a inflação esteja sob controle, à taxa de câmbio estável e as contas públicas estejam equilibradas, e que sem esses pressupostos o crescimento seria “passageiro”, seguindo as premissas teóricas dos defensores do modelo.

Para Freitas (2008), o sistema de metas de inflação no país tem forte viés recessivo, que dada volatilidade de seus componentes acaba por provocar a elevação e manutenção do diferencial externo de juros, tornando demasiadamente rígida a condução da política monetária e por consequência a política econômica. Para Sicsú (2002), até mesmo a sua possível efetividade é questionável, já que o período de vigência do regime de metas coincidiu com um período de queda da inflação no mundo todo, o que pode ter

superestimado a sua possível eficácia. A reversão deste movimento a partir da crise de 2008 e a crescente ineficiência do regime brasileiro desde então parecem corroborar ainda mais esta interpretação.

Diante de todas estas questões, argumentos como o de Carvalho e Giambiagi (2002), que defendem o sistema de metas de inflação, um Banco Central independente e uma meta de inflação permanente de 2,5% (como nos Estados Unidos, segundo o autor) devem ser vistos com ressalvas. Sicsú (2002), por exemplo, afirma que não existem argumentos teóricos suficientes para que o sistema de metas de inflação seja responsável pela queda da inflação em países que a adotaram, assim como de crescimento econômico, que seria derivado de uma possível melhora do ambiente que o sistema (teoricamente) proporciona. Além disso, uma meta de inflação de 2,5% como centro tornaria extremamente estreita a condução da política monetária, pois além dos Estados Unidos possuem poder de senhoriagem, neste país se utiliza o *core* (núcleo) do índice de preços, diferentemente do Brasil, que utiliza o IPCA “cheio”.

Importante também salientar que o estreitamento das condições de manipulação da política monetária, assim como a grande influência do índice com o câmbio, mostra que o sistema é extremamente dependente das condições de liquidez externa que, em caso de uma reversão, como a ocorrência de um *overshooting* cambial e/ou uma deterioração das contas externas (em especial nas Transações Correntes do Balanço de pagamentos, como vem ocorrendo atualmente), esta pode impactar negativamente na economia, se recorrendo a uma elevação na taxa de juros mesmo que o mercado interno não esteja necessariamente aquecido, impedindo mesmo a realização de uma política monetária anticíclica. Por outro lado, os efeitos negativos do aumento de juros na atividade econômica e nas contas públicas (com o aumento do dispêndio com juros da dívida interna) mostram mais um lado perverso do sistema, que inclusive segundo Gomes e Holland (2003), não inclui a dívida pública como um dos indicadores no modelo de cálculo da taxa de juros<sup>24</sup> que funciona, dada as particularidades citadas, de forma cíclica, com o crescimento da taxa de juros pressionado negativamente a relação dívida/PIB.

---

<sup>24</sup> (...) ao elevar a taxa de juros, a autoridade monetária até consegue uma redução na inflação e no crescimento do PIB. Entretanto, estes impactos ficam, sobremaneira, amortecidos pelo aumento da relação dívida/PIB e, por conseguinte, pela probabilidade de default do País. Este aumento na probabilidade de default, mais do que explicar as altas taxas de juros, deve ser explicado, em grande medida, por elas. (GOMES e HOLLAND, 2003, p. 333).

### 1.3.2 – A política econômica pós-1999 e seus desdobramentos

O fim da âncora cambial e a adoção do regime flutuante em fevereiro de 1999 mostrou a outra face da reinserção externa brasileira na década de 1990: com sua liberalização econômica que se pode considerar excessiva e abrupta, o país ficou muito mais susceptível aos ciclos de liquidez externa, extremamente volátil, que tornaram insustentável o modelo de ancoragem.

Não houve opção ao Brasil, o que deixava presente a possibilidade da ocorrência de um *overshooting* cambial que certamente teria efeitos deletérios sobre a inflação e a dívida pública indexada ao câmbio, que acabaram se confirmando em maior ou menor medida. Com este cenário, e dada a insustentabilidade do regime existente, o país adotou novos paradigmas de política econômica: o câmbio flutuante, as metas de superávit primário (receitas menos despesas excetuando-se os gastos com encargos financeiros) e o regime de metas de inflação, visando tanto a criação de um novo indicador de expectativas como uma forma de gerar recursos para tentar “amortizar” a dívida interna (garantindo uma solvência mínima do país)<sup>25</sup>.

Do ponto de vista de política monetária, o fim da âncora cambial poderia ser uma “janela de oportunidade” para um ajuste no valor da moeda brasileira, o que também significaria a retirada da “camisa de força” que a política do Real valorizado colocou na autoridade monetária, ou seja, aumentando a eficácia de seus instrumentos, dentre eles à manipulação das taxas de juros e do controle monetário. Mas o caminho escolhido foi o de manter, ainda que de forma modificada, a estrutura da política econômica, em especial a busca por um câmbio que fosse o mais valorizado possível. Ou seja, em termos práticos, o modelo responsável pela ausência de maior dinamismo da economia brasileira até então foi preservado.

A desvalorização cambial ocorrida no início de 1999, depois da insustentabilidade da ancoragem cambial brasileira mostrou que o câmbio ainda possuía papel central mesmo que agora flutuante devido ao *pass through*<sup>26</sup>. Dito de outra forma, ainda existia (e existe) uma grande influência da taxa de câmbio nos índices de preços, que guiavam o recém-instalado regime de metas de inflação, o que demandou que a taxa de

---

<sup>25</sup> Para Lopreato (2002), os títulos públicos governamentais, com as crises que se sucederam entre 1997 a 1999 passaram a serem vistos como “espaço de valorização do capital”, sendo que o papel do superávit primário, neste caso, seria gerar uma garantia maior que de outros ativos financeiros.

<sup>26</sup> A respeito ver FAHRI (2006).

câmbio a ser perseguida, mesmo que o regime fosse flutuante, fosse a mais valorizada possível (com o chamado “populismo cambial”<sup>27</sup>), para manutenção dos índices de inflação no menor patamar possível.

Com a desvalorização cambial, também se reverteu, mesmo que com uma relativa defasagem de tempo (curva “J” de Marshall) a tendência de deterioração das contas externas, e em especial da conta de transações correntes (principalmente a balança comercial), com uma queda no volume e valor importado e crescimento do exportado. Permaneceu a concentração da pauta exportadora nas *commodities* agrícolas e minerais (favorecido pelo aumento dos preços internacionais), mas agora também com um crescimento das vendas externas de produtos semi-processados e manufaturados de baixo/médio conteúdo tecnológico, estes vendidos para outros países exportadores de produtos primários. Posteriormente, observa-se que após o movimento de valorização cambial após 2003 (e que permanece até hoje, sendo brevemente interrompido pela crise de 2008/09), o saldo comercial na indústria tem diminuído (como é crescente o déficit no setor de média e alta tecnologia), assim como tem aumentado o déficit em transações correntes, devido ao aumento de remessas de lucros e gastos no exterior, além do crescimento das importações de produtos manufaturados e insumos intermediários, tanto os mais simples como os de maior valor agregado.

Com a adoção das metas de superávit primário (saldo das despesas menor receitas, excetuando-se as despesas financeiras)<sup>28</sup>, o governo federal passou a possuir uma postura muito mais “fiscalista”, tentando obter maior solvência de suas contas através do crescimento das receitas, diminuição de gastos (onde os investimentos públicos foram severamente afetados, em especial no pouco que havia no setor de infraestrutura) e controle ainda maior das despesas em geral, devendo cumprir as metas de superávit propostas. A dualidade entre queda da relação dívida/PIB e despesas financeiras, que devido aos juros altos funcionam como seu elemento retroalimentador, tem caído nos últimos períodos muito mais devido ao crescimento do PIB (o denominador da relação) a partir de 2004 do que a queda da dívida em valores absolutos, ainda que também tenha havido algum prolongamento de prazos de vencimento, conforme foi buscado pelo novo governo em

---

<sup>27</sup> A respeito ver GALA (2006).

<sup>28</sup> Colocado como exigência pelo FMI no acordo para empréstimo e linhas de crédito para o Brasil nos anos de 1998/99.

2003<sup>29</sup>, e apesar do seu aumento imediato com a desvalorização de 1999, causada pelos efeitos da desvalorização na dívida pública indexada ao dólar.

Tanto o lado da política monetária “engessada” como a questão fiscal eram faces de uma visão mais ampla por parte da equipe econômica dos sucessivos governos (com poucas diferenças) pós-1999, que era a de obter “credibilidade” com a política econômica. Com isso, se iniciou no país a defesa por parte da equipe econômica pela busca dos “bons fundamentos” macroeconômicos (segundo o mercado financeiro), ou seja, que a inflação permaneça sob controle, uma taxa de câmbio estável e as contas públicas estejam equilibradas. Isto se transformou em um “mantra” que ao mesmo tempo em que justificava a rigidez da política monetária, ainda legitimava a atuação do Banco Central como independente, somente com a busca pela estabilidade dos preços com objetivo único. Dessa forma, a busca era pela possibilidade de redução das taxas de juros “por dentro” do sistema, ou seja, através da redução das taxas de *spread* exigidas pelo “mercado” para investir no país, onde a percepção de queda no risco de *default* (ainda mais depois do ocorrido na Argentina em 2002) era fundamental.

Somente a partir da crise financeira mundial ocorrida em 2008/09 visualizou-se uma postura mais diferenciada de política econômica em relação aos períodos anteriores pós-década de 1990, com uma política mais ativa por parte do governo federal através de estímulos à demanda interna e isenções fiscais, mas considerando o período como “desvio”, dado a excepcionalidade da conjuntura, já que em termos práticos não modificou substancialmente as linhas de condução da política econômica.

Portanto, em linhas gerais, do ponto de vista da dinâmica econômica, a economia brasileira teve comportamento bastante irregular do início da década de 1990 até a implementação do plano Real, com forte instabilidade na demanda interna, mas com uma posição comercial favorável. Com o Plano Real, em 1994, inicialmente houve um grande crescimento do consumo (devido ao efeito câmbio-salário da estabilização) e do investimento (que logo após iria cair), mas que por outro lado provocou reversão da balança comercial e de transações correntes que perdurou até a desvalorização cambial de 1999. A mudança nos preços relativos devido a valorização do câmbio foi fortemente

---

<sup>29</sup> A respeito ver o documento “Política econômica e reformas estruturais”, do Ministério da Fazenda, do ano de 2003.

direcionada ao setor de *non-tradeables*, em detrimento do setor exportador (em especial da indústria), além de favorecer sobremaneira as importações, remessas e gastos no exterior.

Com a desvalorização cambial de 1999, ainda que tenha havido o fim da ancoragem cambial e a substituição pelo câmbio flutuante, com a adoção do regime de metas de inflação (a nova variável-síntese da economia) e de superávit primário, a linha de política monetária não sofreu grandes transformações, colocando (ou permanecendo) como elemento central a necessidade de manutenção do diferencial externo de juros (tanto para atração de liquidez externa como para controle da demanda) devido ao ainda relevante papel do câmbio, ambos direcionados à estabilidade da moeda, o objetivo principal da autoridade monetária brasileira, com todos outros submissos a ele. Em comum com a década de 1980, o desempenho econômico da década de 1990 até 2003/2004 foi extremamente volátil, com crescimento para 2,4% ao ano em média no período e com ausência de um dinamismo econômico mais sólido e constante, ou pelo menos que tivesse sucesso em sair da lógica do *stop and go*.

Mesmo após 2004, onde se iniciou um período de crescimento da economia brasileira mais prolongado (o primeiro desde o início da década de 1980, crescendo de 2004 até 2011 em média 4,3% ao ano), inicialmente devido ao aquecimento do comércio externo (aumento dos preços internacionais de *commodities*) e posteriormente devido à demanda interna (com papel importante do aumento do volume de crédito, da melhora do mercado de trabalho e da política do salário mínimo), a política monetária sempre foi conduzida de forma conservadora, dado diagnóstico, por parte dos *policy makers* do Banco Central de ameaça contínua de inflação de demanda dado baixo “produto potencial”. Ou seja, o crescimento recente foi muito mais fruto de uma série de circunstâncias internacionais, em especial o crescimento da economia chinesa e americana (que também promoveu o aumento da liquidez do dólar no mundo), que proporcionaram aumento no comércio internacional e uma diminuição da vulnerabilidade externa (permitindo crescimento do mercado interno), do que propriamente um movimento coordenado de uma política de desenvolvimento através de medidas econômicas voltadas a este propósito.

A política de estímulo ao mercado interno, aliado a uma melhora na posição externa, foi importante para o crescimento econômico pós-2004, e para que a crise recente (de 2008) não afetasse tão profundamente a economia brasileira (em comparação às outras

economias, como a americana, japonesa ou europeia), muito devido ao fato de que a liquidez externa permitiu maior liberdade da política econômica interna, mas não a libertando totalmente da colagem ao cenário internacional. Inclusive o crescimento do mercado interno pós-crise era único caminho para recuperação da economia brasileira, já que a dinâmica externa estava comprometida e de fato adotou-se este caminho ao invés de “derrubar” a economia, como ocorreu durante muito tempo. Porém, ainda que cadentes, permanecem ainda problemas como uma estrutura de financiamentos insuficientes, *spreads* altos, nível de investimento aquém do necessário e infraestrutura insuficiente (ainda que neste o Plano de Aceleração do Crescimento, PAC, de 2007, tenha buscado retornar o papel do Estado nesta área), itens que uma política monetária contracionista não tem auxiliado a solucionar e que somente seriam sanados a partir do momento em que a política econômica tivesse maior autonomia. Mesmo os investimentos, que vinham numa trajetória ascendente até meados de 2008, foram concentrados em setores menos dinâmicos gerando menores efeitos sobre o produto.

Com tantas transformações econômicas e produtivas desde a década de 1990, ocorreram desdobramentos setoriais importantes: o período iniciado na década de 1990 foi marcado pelo crescimento do setor de serviços, que segundo Machado e Machado (1998) teve como importante fonte de estímulo o fato de que a ancoragem cambial, ao supervalorizar a moeda, favoreceu os preços relativos dos setores de *non-tradeables*, favorecendo sobremaneira o setor de serviços. Também havia um imenso potencial de crescimento do setor no país, sendo que este ainda foi influenciado pela reconfiguração das relações de produção da indústria, onde muitos trabalhadores que exerciam atividades indiretas na produção industrial passaram a serem considerados “prestadores de serviço” nas atividades de assessoria técnica especializada, propaganda, financeira, asseio e conservação, entre outros (tudo que não pertencesse ao *core business* da empresa). Além disso, outro elemento importante foi o crescimento substancial da demanda por serviços na área de educação privada, saúde suplementar, previdência e serviços financeiros, que permanecem ainda em crescimento, dado que o aumento recente verificado na renda interna certamente teve transbordamentos para este setor.

O comércio teve como importante elemento indutor de modificações a estabilização de preços, que conjuntamente com as melhora das condições de crédito

devido à estabilização do plano Real e posteriormente devido à melhora do mercado de trabalho e do salário mínimo (a partir de 2005), favoreceu o aumento do consumo, especialmente via crédito, cenário improvável num contexto de alta inflação.

A construção civil sofreu tanto devido à queda das obras de infraestrutura como pela dificuldade de comercialização de seus produtos (de alto valor), ainda que a estabilidade da economia tenha contribuído para algum crescimento do setor. O que não existiram foram regras e políticas de estímulo à aquisição da casa própria, que somente voltaram a ocorrer a partir de 2005. Posteriormente, as políticas do PAC e mesmo os programas habitacionais (em especial o “Minha Casa Minha Vida”, de 2008/09) do governo auxiliaram a melhora do cenário para o setor, que se encontra em um cenário de crescimento mais robusto desde 2003, inclusive com apontamentos de “bolha” em seus preços e, segundo os empresários do setor, de falta de mão de obra.

A agricultura, por sua vez, foi um dos setores mais beneficiados pelo processo de reespecialização regressiva da economia brasileira, além de ter sido favorecida também pelo crescimento do preço das *commodities* no mercado internacional, o que colocou o setor como um dos mais importantes em relação ao comércio externo brasileiro e fez crescer sua interação com o setor industrial.

Já na indústria houve comportamentos díspares: enquanto a indústria extrativa apresentou crescimento substancial, em especial devido à cadeia do petróleo e de minérios, a indústria de transformação observou queda de sua participação no PIB (mesmo com o desempenho positivo da indústria de alimentos), em detrimento dos serviços “não produtivos”. Porém, apesar de algumas interpretações de que estes movimentos seria uma “modernização” econômica do país (com maior peso do setor de serviços), o que na verdade se apurou foi que se tornou impossível acompanhar tecnologicamente os países mais dinâmicos, ainda mais na ausência de uma postura mais ativa por parte do governo brasileiro em relação à uma política industrial (só surgiu diretrizes para uma política industrial, a PITCE<sup>30</sup>, em 2004, mas mesmo assim ainda sem resultados evidentes).

As políticas do Real valorizado conjuntamente com o aprofundamento da abertura comercial e financeira, além da diminuição do papel indutor do Estado, colocaram a indústria de transformação nacional em situação desfavorável, o que significou uma

---

<sup>30</sup> Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.

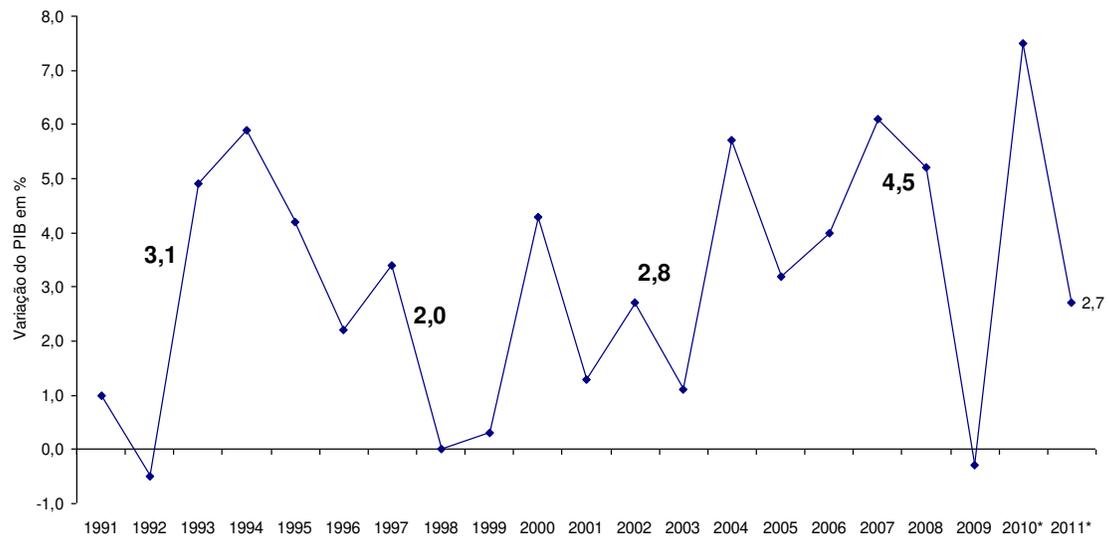
reespecialização “regressiva”, com a desestruturação de importantes cadeias produtivas, com queda em sua diversificação e direcionamento a atividades ligadas à produtos primários e semiprocessados (com maior volume de exportações) em detrimento de setores com maior densidade tecnológica e capital-intensivo (como o setor de material elétrico e de telecomunicações). Mesmo a desvalorização cambial de 1999, importante para a reversão do movimento de franca queda do setor industrial, não foi suficiente para colocá-lo novamente no patamar que ocupava em meados da década de 1980.

Por outro lado, o crescimento econômico recente comprovou que, mesmo desconfigurada produtivamente, além de ainda dependente de importações de alto conteúdo tecnológico, a indústria possui o maior multiplicador de gasto, tanto devido ao relevo de seus investimentos e relações inter e intrassetoriais, como ainda por ser onde se concentram os melhores empregos, e por consequência, os trabalhadores com maior potencial de gasto. Ainda permanece na economia brasileira como fundamental na ótica do desenvolvimento porque justamente é onde a variável investimento pode ser autônoma, ou seja, pode preceder um ciclo de crescimento, e não somente se guiando pelas variações da demanda como nos outros setores; a indústria gera demanda nos outros setores, e não o inverso.

Diante desse fato, faz-se necessário uma análise mais acurada do ocorrido no setor industrial e também na agropecuária e no setor terciário (comércio e serviços), o que será realizado nos tópicos seguintes.

### GRÁFICO 5

Variação do PIB e médias quadri- anuais, Brasil, 1991 a 2011, em %.



\*: Estimativa baseada nas contas trimestrais

Fonte: Elaboração própria a partir de dados SIDRA-IBGE.

**TABELA 2**  
**Indicadores selecionados, Brasil, 1991 a 2011, em %.**

ANO	PIB (%)	PIB <i>per capita</i> (%)	Inflação (IPCA-IBGE)	Taxa de investimentos (% do PIB)	Balança comercial (US\$ milhões)	Valor adicionado (% do PIB)				
						Agropecuária	Indústria de transformação	Outras atividades industriais**	Comércio	Serviços
1991	1,0	-0,6	472,7	18,3	10.579,97	6,9	22,0	10,0	8,7	52,4
1992	-0,5	-2,1	1.119,1	18,4	15.238,89	6,2	21,3	9,9	7,5	55,1
1993	4,9	3,4	2.477,2	19,3	13.298,77	5,8	22,2	9,6	7,1	55,4
1994	5,9	4,3	916,5	20,7	10.466,47	8,6	23,5	11,6	8,3	48,0
1995	4,2	2,8	22,4	18,3	-3.465,62	5,8	18,6	8,9	11,7	55,0
1996	2,2	0,6	9,6	16,9	-5.599,04	5,5	16,8	9,2	10,4	58,1
1997	3,4	1,8	5,2	17,4	-6.752,89	5,4	16,7	9,5	10,3	58,2
1998	0,0	-1,5	1,7	17,0	-6.574,50	5,5	15,7	9,9	9,9	59,0
1999	0,3	-1,2	8,9	15,7	-1.198,87	5,5	16,1	9,8	10,0	58,6
2000	4,3	2,8	6,0	16,8	-697,75	5,6	17,2	10,5	10,6	56,1
2001	1,3	-0,2	7,7	17,0	2.650,47	6,0	17,1	9,8	10,7	56,4
2002	2,7	1,2	12,5	16,4	13.121,30	6,6	16,9	10,2	10,2	56,2
2003	1,1	-0,2	9,3	15,3	24.793,92	7,4	18,0	9,8	10,6	54,2
2004	5,7	4,3	7,6	16,1	33.640,54	6,9	19,2	10,9	11,0	51,9
2005	3,2	1,9	5,7	15,9	44.702,88	5,7	18,1	11,2	11,2	53,9
2006	4,0	2,7	3,1	16,4	46.456,63	5,5	17,4	11,4	11,5	54,3
2007	6,1	4,9	4,5	17,4	40.031,63	5,6	17,0	10,8	12,1	54,5
2008	5,2	4,1	5,9	19,1	24.835,75	5,9	16,6	11,3	12,5	53,7
2009	-0,3	-1,3	4,3	18,1	25.289,81	5,6	16,7	10,2	12,5	55,1
2010*	7,5	6,5	5,9	19,5	20.146,86	5,3	16,2	11,8	12,5	54,1
2011*	2,7	1,8	6,5	19,3	29.796,17	5,5	14,6	12,9	12,7	54,4

\*: Estimativa baseada nas contas trimestrais. \*\*: inclui indústria da construção, serviços industriais de utilidade pública e indústria extrativa. Fonte: SIDRA-IBGE. Elaboração Própria.

#### **1.4 – Transformações produtivas no Brasil: da industrialização plena a reespecialização regressiva**

Símbolo do desenvolvimento econômico brasileiro até fins da década de 1970, desde então a indústria brasileira tem passado por inúmeras transformações, tanto no que diz respeito à sua estrutura como na sua forma de inserção na economia, já que o setor também não ficou imune às mudanças ocorridas na economia brasileira e mundial desde então.

No modelo de Substituição de Importações (SI) que vigorou no Brasil até fins da década de 1970 e início da de 1980, o paradigma tecnológico existente era o *fordismo/taylorismo* oriundo da Segunda Revolução Industrial. Como já afirmado anteriormente, a estabilidade do paradigma tecnológico facilitou a estratégia de *learn by*

*doing* da SI, estabilidade esta que também havia nas práticas de administração das empresas: toda a estruturação da empresa industrial era realizada de forma **vertical**, com a produção da maioria (ou mesmo a totalidade) de seus componentes ocorrendo internamente, assim como a gestão dos principais processos e funções administrativas/burocráticas. Poucos serviços eram demandados fora da empresa (se considerarmos as grandes empresas, como promoção de vendas, publicidade, entre outros); no caso de componentes, por exemplo, muitas vezes era melhor a existência de muitos fornecedores, já que se podiam barganhar melhores preços (funcionando através de “licitações”). Com isso, criaram-se enormes plantas, como a da Wolkswagem no Brasil, em São Bernardo do Campo (SP), que chegou a concentrar mais de 40 mil trabalhadores, de advogados, médicos, zeladores, publicitários e responsáveis pela limpeza, todos funcionários da mesma empresa.

Os *linkages* produtos não se resumiam somente ao setor industrial; quando se fala no desenvolvimento das forças produtivas no Brasil, estamos também nos referindo a todo efeito multiplicador do gasto do investimento industrial fora do setor, em especial nos serviços e comércio. Ou seja, a partir do momento em que a grande empresa monopolista industrial se estruturou no país, toda uma gama de serviços relacionados ao setor financeiro, educação, entre outros (setores intensivo em trabalho), também cresceu, tanto pelo aumento da renda *per capita* derivado do aumento da produtividade como do próprio efeito do gasto da indústria na economia. O paradigma do setor industrial, como setor portador do conhecimento e, no caso da SI (*learn by doing*), com retornos crescentes, significava a convergência em torno do modelo de desenvolvimento dos países centrais, em relação à dinâmica setorial (industrial e outros) e à diversificação e atualização produtiva (*catching up*).

Conjuntamente com a verticalização das atividades das empresas, existia uma grande autonomia decisória das filiais de multinacionais instaladas no país em relação à realização de investimentos e desenvolvimento de produtos. Uma economia consideravelmente fechada (como era a brasileira) e um vasto e ainda inexplorado mercado interno também eram fatores fundamentais para esta autonomia, que por sua vez acabava por gerar inúmeros *linkages* produtivos com outras empresas e setores dentro do país e que era responsável pela grande internalização da produção e dos serviços dentro do Brasil.

Uma primeira mudança no paradigma de gestão das empresas ocorreu no surgimento do *toyotismo* a partir da década de 1960. Este modelo apregoava a necessidade de uma desverticalização da produção e sua maior horizontalização, em especial em relação aos fornecedores. Dito de outra maneira, um aumento na desconcentração das atividades e um foco maior na agregação de valor e no desenvolvimento de projetos (partes “nobres” da produção), ao invés da simples produção física de componentes ou a prestação de serviços. Significava também a necessidade de um aumento da interação entre empresas e fornecedores, fazendo com que estes atendessem não só pré-requisitos de preço, mas de qualidade e desempenho, sendo que o fluxo de atividades deveria ser o do *just in time*, o exato e suficiente para cada etapa.

A adoção por parte das empresas brasileiras a este novo modelo produtivo não foi imediata. Como quase todas multinacionais no Brasil eram europeias e americanas, estas optaram inicialmente por buscar a redução de custos, ainda dentro do paradigma do *fordismo/taylorismo*. Porém, a incorporação do *toyotismo* foi crescente, já que o próprio conceito de “produção enxuta” apontava para uma diminuição de custos com aumento de qualidade, através da hierarquização, por parte das grandes empresas, de fornecedores de produtos e serviços. A ausência de concorrência externa até o início da década de 1990 fez com que muitas filiais de empresas no Brasil a adotarem “soluções” intermediárias, em especial a partir da década de 1980, dado que nos “grandes setores” (como o automobilístico, por exemplo) a existência de oligopólios em um mercado fechado (onde eram *fix prices*) e a relativa autonomia decisória em relação às matrizes as colocava em situação privilegiada na negociação com fornecedores de produtos e serviços. A própria instabilidade econômica do período, com exceção dos setores de *tradeables*, as forçava a adotar uma postura mais cautelosa.

Diante deste quadro, não é estranho afirmar que a defasagem tecnológica acumulada desde a década de 1980 no setor produtivo brasileiro, além da ausência do Estado no direcionamento da economia, foi também fruto da conjunção de fatores como a queda dos investimentos, ausência de dinamismo econômico e as políticas de corte liberalizantes adotadas pelos governos brasileiros, além da posição mais do que conservadora da decisão de gasto (em especial das multinacionais). Sobre o comportamento do investimento na década de 1980, em face da ausência da indução do Estado e frente a

uma maior instabilidade da economia, ele passou a se guiar basicamente pelo comportamento da demanda (com exceção dos estímulos aos setores exportadores). Carneiro (2008, p.5) aponta:

No período pós 1980, o comportamento do consumo esteve condicionado por episódicos e intensos aumentos na demanda decorrentes da variação descontínua da renda – como nos programas de estabilização com drástica redução da inflação – em geral, associados também à ampliação do crédito. As exportações líquidas guardaram relação com os ciclos de crescimento internacional com impactos expressivos em preços e quantidades exportadas. O padrão pós 1980 contrasta, portanto, com o modelo de desenvolvimento observado durante a fase de substituição de importações durante a qual, a diferenciação da estrutura produtiva e seus encadeamentos constituem a principal força dinâmica do crescimento com o investimento ocupando uma posição dominante.

Quando se soma os citados fatores ao crescimento considerável do desenvolvimento da microeletrônica no mundo, assim como a adoção em grande escala do modelo de *just in time*, fica claro a combinação desfavorável com a qual o setor industrial brasileiro ingressou na década de 1990. A regressão do investimento dentro do país, tanto em gestão como em técnicas de produção e no desenvolvimento dos novos setores-líder (Tecnologia da Informação e Microeletrônica, por exemplo), em um período onde os países centrais e os tigres asiáticos caminhavam em sentido inverso (ou seja, de grandes inversões) nos dá uma visão elementar da desestruturação do setor industrial no Brasil a partir da abertura econômica e o seu processo de “reespecialização produtiva”.

O Brasil possuía em fins da década de 1980 um setor industrial que havia mantido suas principais estruturas (relacionadas à Segunda Revolução Industrial, como o complexo metal-mecânico e químico), com a maioria das cadeias produtivas internalizadas e um setor de bens de capital relevante, dentro de uma economia consideravelmente fechada. Porém, nesta década, onde os poucos investimentos se concentraram mais em setores de *tradeables* e sem um direcionamento da economia por parte do Estado (além do efeito de *crowding in* do gasto público sobre o privado), começou a surgir um grande déficit tecnológico nos novos setores líderes, dado que não houve incorporação em larga escala das técnicas de gestão e de produção que tinham seu uso em crescimento nos países centrais e na Ásia. E nos referimos à década de 1980, onde a microeletrônica causou um aumento exponencial nas inovações de produto e processo, com o sistema CAD/CAM

passando a ser difundido largamente e a evolução dos sistemas de comunicação e informação modificaram gradativamente o setor de serviços, além da adoção de práticas de gestão que focavam preço, mas também qualidade, já que o aumento da concorrência intercapitalista exigia produtos e serviços sempre melhores e a um preço acessível (que eram obtidos em ganhos de escala).

A partir da década de 1990, porém, os constrangimentos estruturais da indústria ficaram mais evidentes, levando a grandes transformações internas ao setor que o redefiniu em seus moldes atuais. Pode-se afirmar que o “estopim” destas transformações ocorreu a partir da abertura econômica iniciada na década, que expôs no país os efeitos de anos sem investimentos nos setores líderes e provocou uma desestruturação produtiva no Brasil, na ausência de um período de transição. Dito de outra forma, no contexto de crescente abertura econômica, enquanto os setores mais estruturados no país estavam defasados em relação às novas técnicas de produção e gestão e não houve desenvolvimento dos novos setores (o que permitiria a sua incorporação mais acelerada), o fato de não haver qualquer período de transição, aliado a ausência da intervenção do Estado adequada, forçou as empresas nacionais defasadas a competir com empresas que se estruturaram durante anos em outros países.

A própria forma com que foi feita a abertura mostra que a ideia (dos que a realizaram) era de que a modernização do parque produtivo brasileiro somente poderia ocorrer caso o país fosse exposto à concorrência internacional, já que se acreditava que o fato de a economia permanecer fechada tantos anos, com um modelo de SI, criou uma estrutura produtiva excessivamente oligopolizada, mas com baixa taxa de incorporação tecnológica e altas margens de lucro; a entrada de produtos importados poderia significar também maior concorrência de preços e assim menores pressões inflacionárias. O Estado, por sua vez, deveria passar de interventor a regulador, privatizando sua infraestrutura estatal e favorecendo a alocação de recursos realizada pelo mercado, considerada a mais eficiente. O resultado no setor industrial seria sua modernização, melhor inserção produtiva nas novas cadeias de suprimentos e de produção e que esta ocorresse em condições de preços e quantidades compatíveis com as verificadas em outros países (FRANCO, 1999).

Afora os resultados problemáticos da abertura indiscriminada da economia no setor industrial brasileiro, uma primeira observação é a de que os investimentos externos no

país ocorreram muito mais concentrados em fusões e aquisições (patrimonial, com uma considerável desnacionalização do parque produtivo brasileiro) do que aqueles que poderiam gerar melhores resultados do ponto de vista de modernização tecnológica e produtiva, ou seja, com o aumento da capacidade produtiva nos moldes do que ocorreu na Ásia, em especial nos “Tigres”. A suposta “modernização” ocorrida no setor durante a década de 1990 foi muito mais voltada para a racionalização da produção e aumento da produtividade (com forte redução no emprego) do que propriamente para estratégias voltadas à incorporação de valor agregado à produção local, que ocorreu na forma de atualização através da importação de sistemas de produção ao invés da construção destes internamente, na estratégia do *learning by doing* (ou aprender-fazendo numa tradução literal), característica do processo de SI e também utilizado pelos “Tigres” e a China. Não houve qualquer esforço inovador.

A questão não é apenas a crítica a SI, mas como muito bem salientou Carneiro (2008), na forma como ela foi conduzida. Se o Estado é parte fundamental na indução do investimento, a partir da hora em que ele se torna ausente, a tomada de decisão por critérios privados, ainda mais em um ambiente econômico instável, tende a ser conservadora. Em um cenário de ausência de dinamismo, predominância financeira e liberalização econômica (presentes a mais fortemente partir da década de 1990), setorialmente o investimento se aproxima ainda mais do conceito de vantagens comparativas, pois somente nestes é que ocorrem retornos adequados, em comparação ao crescimento maciço de novos produtos financeiros. Além disso, há de se salientar que as vantagens comparativas do setor industrial são criadas por uma política adequada a este objetivo, e não fruto de um processo natural, ou seja, nenhum país no mundo “nasceu” com vantagens comparativas na indústria, mas sim estas foram criadas a partir do desenvolvimento do setor mediante políticas voltadas a este fim, ao contrário da agricultura e atividades correlatas ou extração natural, onde a dotação inicial de fatores em um determinado território é a que “cria” esta vantagem (natural).

Quando focada a gestão das empresas, a partir da hora em que os métodos focados no *toyotismo* se consolidam, a horizontalização dos processos e a concentração das atividades no *core business* das empresas se tornam predominantes. Empresas que internamente realizavam quase todas as etapas de fabricação e/ou prestação de serviços, ou

seja, que contavam com trabalhadores das mais variadas funções passam a concentrar somente empregados ligados diretamente à sua atividade. Com isso, mais do que apenas reduzir o número de empregados, as empresas passaram a estabelecer relações próximas com uma série de fornecedores para lhe “terceirizar” atividades que, de uma forma ou outra, não são diretamente relacionadas à sua atividade-fim<sup>31</sup>. Cresce substancialmente o processo de “terceirizações” da fabricação de produtos e fornecimento de serviços.

Ao invés de uma grande empresa, existem vários “módulos”, ou seja, empresas intrinsecamente ligadas por relação de fornecimento, mas que têm gestão e centro de custos independentes. Um reflexo direto foi a redução dos níveis hierárquicos das grandes empresas (movimento que ganhou grande velocidade também devido ao aumento do uso a informática), além de uma maior segmentação ocupacional, já que a própria especialização no fornecimento de serviços e produtos em torno de várias empresas (cada uma com a sua gestão individual e seguindo certos procedimentos de qualidade) elimina a necessidade de extensas estruturas hierárquicas, reduzindo-as nas grandes empresas industriais, que passaram a se abster de realizar internamente vários tipos de atividades que não eram ligadas à atividade-fim da empresa. Com isso, cresceu substancialmente a oferta de serviços, desde assessoria econômica, financeira, jurídica até a realização da limpeza no local de trabalho, já que como não eram partes das “atividades-fim”, a terceirização passou a ser opção à contratação direta. Somente aquilo que era estratégico ou confidencial era passível de ser internalizado com a contratação direta de trabalhadores.

Mas não é só este fato que marca este novo modelo de gestão, sendo que também estão presentes dois outros elementos: o *global sourcing* e o *follow sourcing*. Enquanto o primeiro significa basicamente a busca de fornecedores pelo mundo inteiro reconfigurando a cadeia de suprimentos no mundo, o segundo é o estabelecimento por parte das empresas líderes de fornecedores-chave para acompanhá-las aonde quer que seja, numa relação estreita. Um aspecto a ser salientado é que estas estratégias acabaram por fazer com que as filiais perdessem totalmente a autonomia em suas decisões de gasto<sup>32</sup>, porque o

---

<sup>31</sup> Por exemplo: uma montadora de automóveis, ao invés de se responsabilizar por tudo dentro de sua planta (e mantendo contratados empregados para a realização destas atividades), passa a se concentrar somente na fabricação e desenvolvimento de projetos e produtos de mais valor agregado (as partes principais), delegando a terceiros a limpeza da planta, a comida, a prestação de serviços médicos ou mesmo da fabricação de partes mais simples, ainda que nesta indústria exista o desenvolvimento conjunto da montadora e de alguns fornecedores de autopeças de sistemas inteiros.

<sup>32</sup> As empresas passam de “multinacionais” (com autonomia das decisões de gasto) para “transnacionais”, onde a produção ocorre de forma descentralizada (dentro do *global sourcing* e *follow sourcing*) e a partir da coordenação de sua

surgimento de “plataformas mundiais” de produção aliado a desverticalização da produção fizeram com que, do ponto de vista empresarial, talvez não fosse rentável produzir um produto totalmente internalizado, demandando importações de partes ou mesmo a utilização de determinada localidade para apenas montá-lo, sem a produção local de insumos. Dentro disso, iria ser levada em conta a “vantagem comparativa” de se produzir determinado produto para realizá-la ou não no mesmo, o que no caso seria sua posição no mercado global e/ou doméstico de insumos e produtos e as possibilidades técnicas e de mão de obra, além do custo.

Mais do que produzir, a agregação de valor cresceu em torno da venda de métodos de produção e dos produtos dos setores líderes, além da detenção de patentes e desenvolvimento de projetos, onde somente a produção física acaba por agregar menos valor porque ela ocorre em si mesma, sem internalização de produtos, insumos e serviços mais qualificados. A centralização da distribuição das atividades no mundo por parte das matrizes das multinacionais é somente a tentativa de otimização deste processo de obtenção do melhor resultado financeiro possível (maximização de seu valor acionário), o que faz com que muitas filiais sejam apenas responsáveis pela produção física, previamente determinada pela matriz e sem qualquer desenvolvimento de produto.

No Brasil, frente a este cenário de grandes transformações, a abertura econômica que visava a modernização “a fórceps” da estrutura produtiva acabou gerando sérios entraves à atividade industrial. As baixas taxas de crescimento do produto, aliados a abertura abrupta e a impossibilidade de concorrer em condições de igualdade com os países centrais e asiáticos dinâmicos inseridos nos setores de ponta, além das “barreira à entrada” criadas devido à crescente concentração de capital e tecnologia neste setor, teve como efeito imediato uma “seleção natural”<sup>33</sup> no setor industrial brasileiro, com a falência e fechamento de muitas empresas, além das aquisições por estrangeiros.

A moeda valorizada acentuou o crescimento das importações de insumos (que na década de 1980 possuía movimento contrário), e o conteúdo importado da produção local cresceu desde então, tendência esta não revertida até os dias de hoje e que vem se aprofundando, principalmente em setores de maior sofisticação tecnológica. As plantas

---

respectiva matriz. Com isso, cadeias produtivas baseadas na produção local passam a se integrar nas cadeias mundiais de fornecimento, segundo estratégia da matriz que visava principalmente a redução dos custos de produção dentro de parâmetros mínimos de qualidade.

<sup>33</sup> Inclusive defensores do modelo de abertura econômica do país defendiam que isto deveria de fato acontecer.

existentes no país destas atividades (como de microeletrônica, informática e material de comunicação) são muito semelhantes às “maquilas” mexicanas, ou seja, apenas montadores (e não produtores de componentes), aproveitando-se do item de custo vantajoso no país, que é o baixo custo de mão de obra.

Este excesso de medidas liberalizantes, a partir da década de 1990, foi ilustrado pela completa ausência de política industrial por parte do governo federal<sup>34</sup>, pelo menos até meados da primeira década do século XXI. Isto significou, em termos práticos, que os investimentos produtivos (sem o Estado como indutor), ocorreriam apenas em setores com claras vantagens comparativas no mercado externo, com demanda interna aquecida (este elemento mais conjuntural) e/ou em atividades com diminuta participação da concorrência externa, pois somente nestes é que ocorreriam retornos compatíveis com outras possibilidades de investimento, inclusive financeiros.

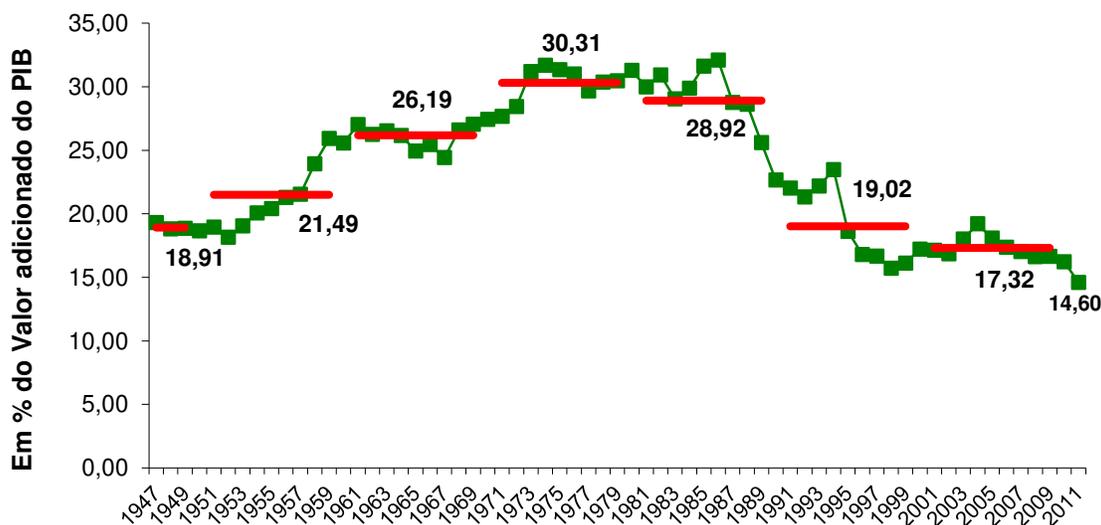
Se observado a sinergias dos efeitos das mudanças produtivas tecnológicas ocorridas no período, somado à abertura econômica indiscriminada, queda nos investimentos industriais, ausência de um maior dinamismo da economia desde a década de 1980 (e que prosseguiu na seguinte), a adoção de um plano de estabilização (Plano Real) nos moldes do Consenso de Washington (âncora cambial e moeda valorizada) e a ausência do Estado como formulador e interventor na economia, ocorreu a crescente especialização da indústria do Brasil em torno de setores intensivos em trabalho (aproveitando-se da mão de obra barata no país) ou em recursos naturais (como o petróleo, alimentos, produtos agrícolas, dentre outros), além das atividades voltadas ao mercado interno (este com comportamento mais volátil). Cadeias produtivas totalmente internalizadas em fins da década de 1980 foram desarticuladas durante os anos de 1990, assim como o crescente abandono das atividades mais intensivas em inovação, já que era mais “fácil”, do ponto de vista do esforço de modernização, a compra de sistemas de produção do que o seu desenvolvimento dentro do país. Aumentou o componente importado da produção industrial local, o que por sua vez exigia maior disponibilidade de moeda estrangeira; cresceu o déficit comercial do setor industrial, especialmente naquelas atividades de maior conteúdo tecnológico. O resultado não podia ser outro a não ser uma decrescente deterioração do setor.

---

<sup>34</sup> “A melhor política industrial é não ter política industrial”, frase atribuída a Pedro Malan quando Ministro da Fazenda do governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2002).

Conforme podemos observar no gráfico 6 a seguir, a queda da participação da indústria de transformação, em valor adicionado do PIB, iniciou-se a partir da segunda metade da década de 1980 e foi considerável a partir da década de 1990; no ano de 2011, a indústria de transformação tinha peso na economia inferior ao verificado ao final da década de 1940.

**GRÁFICO 6**  
**Participação da indústria de transformação no valor adicionado do PIB, Brasil, 1947 a 2011**  
 (estimado), em %.



\*: para os anos de 2010 e 2011 baseados nas Contas Nacionais Trimestrais.  
 Fonte: Sistema de contas nacionais IBGE. Elaboração Própria.

Uma interpretação sobre esta deterioração do setor industrial no Brasil seria de que o país estaria atravessando um processo de desindustrialização (processo que estaria claro principalmente na “reespecialização regressiva” do setor), que se iniciou na década de 1980 e que ainda prossegue seu curso, dada queda ininterrupta que o setor vem apresentando em sua importância na economia no período e em especial nos últimos anos.

Conceitualmente, o processo de desindustrialização, no sentido dado por Tregenna (2009)<sup>35</sup>, seria tanto relacionado a diminuição do peso do valor adicionado do

<sup>35</sup> Tregenna, F. *Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally*. Cambridge Journal of Economics, Vol. 33, 2009. Citado por FEIJÓ, C. A., OREIRO, J.L., *Desindustrialização no Brasil: causas, efeitos e o caso brasileiro*. In: *Revista de Economia Política*, vol. 30, nº 2 (118), p.p. 219-234, abril-junho 2010.

setor no PIB como na queda da proporção do emprego industrial em relação ao total. Existem dois tipos de desindustrialização: uma, positiva, decorrente da transferência de atividades de maior intensidade em trabalho e/ou de menor valor adicionado ao exterior, ficando no país as atividades de maior valor adicionado, processo típico de países de industrialização madura (com alta produtividade) e alta renda *per capita*, que estimula o crescimento do setor de serviços, em especial os produtivos. Outra forma, negativa, ocorre onde a indústria não atingiu sua maturidade em seu desenvolvimento e passa a haver uma “desindustrialização precoce”, onde fatores como a “Doença Holandesa”<sup>36</sup> atuam na direção de diminuir a participação da indústria na economia, na geração de empregos e no aumento de seu déficit comercial, crescendo, por outro lado, os superávits no setor não-industrial.

Autores como Feijó e Oreiro (2010), Bresser-Pereira e Marconi (2008), Comim (2009), Bonelli (2005) e Marquetti (2002), entre outros, afirmam que o país vem passando por um processo de desindustrialização e apontam como causa principal os impactos negativos que os acontecimentos a partir da década de 1980 e 1990 resultaram no setor, conjugadas com uma diminuição dos investimentos do setor e ausência de maior dinamismo econômico. Para as duas primeiras análises, este seria resultado de uma combinação “perversa” entre a abertura econômica, valorização dos termos de troca e câmbio apreciado, que teria aspectos de uma “Doença Holandesa” justamente porque combinou aumento do peso das *commodities* na pauta exportadora ao mesmo tempo em que diminuiu a importância dos manufaturados, ou seja, uma “desindustrialização precoce”. Bresser-Pereira e Marconi (2008, p. 10) inclusive salientam que, apesar das diferenças com países “típicos” da Doença Holandesa e/ou que já foram desindustrializados (como vários na América Latina), o Brasil estaria se encaminhando para este quadro:

Este processo não é tão acentuado na economia brasileira como na Venezuela ou nos países árabes, por exemplo, cuja abundância de reservas

---

<sup>36</sup> Warner Max Corden e James Peter Neary foram os formuladores do modelo sobre a “Doença Holandesa”, em 1982, baseado na experiência da Holanda e o aumento dos preços de hidrocarbonetos na década de 1960. Originalmente, no modelo existia um setor onde não há troca de bens (serviços), o setor em expansão (extração de petróleo, recursos naturais, etc.) e o setor estagnado, que pode ser a agricultura e a indústria. Conforme o setor em expansão se desenvolve (crescem as exportações), ele acaba demandando recursos e mão de obra do setor estagnado para o em expansão, sendo que em um segundo momento ocorre deslocamento da renda e de mão de obra para o setor onde não há troca de bens, com os preços neste setor crescendo (não-transacionáveis), em decorrência do aumento da demanda. Como teoricamente os preços dos bens exportáveis estão altos e são definidos externamente, isto acaba influenciando no aumento da valorização da taxa de câmbio, acentuando seus efeitos sobre o setor estagnado.

de petróleo gera elevadas rendas ricardianas e leva tais economias a se especializarem na produção deste bem, o que desestimula o processo de industrialização. O Brasil possui uma estrutura industrial consolidada e nenhum recurso é tão abundante ou gera uma renda ricardiana tão elevada a ponto de resultar na especialização da produção. Entretanto, existem sinais claros de que, em menor grau, a doença holandesa exerce efeitos maléficis sobre a economia brasileira. Seu principal impacto seria o deslocamento dos fatores de produção para os setores que produzem as commodities das quais possuímos vantagens comparativas, o que pode implicar em um processo de desindustrialização.

Para Comim (2009), teria (e tem) ocorrido no país um processo de “desindustrialização relativa”, já que inicialmente (a partir da década de 1980 e 1990) o setor manteve sua posição, mas conforme o passar dos anos, enquanto os concorrentes diretos avançavam em direção às atividades de maior conteúdo tecnológico, o Brasil foi ficando defasado em termos competitivos; apesar de ainda importante, o setor cada vez mais vai perdendo capacidade alavancar o desenvolvimento no país. Este processo estaria cristalizado principalmente na perda de densidade tecnológica da indústria, em um processo de “reespecialização regressiva” da indústria em torno de atividades mais intensivas em trabalho e de baixa produtividade, em detrimento das atividades de maior conteúdo tecnológico, visão compartilhada também por Carneiro (2008). Para ambos a implementação do modelo de estabilização do Real conjugada com a abertura econômica indiscriminada (resultando num baixo crescimento econômico e sobrevalorização cambial) e a ausência de investimentos se tornaram os principais responsáveis pelo quadro atual. Comim (2009, p. 241), afirma que:

(...) a Indústria de Transformação brasileira sofreu uma redução generalizada de sua densidade, um esvaziamento de quase todas as cadeias produtivas, um rebaixamento do perfil tecnológico (...) uma (...) desindustrialização.

(...) uma vez completada a industrialização por substituição de importações, nos anos 1980, a indústria brasileira desenvolveu a capacidade de expandir suas exportações ao menos num ritmo equivalente ao do mercado mundial. Entretanto, essa capacidade é criticamente condicionada pelo comportamento da taxa real de câmbio (...) As atividades primárias são relativamente mais resilientes a esse tipo de adversidade, mas a Indústria de Transformação, particularmente os segmentos de maior valor agregado e tecnologia, são extremamente sensíveis à volatilidade cambial.

(O) Brasil vive um amplo processo de desindustrialização que, embora parcial, vem enfraquecendo a competitividade industrial brasileira e seu poder de dinamizar a economia como um todo.

Como forma de auxiliar a análise da atual situação da indústria de transformação, de forma a ficar mais evidente sua crescente deterioração nas últimas duas décadas e o seu quadro de crescente “reespecialização regressiva”, apresentamos dois indicadores de queda de intensidade tecnológica da indústria brasileira. Para isso, será utilizada a metodologia da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE - Stan Indicators, 2005) sobre intensidade tecnológica da indústria de transformação (obtida através de métodos estatísticos e que classifica as várias atividades do setor em classes segundo critérios esforço tecnológico e investimentos em P&D, nível de emprego e produtividade, comércio, entre outros, sobre o faturamento da respectiva atividade) de forma a hierarquizar e agrupá-las segundo nível tecnológico em quatro grupos: alta intensidade tecnológica, média-alta intensidade tecnológica, média-baixa intensidade tecnológica e baixa intensidade tecnológica.

No quadro 1 a seguir estão descritas as atividades de acordo com seu grupo de intensidade tecnológica segundo critério da OCDE (utilizando-se os grupos da Classificação nacional de atividades econômicas – CNAE). A tabela 3 analisa o valor da transformação industrial (VTI) das atividades industriais segundo classe de intensidade tecnológica, que mostra que as atividades de alta e média alta intensidade tecnológica apresentaram, somadas, perdas de mais de 5% no período, em detrimento das de menor intensidade tecnológica. E o gráfico 7, utilizando os mesmos critérios, aborda a perda de densidade produtiva das atividades industriais, em especial as de maior intensidade tecnológica, em prol das atividades de menor intensidade tecnológica, quando se observa a relação Valor de transformação industrial e Valor bruto de produção (VBP), em especial as atividades industriais de média-baixa tecnologia.

## QUADRO 2

**Classificação das atividades econômicas da indústria de transformação segundo intensidade tecnológica, critério OCDE, compatibilizado com grupo CNAE 1.0.**

Intensidade - OCDE	Grupo CNAE 1.0	Descrição atividade
<b>ALTA INTENSIDADE TECNOLÓGICA</b>	24.5	Fabricação de produtos farmacêuticos
	30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática
	32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações
	33	Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios
	35.3	Construção, montagem e reparação de aeronaves
<b>MÉDIA-ALTA INTENSIDADE TECNOLÓGICA</b>	24	Fabricação de produtos químicos -exceto produtos farmacêuticos
	29	Fabricação de máquinas e equipamentos
	31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
	34	Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias
	35.2	Construção, montagem e reparação de veículos ferroviários
	35.9	Fabricação de outros equipamentos de transporte
<b>MÉDIA-BAIXA INTENSIDADE TECNOLÓGICA</b>	23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool
	25	Fabricação de artigos de borracha e plástico
	26	Fabricação de produtos de minerais não metálicos
	27	Metalurgia básica
	28	Fabricação de produtos de metal -exceto máquinas e equipamentos
	35.1	Construção e reparação de embarcações
<b>BAIXA INTENSIDADE TECNOLÓGICA</b>	15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas
	16	Fabricação de produtos do fumo
	17	Fabricação de produtos têxteis
	18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios
	19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados
	20	Fabricação de produtos de madeira
	21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel
	22	Edição, impressão e reprodução de gravações
	36	Fabricação de móveis e indústrias diversas
	37	Reciclagem

Fonte: elaboração própria a partir de OCDE, Stan Indicators 2005 e CNAE-IBGE.

**TABELA 3**

**Participação da Indústria de Transformação no Valor de Transformação Industrial (VTI) segundo intensidade tecnológica, metodologia OCDE em % do total do VTI.**

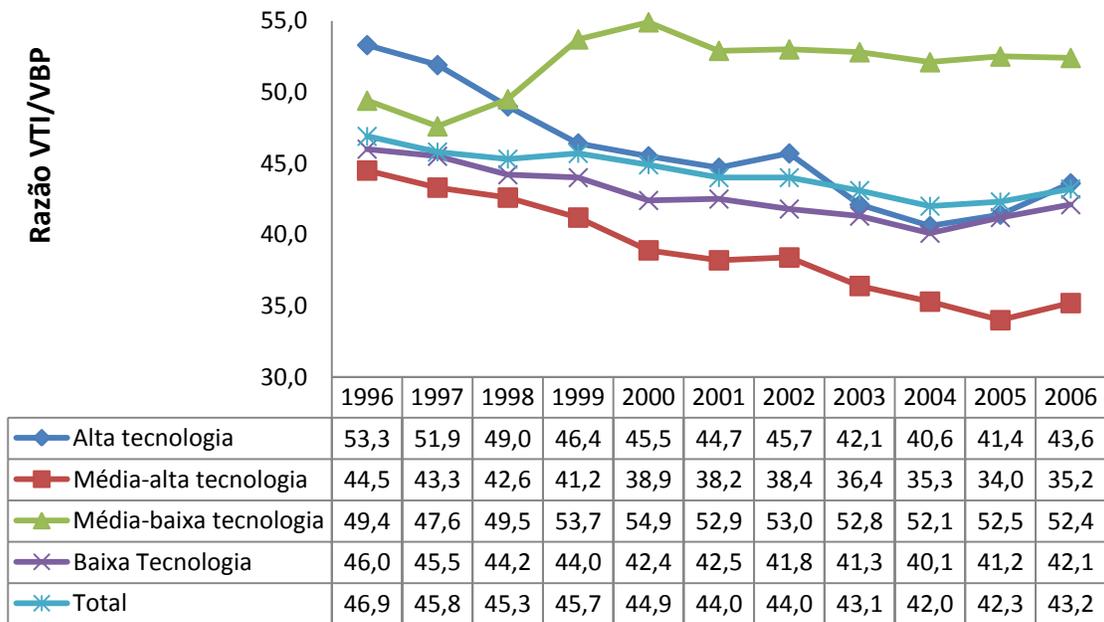
Tipo de tecnologia	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alta Tecnologia	8,5	8,6	8,3	9,0	9,2	9,4	8,2	6,5	6,9	6,7	6,9	6,6
Média-alta Tecnologia	26,8	27,8	26,7	24,7	23,6	24,1	23,9	24,1	24,3	23,3	22,9	24,8
Média-baixa Tecnologia	23,8	23,3	24,0	26,8	30,9	29,1	30,1	32,7	33,2	34,6	34,4	33,4
Baixa Tecnologia	38,2	37,5	37,8	36,1	33,1	34,1	34,2	33,3	31,6	30,7	31,1	30,5

Fonte: OCDE, Stan Indicators 2005, IBGE PIA-Empresa.

Elaboração: Elaboração Própria. A partir de 2008 foi implementada nova classificação das atividades econômicas, o que dificulta sua comparação com anos anteriores e por isso não é utilizada.

**GRÁFICO 7**

**Densidade\* da indústria de transformação brasileira (VTI/VBP) segundo classificação por intensidade tecnológica, 1996 a 2006, em %.**



\*: Varia de zero a 100 e quanto mais próximo de 100, mais nacionalizada é a atividade.

Fonte: Elaboração a partir de dados em COMIM (2009).

A exceção a este contexto (e mesmo assim devendo ser observada várias ressalvas) foi o complexo metal-mecânico, que envolve a siderurgia, metalurgia e a produção de equipamentos de transporte. Segundo Laplane e Sarti (2006), houve uma sinergia inerente à cadeia combinando vantagens de disponibilidade naturais, tecnologia e escala (siderurgia), com a construção de vantagens através de políticas públicas setoriais, em sintonia com a estratégia das empresas multinacionais estrangeiras, como no caso do setor automobilístico. Este último segundo Comim (2009) e MDIC/MCT/FINEP/NEIT-UNICAMP (2002), aliás, é a exceção ao processo de regressão da estrutura produtiva brasileira (atividade econômica considerada de média-alta intensidade tecnológica e que impediu queda maior deste agrupamento), ainda que muitos dos fornecedores-chaves de autopeças nacionais tenham sido comprados por estrangeiros ou sido realocados em partes menos nobres da produção.

Do ponto de vista do desempenho setorial pós-1999 (ano do fim da âncora cambial), a indústria apresentou reversão do processo de fechamento de postos de trabalho, tornando-se um dos setores mais importantes na geração de vagas. As taxas de investimento (na formação bruta de capital fixo) também iniciaram trajetória de alta, depois de forte queda na década de 1990. Houve uma reversão inicial do crescimento das importações do setor, aumentando novamente o componente nacional, fato que vem observando nova reversão (novo aumento de importações), muito pelo comportamento do câmbio e em especial nos setores de alta e média tecnologia. Em 2003, iniciaram-se esforços por parte do governo federal para desenvolvimento do setor, em especial com a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE (2004) e a Política Nacional de Desenvolvimento Produtivo – PNP (2008), além da criação da Agência Nacional de Desenvolvimento Industrial – ABDI.

A partir de 2004, se por um lado a indústria apresentou melhora sensível em seus indicadores, por outro lado permaneceu a tendência a reespecialização produtiva do país. O crescimento da indústria brasileira ocorreu baseado em setores intensivos em trabalho (como alimentos, bebidas, entre outros) e/ou os voltados ao mercado interno, sem desenvolvimento vigoroso em outros setores intensivos em capital ou baseado em inovação (permanecendo o grande déficit comercial destes setores). A crescente valorização cambial (presente a partir de 2003) faz com que os investimentos ainda se concentrem em setores

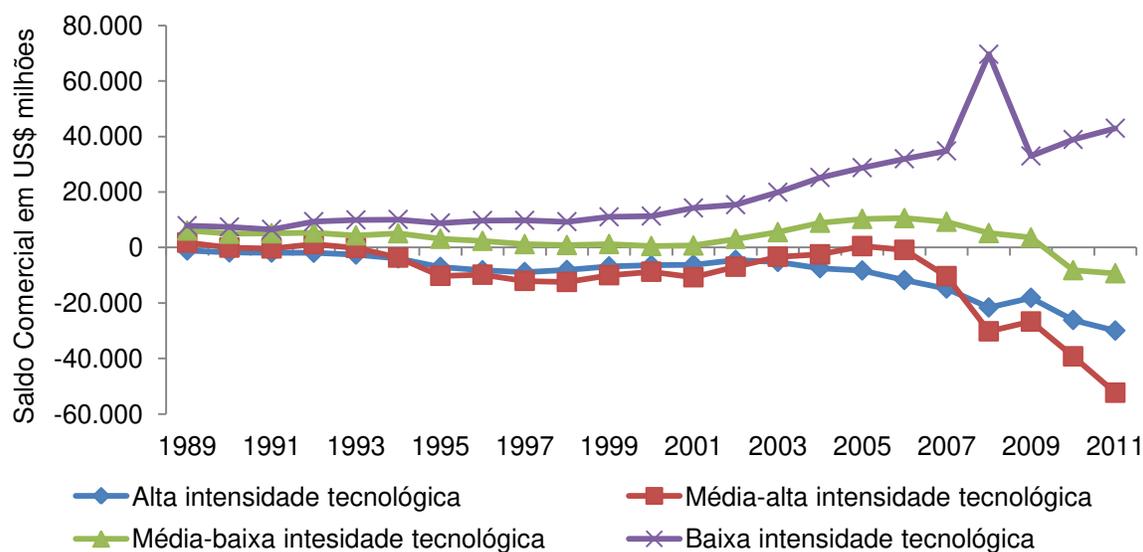
com claras vantagens comparativas, mesmo porque ainda permanece a dificuldade da realização de investimentos em outros setores dada a política macroeconômica ter permanecido a mesma. Tanto a PITCE como a PNP, apesar de iniciativas no caminho correto, carecem de melhores estruturas de financiamento. O BNDES, apesar dos grandes volumes de recursos disponibilizados, concentra boa parte de suas operações em atividades de baixa intensidade tecnológica e em setores oligopolizados (numa tentativa, até agora sem sucesso, de promover acumulação e centralização de capital nos grandes grupos nacionais). Mesmo a retomada dos investimentos públicos, através do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), apesar do efeito positivo na economia no curto prazo, não tem logrado êxito na mudança qualitativa da indústria brasileira, especialmente para maior direcionamento setorial. A taxa de investimento em formação bruta de capital, apesar de algumas oscilações positivas, ainda é muito inferior à verificada até a década de 1980 (com médias superiores a 22% do PIB na década de 1970), quase nunca conseguindo superar 19% do PIB. Desde 2008, a indústria de transformação (em detrimento da extrativa mineral) está estagnada em relação à sua produção física.

Do ponto de vista do comércio internacional, desde a década de 1990 tem ocorrido contínuo crescimento das exportações de manufaturados industriais (em especial alimentos e bebidas), nos setores de insumos industriais (siderurgia, alumínio, celulose), automobilístico, aeronáutico, telefonia, além de setores tradicionais, como calçados, móveis e madeira. Apesar de seus defensores afirmarem que isto é reflexo da “modernização” ocorrida na década de 1990, o fato é que ou são setores com vantagens comparativas claras, tanto em relação à disponibilidade de matéria-prima como de mão de obra com baixos salários ou, nos setores de mais alta tecnologia (equipamentos de comunicação, aeroespacial, plásticos, entre outros), conta muito o fato de as importações nestas atividades serem crescentes, tornando-se plataformas de exportação com praticamente apenas a montagem realizada internamente, ou seja, com grande conteúdo importado, que cresce conforme a produção nestes setores aumenta. E assim ocorre uma situação paradoxal, segundo Laplane e Sarti (2006): a melhora na produtividade e “modernização” da indústria brasileira não serviu para diminuir a sua vulnerabilidade externa, em especial a sua restrição de divisas, pelo contrário, já que em vários momentos (inclusive o atual) tende a piorá-la. Quando observada a balança comercial do setor industrial, por intensidade

tecnológica (pelo critério da OCDE), além da permanência do déficit nos setores de alta e média-alta intensidade tecnológica (que envolvem produtos de maior valor adicionado como equipamentos de comunicação e produtos químicos e farmacêuticos e máquinas e equipamentos), vem crescendo o déficit nas atividades de média-baixa intensidade tecnológica, devido à indústria ligada ao setor de combustíveis (em especial petróleo). Somente a indústria de baixa intensidade tecnológica brasileira possui superávit comercial, especialmente na indústria alimentícia, bebidas e tabaco.

**GRÁFICO 8**

**Balança comercial da indústria de transformação: saldo segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE), Brasil, 1989 a 2011, em US\$ milhões FOB (nominais).**



Fonte: OCDE – Stan Indicators 2005, ALICEWEB/SECEX-MDIC  
 Elaboração: Elaboração Própria

No longo prazo, o país ainda continua perdendo oportunidades de diversificação e desenvolvimento tecnológico de sua indústria, mas no contexto atual a explicação se localiza não somente nos instrumentos de política industrial (que de 1995 a 2002 estiveram ausentes), mas sim na política macroeconômica. Apesar dos avanços recentes, a economia brasileira não consegue eleger o investimento como variável chave da economia, porque o seu custo de oportunidade, dada as altas taxas de juros, ainda permanece elevado, o que desestimula qualquer investimento em inovação (mesmo com políticas públicas existentes).

Mesmo sem contar as inúmeras possibilidades de alocação de capital, o investimento em formação bruta de capital tem ocorrido no Brasil apenas como resposta a demanda prévia, lógica que os investimentos do PAC ainda não conseguiram reverter. O câmbio valorizado e a política de juros altos tem reforçado a concentração de investimentos apenas no aumento de produtividade e modernização de processos, não em inovação de processos, produtos ou elevação da agregação de valor (com aumento da diversificação industrial), já que o cálculo econômico destes acaba por inviabilizá-los.

Por isso, pode-se dizer que a relativa melhora da indústria brasileira desde 1999 não logrou êxito de uma mudança mais estrutural de longo prazo, ou seja, não reverteu o processo de “reespecialização regressiva” e queda de sua diversificação, que ocorre desde a década de 1980 e se aprofundou na década de 1990. Atualmente, o que o setor tem feito é apenas crescer dentro deste paradigma, sem a variável “investimentos” tornar-se central. Do ponto de vista salarial e da produtividade, setores mais trabalho intensivos, sem a realização do *catching up* (atualização), possuem produtividades menores, o que acaba por limitar as possibilidades de aumento salarial e por consequência a renda *per capita*, ao contrário dos países centrais e asiáticos.

Numa comparação com outros países, relacionando-se a questão da intensidade tecnológica e participação no valor adicionado na economia, fica claro a perda de participação da indústria de maior intensidade tecnológica no país, Em 1980, como forma de exemplificar esta relação, o “Estudo da Competitividade da Indústria brasileira - ECIB”, do MDIC, de 1993, indicava que a produção industrial do Brasil era significativamente alinhada em termos tecnológicos com os países mais desenvolvidos (ECIB, 1993, p. 15):

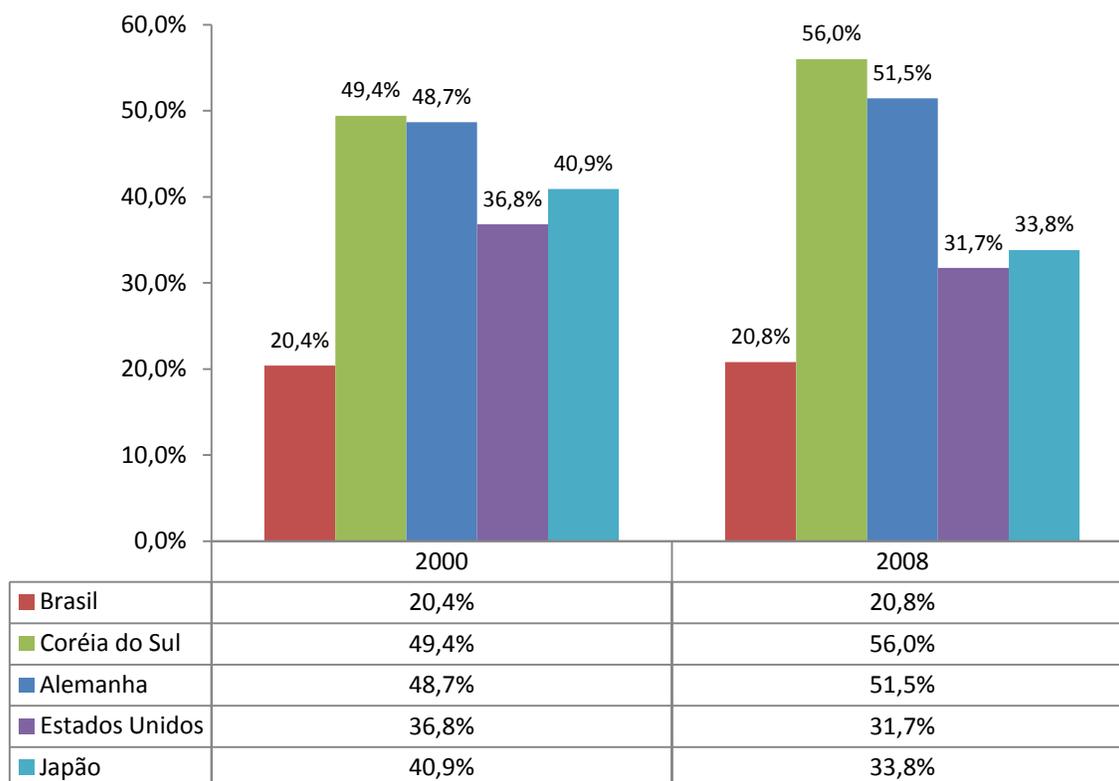
De acordo com o Censo Industrial de 1980, os complexos químico e metal mecânico (inclusive bens de capital, bens de consumo durável e o setor automobilístico), que representavam 47,5% da produção industrial total em 1970, foram em 1980 responsáveis por 58,8% do produto total da indústria. (...) em 1980, as três economias mais desenvolvidas tinham, aproximadamente, dois terços da sua produção industrial originada destes setores: 64,4% no caso dos EUA, 64,5% no Japão e 69,8% na Alemanha Ocidental.

Porém, houve perda progressiva deste alinhamento tecnológico, inclusive com os países asiáticos de industrialização tardia. Como forma de comparação, o gráfico a seguir compara as estruturas de valor adicionado entre o Brasil, países centrais (Alemanha,

Estados Unidos e Japão) e um país asiático de industrialização tardia (Coréia do Sul), onde fica evidente a defasagem das atividades de alta e média-alta tecnologia (segundo classificação da OCDE) no valor adicionado total da indústria de transformação.

**GRÁFICO 9**

**Indústria de Alta e média-alta tecnologia (critério OCDE): participação no valor adicionado total da indústria, Brasil, Alemanha, Coréia do Sul, Estados Unidos e Japão, 2000 e 2008, em % do total do valor adicionado industrial (inclui setor energético).**



Fonte: elaboração própria a partir de dados da OCDE (*OCDE – Stan Indicators*, 2005) e IBGE (sistema de contas nacionais).

Somente com o crescimento da diversificação produtiva e/ou crescimento em direção aos setores mais intensivos em capital é possível que haja desenvolvimento sustentável. Caso contrário, a especialização em produtos de baixo conteúdo tecnológico tende a reeditar, no caso de países extensos e populosos como o Brasil, a situação vivida antes da industrialização plena do país, onde a demanda externa (como ocorrido em 2004) e a interna (a partir de 2005), voláteis por natureza, eram as limitantes naturais do crescimento econômico. A constituição de um mercado interno vigoroso, baseado no fluxo

de renda (e não no crédito) através da elevação dos salários e da produtividade somente é possível de ser obtida com a diversificação produtiva, e este ocorre somente com uma política de Estado clara, com maior dinamismo econômico, com investimentos (direcionados) e com disponibilidade de fatores. É o investimento em diversificação produtiva e desenvolvimento tecnológico que aumenta produtividade e os salários, crescendo o mercado interno, e não o inverso.

Portanto, por mais que a liberalização econômica tenha provocado impactos, a causa principal da “reespecialização regressiva” da indústria brasileira reside na ausência de crescimento econômico, de um novo bloco de investimentos que fosse indutor, abertura econômica indiscriminada e, a partir do Plano Real em 1994, da política macroeconômica, onde as oscilações na atividade industrial são fruto dos choques de demanda (tanto interna como externa) e em um contexto onde o cálculo econômico do custo de oportunidade de investimentos em inovação esbarram na política monetária levada à cabo (câmbio valorizado e juros altos), que favorece a especialização em torno de setores apenas com retornos compatíveis, ou seja, no caso brasileiro ou intensivos em mão de obra ou em recursos naturais, de menor produtividade e assim com menores possibilidades de distribuição do progresso técnico.

## **1.5 – Alguns comentários sobre os serviços, comércio e agropecuária e o seu movimento recente.**

### **1.5.1 – Agropecuária**

O setor ligado à agricultura (e atividades correlatas) observou transformação em sua dinâmica na economia brasileira. O marco inicial deste processo foi distante da década de 1990 e se localizou na “modernização” das atividades do campo a partir da década de 1960 e 1970. Até então, sua dinâmica produtiva era baseada na dualidade entre mercado interno e externo, e sua ampliação era determinada apenas pela expansão da área produzida, esta concentrada em determinadas regiões do país.

A partir da década de 1960 e 1970, porém, houve movimentos fundamentais para a determinação de sua dinâmica desde então: aumento no crédito ao setor, o estímulo à utilização de técnicas mais modernas de produção (que incluíssem maquinário e insumos químicos), e também um novo direcionamento da expansão do setor, que deveriam

contemplar áreas do país subutilizadas, com todas as medidas buscando aumento da produção e da produtividade. Indiretamente, cresceram as monoculturas (em especial as pertencentes a esta nova fronteira agrícola) voltadas à exportação<sup>37</sup> (como cana de açúcar, soja, entre outros), que conjuntamente com o movimento de modernização da produção, representou uma maior integração com os setores industriais, criando o que se convencionou chamar de “complexos agroindustriais”. Este novo formato, aliás, era uma nova configuração frente à divisão internacional do trabalho, além de somente um espaço de acumulação capitalista, como era predominante até o crescimento da indústria no país. Estes movimentos também proporcionaram modificações nos mercados de trabalho do setor, com crescimento do assalariamento, inclusive gerando novo perfil aos ocupados rurais, cada vez menos diferenciados dos ocupados urbanos. Por outro lado, estas transformações envolveram a adoção de tecnologias poupadoras de mão de obra, que reduziram (e reduzem) cada vez mais a participação do setor no emprego.

Mas este acabou por não ser um processo que ocorreu de forma homogênea: inicialmente foi uma modernização que se concentrou nas regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste (este último maior beneficiado por este movimento), mas que ocorreu em intensidade reduzida em várias outras localidades, que ainda muitas vezes reproduziam os modelos de produção idênticas as mesmas que eram observadas antes da década de 1960, com predominância de pequenas propriedades de produção incipiente e/ou de subsistência, muitos (ou quase todos) vivendo em situação de miséria e mais que isso, totalmente excluídos deste movimento de modernização do setor. Este, aliás, fez crescer ainda mais as diferenças inerentes às atividades de agropecuária, pois estimulou ao mesmo tempo a modernização e uma nova forma de inserção do setor (as grandes empresas da agroindústria) com a permanência de atividades que mantinha seus ocupados na miséria, promovendo também o aumento da concentração fundiária no país, com os grandes

---

<sup>37</sup> Para Serra (1982), uma das causas fundamentais para a aceleração inflacionária a partir do início da década de 1970 se deveu basicamente ao que o mesmo qualificou como “crescimento desequilibrado” do setor industrial, que por demandar importações, exigia uma contrapartida no aumento das exportações do setor agrícola, que acabou por aumentar sua fatia na produção total de 12,0% em 1966/67 para 18,6% em 1973. Além disso, o fornecimento concentrado de subsídios para poucas culturas (em sua maioria exportáveis) concentrou também os ganhos de produtividade nestas mesmas. A partir de 1973, também eclodiu uma inflação mundial que exercia forte pressão sobre os preços domésticos, tanto pelas importações como pelas exportações. Todos estes fatores resultaram numa diminuição da oferta de alimentos para a demanda interna, que por sua vez crescia muito acima da disponibilidade de alimentos por habitante: enquanto esta caiu 3,0% entre 1966/67 a 1972/73, a renda *per capita* cresceu 55,7%.

proprietários incorporando terras dos pequenos produtores<sup>38</sup>. A exceção foram as pequenas propriedades familiares localizadas especialmente (mas não de forma exclusiva) no Sul e no Sudeste do país, geralmente de imigrantes europeus e/ou asiáticos (como na cidade de Cotia/SP) e com fortes vínculos com o abastecimento local/regional, que por sua vez não esteve dentro da órbita de incorporação (pelo menos em um primeiro momento) de suas propriedades por esta expansão da grande empresa agrícola, atuando inclusive de forma complementar a estas. E até por isso os ocupados nestes tipos de propriedade não necessitavam migrar para as cidades, ao contrário dos ocupados em pequenas propriedades de subsistência.

Apesar da existência destas pequenas propriedades mais “dinâmicas”, a “modernização” da agricultura se baseou (e ainda se baseia) na dicotomia entre a grande empresa da agroindústria (funcionando como espaço de acumulação capitalista e baseada no trabalho assalariado) e as atividades rudimentares de subsistência, que proporcionavam pouco ou nada aos seus ocupados e os mantém na miséria, sem quase nenhum estímulo. E são exatamente seus ocupados que “engrossaram” o forte movimento de migração do campo para a cidade a partir da década de 1960, num movimento em direção à busca de melhores condições de vida nas cidades.

Já a partir da década de 1980, com as atividades desta agroindústria mais consolidadas e estabelecidas, a “Crise da Dívida” impôs um esforço fundamental ao setor: dado crescimento da produção de *tradebles*, houve a necessidade de estímulos ao setor como forma de promover o crescimento das exportações e, assim, obter saldos comerciais suficientes para o processo de “transferência de recursos reais ao exterior”. Já eram atividades importantes, mas desde então, se tornaram fundamentais para a obtenção de divisas, dado permanente diagnóstico de “restrição externa” dos *policy makers* brasileiros. Porém, importante destacar que, diante de um quadro de crise fiscal do Estado brasileiro, houve redução do crédito rural, que atingiu a todos, tanto os pequenos como os grandes produtores. Para estes últimos, houve uma reversão de parte da estratégia de crescimento da produção: aprofundou-se a busca por aumentos de produtividade (que até então havia crescido de forma concentrada em poucas culturas) e ocorreu uma redução no ritmo de expansão das áreas cultivadas, dentro de um cenário no período de preços cadentes. Porém,

---

<sup>38</sup> Restavam a estes ou atuarem como assalariados na grande propriedade ou se dirigirem às cidades.

a expansão diferenciada do setor, segundo Gonzáles e Costa (1998), foi consequência do aumento da tecnologia do setor, a sua capitalização, o papel das pesquisas, política cambial, a política de preços mínimos e, em certos períodos, o mercado interno.

Com o crescimento contínuo do setor a partir da década de 1970, também cresceu substancialmente a interação do setor da agropecuária com o setor industrial. Mais que isso, autores como Graziano (1997) indicam que de fato houve uma “industrialização” do setor, que significou um aumento de interface com outros ramos da economia, como a indústria de transformação, os serviços e o comércio. Mas também, como afirma Fornazier e Filho (2012), ainda que existam as pequenas propriedades viáveis economicamente, ao mesmo tempo em que cresceu a agroindústria, moderna, com acesso à recursos públicos e com grande inserção externa, continuam a existir pequenas propriedades de subsistência (“atrasada”), à margem das pesquisas, do crédito rural, das modernas técnicas de produção e de distribuição ou mesmo de condições mínimas de produção. Por mais que tenha havido aumento da concentração de terra no país, a existência deste tipo de produção agrícola menos “sofisticada” permanece relevante, gerando uma grande heterogeneidade no setor e permanecendo responsável pela manutenção de relações de trabalho mais “atrasadas”, baseadas em relações pessoais e familiares, onde os rendimentos são baixos ou inexistentes e colocando ainda como marca registrada do setor a pobreza, quando nestas condições.

Dentro do aumento desta dicotomia entre “moderno” e “atrasado”, a agroindústria ingressou na década de 1990, marcada pela abertura econômica do país e pela estabilização de preços do Plano Real como relevante, ainda mais onde estes dois movimentos favoreceram o setor ser um dos que o país possuía vantagens comparativas “naturais” (dada sua extensão e abundância de recursos naturais) de inserção no comércio internacional, permanecendo o país como um dos principais produtores de produtos agroindustriais do mundo, e inclusive um dos principais responsáveis pelo aumento dos saldos comerciais (em valor) do país beneficiados pelo aumento dos preços das *commodities* no mercado internacional. Especificamente sobre este ponto, segundo dados da Secretaria de Comercio Exterior (SECEX-MDIC), o peso dos produtos básicos (no qual os derivados da agropecuária são responsáveis por mais de 75% do total) na pauta exportadora brasileira cresceu de 24,2% em 1992 para 47,8% em 2011, com somente a agroindústria respondendo neste último ano por 36,3% do total exportado pelo país no ano.

Também cresceu (dada a rentabilidade do setor) a participação de empresas internacionais no setor, iniciado com a abertura da economia brasileira e estimulado pelo crescimento de sua rentabilidade, tanto nas atividades agropecuárias *strictu sensu* como devido ao crescimento de sua interação com o setor industrial. Aliás, este movimento foi responsável por alimentar o aumento do peso das atividades de baixa e média-baixa intensidade tecnológica na indústria brasileira.

Ao destacar a crescente importância da interação das atividades de agropecuária com a indústria, ao se analisar os dados relativos à participação do setor no valor adicionado, porém, se observado somente a agropecuária, pode haver certa subestimação de seu peso na economia: afinal, de 21,4% do total do valor adicionado em 1947, este caiu para 5,5% em 2011 (podendo este ser considerado um dado relativo somente à sua produção). Porém, segundo dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) da Universidade de São Paulo (USP), a agroindústria, considerada sua interface com outros setores, possui um peso no valor adicionado de 22,2% do PIB (dados de 2011), comprovando a sua ainda fundamental importância na economia brasileira.

**TABELA 4**

**Participação da agroindústria no valor adicionado do PIB, Brasil, 1994 a 2011, em %.**

Ano	A) Insumos	B) Agropecuária	C) Indústria	D) Distribuição	Total (A+B+C+D)
1994	2,4%	6,3%	8,9%	8,9%	26,4%
1995	2,2%	6,2%	9,1%	8,5%	26,1%
1996	2,2%	5,9%	8,5%	8,5%	25,1%
1997	2,1%	5,6%	8,3%	8,1%	24,1%
1998	2,2%	5,9%	7,9%	8,2%	24,2%
1999	2,4%	5,9%	8,1%	8,2%	24,6%
2000	2,3%	5,6%	7,8%	7,8%	23,6%
2001	2,4%	5,8%	7,6%	7,8%	23,7%
2002	2,7%	6,3%	7,9%	8,2%	25,1%
2003	3,0%	7,0%	8,0%	8,5%	26,4%
2004	2,9%	6,5%	8,0%	8,3%	25,7%
2005	2,5%	5,7%	7,7%	7,8%	23,7%
2006	2,3%	5,4%	7,6%	7,5%	22,9%
2007	2,5%	5,7%	7,5%	7,6%	23,3%
2008	2,8%	6,2%	7,2%	7,4%	23,5%
2009	2,5%	5,8%	6,9%	7,0%	22,2%
2010	2,4%	5,9%	6,6%	6,8%	21,8%
2011	2,6%	6,4%	6,3%	6,8%	22,1%

Fonte: CEPEA ([www.cepea.esalq.usp.br](http://www.cepea.esalq.usp.br)). Elaboração Própria.

### 1.5.2. – Comércio e serviços (setor Terciário)

Antes de se abordar este setor, importante salientar que, ao contrário do setor industrial e (em menor escala) no agrícola, o impacto multiplicador das atividades do setor “terciário” (comércio e serviços) é baixo na economia porque, ao contrário dos dois primeiros, estas atividades são passivas em relação à demanda, ou seja, respondem mais ao aumento da demanda, mas influenciam menos a sua criação. Isto ocorre porque enquanto a demanda é o principal fator pelo qual o setor cresce/investe, na indústria o investimento é determinado internamente por fatores ligados à concorrência capitalista. Além disso, existe uma grande discrepância de valores para geração de uma vaga de trabalho nos setores, já que criar um posto de trabalho na indústria gera muito mais renda na economia que no setor terciário, dado montante de investimento necessário para tal ser muito superior.

Feitas estas considerações iniciais, a dinâmica do comércio e serviços no país ocorreram de forma relativamente diferenciada, mas mesmo assim condizente com um cenário de estabilização de preços e retomada do crescimento econômico a partir de 2004, mais ligadas à dinâmica do mercado interno.

O setor terciário, definido como a soma dos setores do comércio e dos serviços, apresentou variação positiva em participação do valor adicionado na economia brasileira, passando de 54,0% em 1947 para 67,0% em 2011, percentual compatível. Considerando o setor como um todo, o seu grande crescimento em participação na economia, se deu primeiramente devido ao crescimento da população urbana, que demandava mais serviços e do comércio; às transformações produtivas, onde muitas atividades antes internalizadas em muitas empresas (em especial indústrias) passaram a ser terceirizadas para prestadores de serviços especializados; e também devido à estabilização econômica baseada na ancoragem cambial do real, que favoreceu preponderantemente as atividades de *non tradebles*.

Quando desagregado, a dinâmica específica do comércio indica que após o pico de sua participação no valor adicionado na economia brasileira de 17,9% em 1969, esta participação observou queda considerável, mais marcadamente a partir da década de 1980 devido a dois motivos: o início do processo de aceleração inflacionária ainda em meados da década de 1970 (mas com seu auge nas décadas de 1980 e 1990) e a interrupção do ciclo de crescimento econômico a partir da década de 1980. Com isso, o piso da participação do

setor foi verificado em 1988 com apenas 8,4%, diante de um cenário de forte instabilidade macroeconômica e recessão.

As instabilidades da atividade se reduziram a partir do ano de 1995, quando o setor, já em um contexto de estabilidade monetária e câmbio valorizado, passou a responder mais diretamente ao cenário econômico e ao estado da demanda interna (impulsionado rapidamente no período devido ao efeito câmbio-salário). A partir de 2004, refletindo uma melhora geral na economia, o setor passou a apresentar um crescimento mais robusto, baseado no mercado interno, chegando ao ano de 2011 responsável por 12,6% do valor adicionado da economia, um aumento de mais de 2,0% em relação a 2003. Além disso, há o fato de o país ainda não possuir um mercado consumidor “maduro”, já que a maior parte da população brasileira anteriormente não tinha acesso aos modernos mercados consumidores e com isso há espaço para expansão da atividade.

Já mais especificamente o setor de serviços (considerando aqui atividades típicas de prestação de serviços) apresentou variação positiva se analisado o período de 1947 a 2011: sua participação passou de 38,2% para 54,4% em 2011, com crescimento expressivo em especial a partir do início da década de 1990.

Este crescimento da importância das atividades de serviços não pode ser dissociado de alguns elementos, já abordados anteriormente: o aumento da população nas cidades fez crescer a demanda por serviços, em especial os sociais e pessoais. A descentralização administrativa promovida pela constituição de 1988, aumentando as atribuições dos Estados e Municípios fez crescer a participação destas esferas na oferta total de serviços à população, em especial na educação e saúde. As transformações produtivas geraram uma desconcentração de atividades na indústria para a prestação de serviços técnicos especializados e de atividades auxiliares, como asseio e conservação. E o crescimento brasileiro recente também favoreceu suas atividades, já que o aumento da renda interna fez crescer a demanda por serviços de educação, saúde e os pessoais, entre outros, privados. Mesmo as atividades de intermediação financeira, que devido a inflação possuíam uma participação superestimada no PIB e que com seu fim tiveram queda, ainda possuem relevo na economia brasileira, ainda mais se observada a queda no emprego nestas atividades a partir da década de 1990.

Considerando o setor terciário como um todo, fica claro que se trata de uma atividade de grande peso na economia brasileira, ainda que esta participação tenha se estabilizado nos últimos anos em torno de 65-67%. O crescimento destas atividades ocorreu em detrimento da queda dos setores agropecuários e da indústria (incluída transformação, serviços industriais, extração e da construção), ainda que recentemente estes tenham se estabilizado em torno de 5,5-6,0% e 27,0-28,0% respectivamente. A grande questão da análise destas participações é se o crescimento do setor terciário foi um processo derivado do próprio desdobramento do desenvolvimento, se constituindo como uma economia de serviços moderna, ou se tratou de um “inchaço” do setor, dada incapacidade da agropecuária e indústria de gerar valor e postos de trabalho, que se deslocaram naturalmente para o comércio e os serviços relacionados à prestação de serviços pessoais (e não os produtivos, que indicariam, de fato, uma sociedade pós-industrial). Com base no apurado, podemos qualificar o processo brasileiro em um primeiro momento como dual: contemplou tanto o crescimento dos serviços chamados de “modernos”, como os técnicos especializados e sociais (muitos derivados de terceirizações, ou seja, um aumento na precarização das relações de trabalho), mas também permaneceu importante a participação de serviços mais tradicionais, em especial os pessoais, com grande peso do Emprego Doméstico, que inclusive cresceu na participação do total da ocupação (MELO et al,1998).

A partir de 2004, houve um aumento na demanda por serviços de educação, saúde e cuidados pessoais, turismo e lazer, dentre outras, derivados do aumento da demanda interna, permanecendo relevantes, porém, os serviços especializados, mas principalmente aqueles “precários”. Pode-se considerar, portanto, que se o setor de serviços brasileiro não é totalmente moderno, ele vem de certa forma se estruturando em torno de atividades mais “modernas”, ainda que a dualidade presente em sua gênese ainda permaneça (“moderno” e o “tradicional”) e que seja um processo dependente da conjuntura econômica, esta volátil por natureza.

O aumento do peso na economia do setor terciário teve um impacto direto na dinâmica do mercado de trabalho: foi neste onde se absorveu parte da mão de obra que perdeu o emprego nos setores da agropecuária e na indústria, em especial a partir da década de 1990. A seguir, a distribuição da porcentagem do pessoal ocupado e do peso do valor

adicionado no PIB dos setores primário (agropecuária), secundário (indústria, que inclui indústria de transformação) e o terciário (concentrando o comércio e os serviços em geral).

**TABELA 5**

**Participação dos setores primário, secundário e terciário no total de ocupados e no valor adicionado do PIB, Brasil, anos selecionados, em %.**

Setor	1981		1995		2004		2009	
	% ocupados	% VA PIB						
Agropecuária*	29,2%	10,1%	26,1%	5,8%	21,0%	6,9%	17,1%	5,5%
Indústria**	24,4%	40,0%	19,2%	27,5%	21,0%	30,1%	22,2%	27,5%
Terciário***	46,4%	49,9%	54,7%	66,7%	57,9%	63,0%	60,7%	67,0%

\*: Agropecuária, pecuária, silvicultura, exploração florestal e pesca.

\*\* : Indústria de transformação, indústria de extração mineral, serviços industriais de utilidade pública e indústria da construção.

\*\*\*: Comércio e serviços.

Fonte: PNAD e Contas Nacionais - IBGE. Elaboração Própria.

Conforme pode ser observado, o crescimento do setor terciário no valor adicionado na economia brasileira foi acompanhado pelo aumento de sua participação no total do emprego. A partir de 2004, inclusive, foi o setor que mais gerou postos de trabalho (ainda que tenha havido uma retomada do emprego na indústria). Inclusive boa parte do comportamento do mercado de trabalho recente pode ser explicado pelo desempenho do setor terciário, já que muitos dos postos de trabalho ali presentes são os considerados como “porta de entrada” no mercado de trabalho, estes de fácil substituição e de pouca exigência de escolaridade/qualificação, alinhado com o modelo de desenvolvimento setorial presente desde a década de 1980. A dinâmica do mercado de trabalho é dependente a tal ponto do setor terciário que autores como Fochezatto (2011) indicam que a melhora na distribuição de renda, dada a estrutura atual da economia brasileira, passa pelo setor terciário, já que como a dinâmica recente do mercado de trabalho teve forte participação destas atividades, uma melhor distribuição do produto entre a população demandaria crescimento dos salários no comércio, transportes, serviços prestados às empresas e às famílias, administração pública e serviços privados não mercantis.



## **CAPÍTULO 2 – CARACTERÍSTICAS DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO**

### **2.1 – Constituição e características estruturais do mercado de trabalho brasileiro**

Quando se discute mercado de trabalho no Brasil, a observação imediata é a precariedade de seu funcionamento, já que possui como características gerais os baixos salários, alta rotatividade, flexibilidade e precariedade nas relações de trabalho, além de considerável segmento informal, que nem mesmo ciclos de crescimento econômico consideravelmente longos foram suficientes para estruturá-lo totalmente.

O conceito de estruturação do mercado de trabalho ocorre em torno da perspectiva de predomínio do emprego no segmento organizado do mercado de trabalho urbano, ligadas diretamente aos setores responsáveis direta ou indiretamente (complementares) da acumulação do capital em determinado contexto produtivo (ou seja, empresas tipicamente capitalistas) e com emprego assalariado, formalizado (regulamentado legalmente) e constante, com relativa homogeneidade ocupacional. A desestruturação ocorre quando do predomínio do segmento não organizado, com ocupações heterogêneas, não pertencentes ao setor capitalista, com formas variadas de expressão, vínculos onde nem sempre ocorre assalariamento e o fluxo de trabalho é irregular, geralmente devido a insuficiente desenvolvimento econômico e/ou excedente de mão de obra. Ocorre com frequência nos países subdesenvolvidos e/ou da “periferia” capitalista (dentre eles o Brasil), que mesmo com períodos onde o trabalho organizado predomina (que ocorre, por exemplo, em fases de crescimento econômico acelerado), sempre possui peso considerável do segmento não organizado em sua estrutura ocupacional.

A conformação do mercado de trabalho brasileiro, nos moldes atuais, se origina diretamente de alguns fenômenos interpostos que, de uma forma ou outra, “modernizaram” as estruturas referentes ao trabalho que são originárias desde a constituição do país. São eles a concentração da propriedade, a exclusão de vastos contingentes populacionais na economia, heterogeneidade social (e a reprodução cíclica da condição social) e principalmente o excedente estrutural de mão de obra.

As especificidades contidas na economia e nos mercados de trabalho dos países da periferia capitalista, pelo fato de os mesmos possuírem características muito distintas das verificadas países centrais (em especial o excedente de mão de obra), incitou um grande esforço para o entendimento de suas particularidades a partir do 2<sup>a</sup>. Pós-guerra mundial. Dentre eles, podemos citar dois, o de Raul Prebisch e de Arthur Lewis.

Raul Prebisch, em seu artigo “O desenvolvimento econômico na América Latina e seus principais problemas”<sup>39</sup>, de 1949, tentava “fugir” das teorias econômicas oriundas dos países centrais, que para ele não compreendiam as especificidades e a heterogeneidade econômica da América Latina. Para o autor, havia um impedimento estrutural para que houvesse uma superação do subdesenvolvimento (da periferia capitalista, na qual fazia parte a América Latina, e os países centrais) devido as diferenças de incorporação do progresso técnico entre os países centrais e os subdesenvolvidos, o que significava em termos práticos uma impossibilidade de aumento do bem estar de suas populações.

A premissa básica é que, segundo o autor, havia (e ainda há) uma tendência estrutural entre os países centrais (estes industrializados) e os países subdesenvolvidos em relação às diferenças de incorporação do progresso técnico, causado por uma crescente deterioração dos termos de troca entre os produtos industrializados dos países centrais e os primários da periferia capitalista. Isso ocorreria porque nos países centrais existiram monopólios na indústria, mas também forte organização sindical: com isso, os ganhos de produtividade seriam divididos exclusivamente entre trabalhadores e empregadores, já que para estes haveria aumento real de salários e lucro, e dada concentração da produção, sem repasse para os preços (minorando os efeitos na periferia). Por outro lado, nos países subdesenvolvidos, a ampla concorrência e ausência de organização sindical faz com que os ganhos de produtividade e/ou aumento de estoques (em períodos de baixa) fossem repassados única e exclusivamente para redução dos preços, o que faz com que, na prática, todo o aumento de produtividade ou de reversão do ciclo econômico seja repassado aos seus consumidores. Ou seja, os países centrais concentram seus ganhos de progresso técnico (jogando o ajuste salarial para a periferia em momentos de queda da atividade econômica) e ainda incorporariam os ganhos de produtividade da periferia, tendência essa

---

<sup>39</sup> Prebisch, Raul – “O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas”. Revista Brasileira de Economia, no 3, set de 1949.

ainda crescente. Além disso, havia a vinculação da economia subdesenvolvida aos ciclos econômicos dos países centrais, o que lhes impunha limitações a capacidade de importar (dificultando maior diversificação) e maior volatilidade de seus ciclos econômicos

O processo de industrialização, neste caso, quebraria esta lógica de perpetuação da relação centro e periferia, favorecendo o aumento da incorporação do progresso técnico e assim o aumento do bem estar de sua população. A industrialização apontaria para um ganho de eficiência através da adoção das técnicas mais modernas da indústria, que permitiria aumentar a demanda por trabalhadores, além de melhorar a produtividade do próprio setor primário, favorecendo aumentos salariais. Dada estagnação da demanda agrícola na época (décadas de 1940/50), somente o setor industrial teria êxito em absorver a crescente oferta de mão de obra, podendo diminuir o excedente de desocupados e “mal ocupados” (trabalhadores em ocupações de baixos salários, muitas vezes como serviçais das classes mais ricas e/ou do setor primário) e direcioná-los para melhores condições na atividade industrial. Mas Prebisch, no mesmo artigo, também aponta que pode ocorrer de o aumento da população ocupada na indústria (no momento de alta) gerar maior desemprego em períodos de baixa, ao contrário da agricultura (onde há diluição do desemprego e onde os movimentos de baixa são muito mais sensíveis na redução dos salários do que no volume do emprego), e defende que neste caso o setor não deve ser deixado à mercê do mercado, mas sim com uma atuação decisiva do Estado na economia em momentos de queda.

Por sua vez, o trabalho de Arthur Lewis, “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour” (de 1954), tentava explicar as diferenças salariais para países que possuíam excedente de mão de obra dentro da tradição neoclássica, associando os baixos salários à existência de uma economia de subsistência, onde o valor da subsistência rural era parâmetro para a economia urbana, em um contexto de excedente de mão de obra. Como era reduzida, a fixação dos salários urbanos levemente superiores criava um excedente de mão de obra no setor dado deslocamento da população ativa. O cerne do argumento era a suposta capacidade de arbítrio dos camponeses entre estas duas rendas, utilizando o argumento da perfeita mobilidade da mão de obra e informação simétrica.

Nas duas interpretações, apesar de uma mais estruturada numa relação de dominação econômica centro e periferia capitalista, e a outra de cunho mais generalista nos moldes neoclássicos, não resta dúvida de que a problematização de ambas (ainda que em caminhos completamente distintos e com soluções também divergentes) se dá no grande número de ocupados em atividades precárias (diferentemente dos países centrais) e do excedente de mão de obra, que por natureza causa pressão baixista nos salários e onde a incapacidade de absorção deste excesso promove a sua perpetuação.

Desde a época escravista, segundo Caio Prado Júnior (1979), ainda no período colonial, o Brasil já convivia com um excedente de mão de obra, dado que entre os proprietários de terra e os escravos existia um contingente considerável de trabalhadores livres que não eram identificados como nenhum dos dois, ou seja, subsistiam no interstício do modelo de *plantation* vigente, em atividades de subsistência dependentes do centro econômico (produtos agrícolas para exportação), tendo como exemplos a atividade de agropecuária desenvolvida no Nordeste no ciclo da cana ou em Minas Gerais no ciclo do ouro (Furtado, 2000). Mesmo nas cidades, esse grande contingente não encontrava trabalho em quantidade suficiente, vivendo basicamente de atividades ligadas ao (incipiente) artesanato, de favores aos senhores proprietários, da criminalidade ou de atividades precárias e/ou de frequência inconstante. Havia também um contingente de pessoas livres que praticavam uma agricultura de subsistência mas não possuíam a propriedade da terra que cultivavam, ou seja, não eram pequenos proprietários, o que lhes tirava autonomia sobre as suas decisões econômicas.

Quando se aboliu a escravidão, na segunda metade do século XIX (1888), período onde já estava estabelecida a cultura cafeeira, houve a troca dos escravos pelos imigrantes europeus (pobres e livres). Esta transição para o chamado “mercado de trabalho livre” se baseou na utilização de imigrantes nas plantações de café, inclusive existindo incentivos por parte do Estado brasileiro para a atração de imigrantes europeus. Como a propriedade da terra continuava a ser concentrada, permaneceu a manutenção da grande empresa (grande propriedade agrícola) no centro da economia, impedindo a construção de uma nova organização produtiva que possibilitasse o surgimento de pequenas e médias propriedades que se tornassem alternativas de fato ao trabalho nas grandes propriedades (mesmo dentro de um contexto de ocupação territorial). E como agora havia o mercado de

trabalhadores livres, era importante a existência de excedentes de mão de obra, um dos principais pressupostos da compressão dos salários, já que o escravismo havia acabado e o trabalho assalariado, pelo menos no setor primário exportador, era o novo padrão de relação de trabalho.

Em relação aos trabalhadores livres não inseridos nas atividades cafeeiras, as únicas opções de trabalho eram em atividades auxiliares, como abertura de terras, construções, entre outras semelhantes, e que somente em circunstâncias excepcionais ocorria sua utilização na lavoura propriamente dita. Continuava-se a ser dependente do grande proprietário, somente de uma forma diferenciada da anterior, mas mesmo assim a maior parte deste contingente permanecia excluída.

Henrique (1999) afirma que a não utilização maior dos trabalhadores livres “nacionais” foi provocada pelo uso extensivo do imigrante europeu, conciliando resistências às transferências internas de mão de obra (mantendo contido o provável fluxo de trabalhadores livres do Nordeste para o Sudeste e assim mantendo expressivos excedentes de mão de obra no Nordeste) e com isso dificultando a integração da população livre excedente nas áreas novas de expansão econômica. E esta situação era particularmente mais grave para o caso específico dos ex-escravos, que além de disputarem trabalho com a população de brancos livres “nacionais”, ainda tinham que concorrer com os recém-chegados imigrantes europeus.

Parcela representativa dos trabalhadores livres encontrou na economia de subsistência forma de superar momentaneamente (e de forma precária) a miséria. Estes trabalhavam com técnicas ultrapassadas e que por isso proporcionava baixíssimo padrão de vida. Os ocupados nestes setores transformavam-se em um fator de pressão adicional no mercado de trabalho, já que se buscavam sair da economia de subsistência para se tornar assalariados no setor exportador.

A superação da escravidão, ao invés de se tornar o marco inicial de uma reversão da situação social, acabou servindo para reformulá-la. No diagnóstico realizado pela CEPAL<sup>40</sup> nas décadas de 1950/60, a economia latino-americana, em sua constituição

---

<sup>40</sup> Comissão Econômica para a América Latina e Caribe, criada pela ONU em 1948 com o objetivo inicial de incentivar a cooperação econômica entre os países da região. Acabou por reunir grandes nomes do pensamento econômico da época, como Celso Furtado, Ignácio Rangel, Aníbal Pinto, Raul Prebisch, entre outros, além de formar várias gerações de economistas que tinham em comum a busca da compreensão da economia latino-americana sob o prisma de suas especificidades regionais, e não apenas com a adoção de teorias convencionais adotadas pelos países centrais. Dentre os

com base no segmento primário-exportador, se encontrou diante do seguinte dilema (na linha dos já citados argumentos de Prebisch): a concentração das atividades dinâmicas economicamente em setores primário-exportadores acabava por resultar num baixo dinamismo do mercado de trabalho já que, apesar de ser mais intensivo em capital do que as atividades existentes, possuía sua dinâmica determinada pela demanda dos países centrais, que concentravam todo ganho derivado do progresso técnico e que causava maior volatilidade em seus preços; em período de baixa ocorreria diminuição mais do que proporcional de seus preços, diminuindo a demanda por trabalho e promovendo um ajuste salarial muito mais forte na periferia do que nos países centrais (dada ausência de maior organização sindical nestes e multiplicidade de produtores). Neste sentido, no caso brasileiro, só restava aos trabalhadores livres não inseridos na cultura do café (por exemplo) as piores ocupações ou mesmo a marginalidade. Os ocupados que estavam no setor cafeeiro, por sua vez, apesar de agora assalariados, estavam sujeitos a rigidez dos salários em períodos de expansão da cultura, mas com alta flexibilidade nos momentos de queda, dada a ampla disponibilidade de mão de obra além de estarem sujeitos à ajustes salariais mais rigorosos em momento de queda do ciclo.

A expansão da atividade industrial (primordialmente em São Paulo), até o período da década de 1930, também ocorreu em condições de ampla oferta de mão de obra, já que o próprio crescimento populacional, acrescido de movimento de êxodo rural em direção às cidades (devido às crises cíclicas na cultura de café) gerava a quantidade de trabalhadores necessária ao crescimento do setor industrial sem que isso ocorresse em contraposição ao setor cafeeiro. Ou seja, a possível superação da heterogeneidade social do país, que não ocorreu no setor agrícola, se encontrava comprometida também na indústria, já que mesmo em um contexto onde o setor tenha se desenvolvido em formato de “grande indústria” devido à importação de tecnologia, a ausência de legislação trabalhista (pelo menos até a instituição da Consolidação das leis do Trabalho) e a constituição de um amplo excedente de mão de obra faziam com que os salários no setor também fossem (e permanecessem) baixos.

---

diversos estudos, a busca pela compreensão da situação centro-periferia dos países da região foi fundamental para construir a interpretação sobre os processos de industrialização (constituindo-se como uma interpretação aceita em vários meios acadêmicos) e inflação da região, assim como seus desdobramentos sociais.

Mesmo na etapa posterior à “Revolução de 1930”, onde a industrialização de fato avançou enquanto estratégia político/econômica do Estado (e não apenas como forma de investimento do excedente gerado pelo capital cafeeiro), numa fase chamada por Cardoso de Mello (1998) de “Industrialização restringida”, o problema do excedente de mão de obra persistia, com crescente fluxo migratório rural e urbano frente ao estreitamento das oportunidades no campo e o crescimento destas nas cidades, devido o avanço da industrialização e urbanização. Em 1943 houve a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e a institucionalização do salário mínimo, visando a adoção de regras mínimas nas relações do trabalho, o que significou um avanço.

Com a etapa posterior de desenvolvimento industrial do Brasil, em especial a partir do Plano de Metas (1956-1960) e que prosseguiu até o final do II PND (1979), a existência de um persistente excedente de mão de obra provocou outra discussão, inicialmente levantada pela CEPAL: de que a incorporação de padrões tecnológico e produtivos na indústria dos países desenvolvidos em economias periféricas provocaria problemas de duas naturezas, a de absorção de mão de obra (por ser necessariamente capital intensiva e de alta produtividade) e outra devido ao fato do alto valor agregado de sua produção. Assim, haveria insuficiência de renda nos países periféricos para gerar escala suficiente para “transbordamento” para outros setores, impedindo uma maior absorção da mão de obra e diminuindo o seu excedente. Na análise deste questionamento, Cardoso de Mello (1998) e Oliveira (1985) salientam que havia necessidade de constituição de um complexo de bens de produção para “endogeneizar” o processo de acumulação de capital e elevar o papel do investimento na construção de capacidade produtiva como alavanca para o dinamismo da reprodução do capital industrial, sendo um problema de oferta desses bens (já que o investimento nestes setores iria dinamizar a economia) e não necessariamente insuficiência de demanda dos duráveis. Assim, a endogenia do processo de desenvolvimento se consolidaria e poderia proporcionar um “transbordamento” setorial, garantindo a demanda por trabalho e estruturando o processo de crescimento, já que o mesmo teria caráter “autônomo” e não dependente.

Conjuntamente a este argumento, ressaltam Henrique (1999), Quadros (1985), Serra e Tavares (1971) e Baltar (2003), entre outros, que na verdade, ao contrário do que avaliava a CEPAL, a constituição das forças capitalistas no país ocorreu mesmo com o

diagnóstico de que haveria problemas de ordem de demanda dos setores chave (bens duráveis), sendo que foram exatamente estes setores que dinamizaram a economia brasileira entre as décadas de 1960 e, principalmente, na de 1970. E de fato essa dinamização promoveu uma grande demanda por trabalho, que por sua vez gerou uma grande absorção de trabalhadores para o setor dinâmico da acumulação capitalista (a indústria), gerando a maior demanda setorial por emprego nestas duas décadas e fazendo com que o setor industrial concentrasse a maior proporção de ocupados no início da década de 1980.

Porém, este dinamismo do emprego industrial não foi suficientemente (mesmo com as altíssimas taxas de crescimento do produto verificadas) para fazer frente a um fenômeno que tomou contornos delicados no mesmo período: o fluxo migratório do campo para a cidade. Ou seja, o problema da absorção de trabalhadores, no caso do Brasil, foi mais ligado ao volume e ritmo (acelerado) do êxodo rural que transformou o país em uma nação urbana (que em outros países ocorreu em séculos) do que necessariamente um problema de insuficiência de demanda por trabalho. Apesar disso, ainda foi suficientemente vigoroso para gerar uma considerável classe média de profissionais assalariados ligados à grande empresa<sup>41</sup>, além de o modelo de desenvolvimento econômico baseado na intervenção do Estado ter criado uma considerável burocracia estatal, ligada tanto ao setor produtivo estatal como a administração direta e os serviços sociais (saúde, educação, etc.).

A presença do Estado no desenvolvimento industrial do país foi fundamental, já que foi a partir dele que surgiram as bases técnicas e financeiras necessárias à constituição do modelo de acumulação centrado na indústria. Segundo Cardoso de Mello (1998) e Oliveira (1985), havia uma grande distância entre a demanda tecnológica e financeira do estágio do capitalismo monopolista e a oferta destes itens derivadas do desenvolvimento endógeno das forças produtivas até então. Neste sentido, somente com a intervenção do Estado é que se superariam os gargalos estruturais rumo a consolidação da industrialização, primeiramente em um processo “Restringido” e depois focado na indústria “Pesada”, onde através de diversas articulações econômico e produtivas entre o Estado, empresas nacionais e empresas estrangeiras ocorreria a consolidação da indústria como setor dinâmico da acumulação capitalista.

---

<sup>41</sup> Mais detalhes sobre este processo no próximo item desta dissertação.

Diante do já observado anteriormente, da imobilidade da concentração da propriedade rural e a subsistência no campo tornava-se cada vez mais precárias em várias regiões do país, dois fenômenos acabaram por desencadear um grande fluxo migratório campo para a cidade que acabou por modificar a estrutura populacional do país (passando a ser predominantemente urbano): o crescimento das oportunidades na indústria e a mecanização da agricultura.

O primeiro elemento é decorrente da expansão da indústria no país, que gerou ocupações que, dada a degradação das condições no campo, tornavam-se alternativas econômicas de sobrevivência, ainda que nas cidades houvesse melhores possibilidades de escolaridade, hospitais, dentre outros, o que favorecia as perspectivas de melhor amparo dos serviços sociais.

O segundo elemento foi o crescimento da mecanização do campo, que se elevou substancialmente entre as décadas de 1960 e 1970. As já precárias condições de subsistência no trabalho agrícola diminuíram em detrimento da adoção do trabalho assalariado temporário, em substituição às outras formas de assalariamento ou de outra relação de trabalho. Ou seja, não era mais necessário morar no campo para trabalhar nele, sendo que mesmo a expansão da fronteira agrícola em direção (inicialmente) à região Centro-Oeste não foi suficiente para conter o êxodo rural, ainda mais ocorrendo em um período de queda da fertilidade dos solos nos locais onde a agricultura tinha expressão.

Portanto a concentração da propriedade fundiária, aliada a modernização da agricultura e o aumento das oportunidades no setor industrial, acabaram por acelerar o fluxo de migração rural – urbano, modificando completamente o perfil da população brasileira de predominantemente rural e agrícola para urbana e industrial em um espaço de apenas cinco décadas.

Este elemento é fundamental para entender o motivo pelo qual o crescimento acelerado da economia brasileira, fundamentada na consolidação da industrialização, não ter sido suficiente para eliminar o excedente de mão de obra: porque por mais que as taxas de absorção de trabalho na indústria fossem significativamente elevadas (e o foram, especialmente entre 1960 a 1980, onde ocorria a maior absorção de trabalhadores), a quantidade de pessoas saídas do campo e que se destinavam às cidades em busca de trabalho era muito maior, causando um “descasamento” entre nível de absorção e

crescimento da população disponível para trabalhar nos centros urbanos. Houve um crescimento do contingente de pessoas vivendo à margem dos ganhos materiais do dinamismo econômico, uma massa de excluídos sobrevivendo muitas vezes em condições semelhantes das que possuíam antes de se mudar para as cidades (ainda que, no geral, a simples migração do campo para cidade significava uma melhora na qualidade de vida do migrante). Além disso, havia insuficiência de oferta de serviços sociais públicos básicos a todos, devido tanto ao fluxo migratório como na manutenção de um direcionamento conservador ao Estado.

Em relação à questão do mercado de trabalho, afora os avanços instituídos pela CLT e pela instituição do salário mínimo, do ponto de vista político-institucional, a questão trabalhista era vista como problema menor, dado grande crescimento econômico e que este realizaria os ajustes necessários no mercado de trabalho, visão especialmente difundida na década de 1950. Apesar de períodos de exceção, como nos primeiros anos da década de 1960, a conformação de um viés conservador dentro do Estado brasileiro, em especial no período pós-1964 teve papel importante na cristalização da precária estrutura do mercado de trabalho brasileiro: a proibição da liberdade sindical impedia que os ganhos de produtividade pudessem ser incorporados aos salários, com forte intervenção do governo nos sindicatos, tornando os acordos e contratos coletivos de trabalho de escopo reduzido. A política salarial, no âmbito das reformas do Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG – no início do Regime Militar na década de 1960 e que durou até 1979), provocou forte compressão nos salários de base, abrindo o leque salarial e aumentando as diferenciações salariais, com impactos na distribuição de renda. As medidas flexibilizadoras nas relações de trabalho, em especial o fim da estabilidade no emprego e a adoção do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), tiveram papel preponderante no crescimento exponencial da rotatividade da mão de obra. A ausência da consolidação de políticas sociais que desse cabo ao grande fluxo de migrantes em direção aos grandes centros urbanos criou um grande contingente de excluídos que se tornaram mão de obra barata em ocupações de pior qualidade ou marginalizados, jogados à própria sorte, gerando a auto reprodução da exclusão social. Essa conjugação de fatores, mais do que manter estruturalmente o excedente de mão de obra. Segundo Assis e Tavares (1985) significou um “arrocho” nos salários de base e criação de fator de instabilidade nas relações de trabalho.

A rotatividade da mão de obra derivada das citadas reformas também foi elemento que tornou o mercado de trabalho brasileiro extremamente flexível, em especial no que Souza (1999) chamou de “mercado geral” de trabalho, ocupações de menor complexidade (a “porta de entrada” no mercado de trabalho) e, portanto, de fácil substituição, fazendo com que estes permanecessem à margem dos “mercados internos”, onde ocorriam as melhores oportunidades de trabalho, qualificação e capacitação, ou seja, de melhores salários. A rotatividade do trabalho, em menor ou maior escala, acabou por consolidar (e mais que isso aumentar) a relação entre baixos salários e excedente de mão de obra, que ocorria entre trabalhadores menos qualificados, pertencentes ao “mercado geral” de trabalho e constituída de categorias menos organizadas do ponto de vista sindical (o que poderia contrabalancear esta tendência, mesmo que parcialmente).

Um comentário deve ser realizado sobre a teoria de segmentação do mercado de trabalho, de onde pertence a lógica dos “mercados internos” e “mercados gerais”, de forma a melhor contextualizá-la. Esta teoria parte do pressuposto de divisão do mercado de trabalho em dois: o segmento primário, ou “mercados internos”, onde prevaleceriam poucas portas de entrada, critérios internos de mérito, facilidade para promoção, maior mobilidade funcional, baixa rotatividade, produtividade alta, treinamento no próprio local de trabalho, alta sindicalização, e onde a dinâmica salarial (com salários mais altos) teria maior peso por ser vinculada a estes critérios e menos ao estado do mercado de trabalho como um todo, geralmente presentes em empresas oligopolísticas de alta relação capital/produto, como montadoras e bancos. Outro seria o mercado secundário, ou “mercado geral”, onde existem estruturas internas formais (como o primário), mas muito mais limitadas hierarquicamente, com muitas portas de entrada, alta rotatividade, baixos salários, estagnação tecnológica, pouca mobilidade ocupacional, baixa qualificação no trabalho e grande vinculação da dinâmica salarial ao estado do mercado de trabalho como um todo, ou seja, oferta e demanda por mão de obra, estando presentes em empresas pertencentes à mercados concorrenciais, muitas pequenas (lojas de comércio, etc.), e de baixo lucro. Esta segmentação seria dependente de alguns fatores: padrão tecnológico vigente, dinâmica concorrencial, padrão das relações sociais no processo de trabalho decorrente da organização dos trabalhadores, legislação e instituições. A mobilidade ocupacional (ou os seus limites) dependeria tanto da estrutura de mercado dos produtos como das hierarquias

funcionais de cada unidade produtora. Com isso, enquanto para Osterman (1975)<sup>42</sup> a escolaridade e experiência profissional possuem menos influência na remuneração dos trabalhadores do segmento secundário (o “mercado geral”), para Akerlof e Yellen (1986)<sup>43</sup>, se a relação entre salários e produtividade não for a mesma entre as firmas existentes (daí a importância do padrão tecnológico), então existirá uma diferenciação salarial para uma mesma ocupação mas que estejam em atividades/firmas/indústrias diferentes. Para Amitrano (2002, p.44):

(...) a estrutura de ocupações, em certo contexto tecnológico, apresenta-se como o produto da interação entre as organizações de trabalhadores e as políticas de gestão da força de trabalho das distintas firmas. A maneira pela qual os postos de trabalho estão dispostos, assim como o tipo de hierarquia que os separam, ambos estabelecem a estrutura a partir da qual se organiza a distribuição dos rendimentos do trabalho.

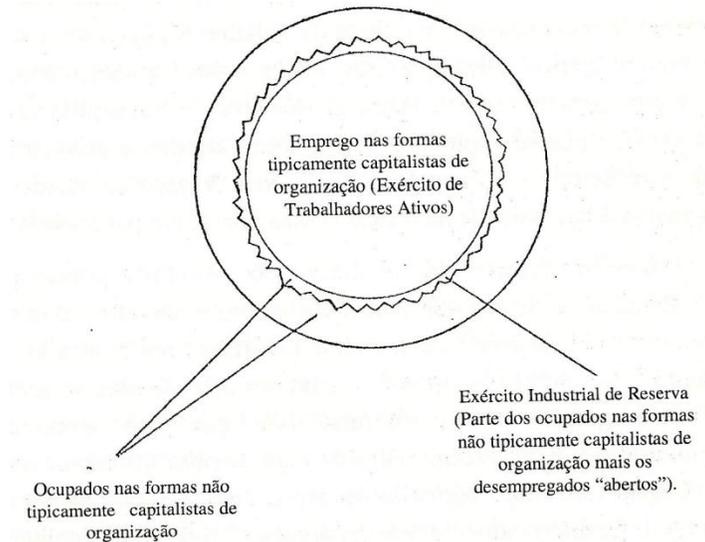
Retornado a discussão sobre o excedente de mão de obra, Souza (1999) pondera alguns elementos importantes. Uma possível escassez relativa de mão de obra, que teoricamente poderia elevar os salários, seria uma situação transitória, porque a expansão do capital (que provocaria o aumento de demanda por trabalho) “destrói” as formas de produção não capitalistas, inserindo seus ocupados no exército industrial de reserva, em um processo cíclico (de acordo com a acumulação do capital) e contínuo, com isso pressionando negativamente os salários em um segundo momento. Outro argumento é o de que existem três esferas na população economicamente ativa: uma que engloba os empregados nas formas tipicamente capitalistas (o café ou a indústria, por exemplo), o exército industrial de reserva (parte dos ocupados nas formas não tipicamente capitalistas mais o desemprego aberto) e uma “franja”, variável e flutuante, que concentra os ocupados na pequena produção, produção e negócios familiares e trabalhos informais, e que oscila de tamanho conforme as variações do capital, ora se incorporando ao exército industrial de reserva ora retomando as ocupações não capitalistas, o que torna o exército industrial de reserva extremamente “elástico” em relação às oscilações do produto e dos movimentos do capital.

---

<sup>42</sup> OSTERMAN, P. An Empirical Study of Labor Market Segmentation. *Industrial and Labor Relations Review*, July, 1975.

<sup>43</sup> AKERLOFF, G.A., YELLEN, J. *Efficiency Wage Models of the Labor Market*. Cambridge University Press, 1986.

**FIGURA 1**  
**Esquema da estrutura de emprego total**



Fonte: Extraído de SOUZA (1999), pagina 95.

A transmutação do excedente de mão de obra se deu de várias formas, mas com todas elas com um elemento em comum: a ocupação de parte desta massa em trabalhos que se transformaram no que hoje chamamos de ocupação precária e/ou informal. De várias formas, a informalidade acaba por tornar mais claros os efeitos da exclusão de grandes contingentes populacionais no setor dinâmico da acumulação de capital.

Dentro da discussão que realizamos acima, ainda segundo Souza (1999), o setor informal faria parte daquele espectro composto de ocupados em formas não tipicamente capitalistas de organização (não ligados ao processo de acumulação de capital, que inclui também pequenos negócios não organizados, que podem ser formais ou não), uma “franja” no qual, de acordo com as condições econômicas e a direção da acumulação do capital, sofre diversas transformações, ora passando a compor o exército industrial de reserva ora retornando (influindo negativamente nos salários dos trabalhadores do núcleo capitalista), porém sempre se mantendo enquanto opção de subsistência, em especial em países com excesso de mão de obra e insuficiente absorção pelo núcleo econômico dinâmico. É um setor que possui elevado grau de facilidade de entrada e totalmente dependente da renda da população, esta por sua vez referenciada na renda do setor capitalista. Complementa com o argumento de Oliveira (1976), que indica que estes estão articulados e servindo a expansão

do capital, estando a ela subordinada. Singer (1977) indica que existem dois segmentos econômicos, um capitalista (onde prevalece o assalariamento formal e informal) e outro autônomo, compostos de empreendimentos individuais cujo produto se destina ao mercado, que se divide entre os profissionais liberais e outro por ocupações de caráter irregular e transitório.

Com isso, podemos afirmar que o setor não pertencente ao núcleo capitalista (que são os setores responsáveis pela acumulação de capital), que inclui tanto pequenos negócios formais quanto informais, tem como características básicas a determinação de sua expansão atrelada ao setor capitalista (o dinâmico, de forma pró-cíclica<sup>44</sup>) e, excetuando-se os profissionais liberais, possui a maior parte de seus ocupados (os “conta-própria”, os que fazem “bico”, trabalhadores não organizados etc.) regidos em uma relação de trabalho caracterizada por precária, efêmera, instável e longe das ocupações melhores estruturadas (o mercado de trabalho organizado) oferecidas pelas grandes empresas dinâmicas na acumulação de capital.

Esta qualificação é importante porque os excedentes de mão de obra no Brasil, estruturais desde a formação do mercado de trabalho livre e que não foram eliminados pelo processo de consolidação da indústria (até meados de 1980), se dirigiram para as formas não capitalistas que, longe de serem estruturados, ao menos garantiam a sua subsistência. De diversas formas, este movimento se perpetuou, tendo como causa principal a não absorção de todo o excedente de mão de obra pela industrialização, tanto nos momentos de aumento da demanda do trabalho acelerada pela sua consolidação (até meados de 1980) como no aumento de sua composição orgânica relativa do capital (já nos 1990), onde se reduz o ritmo de absorção de mão de obra e ocorre aumento expressivo na produtividade.

Para Souza (1999), contestando Lewis (1954), sobre a relação entre excedente de mão de obra, setor não capitalista e baixos salários, o grande contingente de ocupados atuando em setores não capitalistas, em especial na informalidade, não possui influência na determinação dos baixos salários. Justifica o mesmo que dado o processo de acumulação de capital, não são os diferenciais de renda que determinariam os movimentos de mão de obra,

---

<sup>44</sup> Em um momento de expansão do capital ocorre devido à “franja” migração de parte dos ocupados do núcleo não capitalista para os setores capitalistas, diminuindo a “concorrência” e aumentando a renda média da população aí ocupada, apesar de também reduzir o seu espaço dada destruição de muitas de suas manifestações. Da mesma forma que, em momentos de crise do setor capitalista, ocorre aumento na ocupação nos setores não capitalistas (por facilidade de entrada), o que comprime a renda média deste segmento, já que está atrelado ao setor capitalista. O baixo nível salarial resulta na baixa renda dos pequenos negócios, e não o contrário. Mais a respeito em BALTAR (2006).

mas sim a expansão do núcleo capitalista, que “destrói e recria” os espaços não capitalistas; a busca pela sobrevivência impulsiona as pessoas a mudarem seu meio de vida, podendo neste processo, vir a se assalariar temporária ou permanentemente. Neste sentido, seria o salário dos trabalhadores dos setores capitalistas que se tornaria “farol” para os ocupados em setores não capitalistas, e não o contrário. Ou seja, se o setor dinâmico na acumulação capitalista se retrai, ocorrem quedas de renda tanto para seus ocupados como para todos os outros, dada a sua co-dependência.

Completa Souza (1999) afirmando que a pobreza e os baixos níveis de renda do núcleo capitalista ocorrem também em decorrência do baixo poder de negociação dos trabalhadores (e neste sentido ocorre peso importante do excedente de mão de obra) além da maneira pela qual se realiza historicamente o processo de acumulação de capital, que no caso brasileiro sempre teve concentrada a sua distribuição e muitas vezes com baixa produtividade. Mesmo estar integrado como força de trabalho a uma atividade que seja a responsável pela acumulação de capital não é condição suficiente, é condição mínima, já que também contam fatores endógenos como negociações salariais, assim como o “peso” do excedente de mão de obra especificamente sobre estes setores, mesmo porque, em vários momentos, o Brasil cresceu somente incorporando mão de obra (caso que pode inclusive ser aplicado ao contexto recente, no pós-2004).

Medeiros (1992) afirma que nos países centrais, pelo menos do pós 2ª Guerra Mundial até o início da década de 1980, a distribuição dos ganhos do progresso econômico foram maiores porque havia instituições (sindicatos) com importante poder de “barganha” frente aos empresários, além da participação do Estado tanto como mediador como interventor em políticas públicas (no caso dos países europeus centrais, com “Estado de bem-estar” de fato). O que favorecia o processo de acumulação, além do aumento de vendas, eram os contínuos processos inovativos (em decorrência da competição capitalista), que aumentavam o lucro das empresas e descolavam momentaneamente a curva de produtividade dos aumentos salariais reais. Também nestes países não existe o problema do “excedente de mão de obra” o que por si só já é um fator de aumento do “poder de barganha”.

De fato, no caso brasileiro, o processo de constituição das forças capitalistas ocorreu no espaço de cinco décadas, sendo que nos países centrais o mesmo ocorreu

durante séculos. Segundo Quadros (1985), houve uma concentração no Brasil (relativo à experiência internacional) de diversas mediações históricas, que certamente geraram um perfil institucional “diferenciado” no caso brasileiro, mesmo que dentro de igual paradigma tecnológico. E assim se conformou uma estrutura político e social onde as instituições (especialmente os sindicatos) eram/são poucos ativos e o Estado mantém-se politicamente conservador (devido a estrutura político-institucional), influenciando negativamente em negociações e não servindo de contraponto ao grande poder político e de negociação dos empregadores. O resultado acaba se refletindo em uma distribuição desigual dos ganhos do progresso econômico.

Tanto Henrique (1999) como Baltar (2003) convergem também para estas causas para entender a ocorrência estrutural de baixos salários na economia brasileira, mesmo que ela tenha tido êxito em se alinhar tecnologicamente aos países centrais até a década de 1980. O fato de não existir um equilíbrio institucional mostra que o crescimento econômico por si só não garantiria a melhor estruturação do mercado de trabalho ou mesmo aumentos de salários. No caso do “Regime Militar”, por exemplo, o excesso de demanda por trabalho em muitos setores não significou “descolamento” do valor do salário mínimo (que sofria um processo de “arrocho”). Muito pelo contrário, o “leque” salarial se abriu justamente porque, ao mesmo tempo em que os salários de “base” eram comprimidos pela intervenção do governo militar nas negociações salariais (que subestimava a produtividade e a inflação)<sup>45</sup>, a “nova burocracia” que se empregava nos novos postos de trabalho abertos pela expansão da economia no período recebiam salários atrelados aos lucros das empresas, certamente altos devido ao movimento econômico favorável.

Portanto, ao se falar do mercado de trabalho brasileiro, fica patente que a sua não estruturação de forma completa se originou de uma formação onde o excedente de trabalhadores sempre foi característico; que a existência de um expressivo setor não capitalista (em especial o informal) ao mesmo tempo em que auferia baixos rendimentos, tem estes atrelados ao movimento da acumulação do capital; a existência de um Estado quase sempre com orientação conservadora, sem a constituição de um “Estado de bem-estar” e muitas vezes influenciando negativamente na negociação salarial; e o impedimento por vastos períodos de livre atividade sindical.

---

<sup>45</sup> Para ler mais a respeito, por exemplo, o texto *Dez Anos de Política Salarial*, de 1975, publicado pelo Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DIEESE).

Sinteticamente, sobre o período de 1930 até 1980 (período em que ocorreu a industrialização enquanto política de Estado) podemos considerar que houve uma estruturação incompleta do mercado de trabalho brasileiro. Estruturação porque se observou crescimento das taxas de assalariamento e do contrato formal de trabalho em torno do segmento capitalista organizado. Foi incompleto porque não logrou, tanto devido ao alinhamento político conservador do Estado, ao excedente de mão de obra e transformações demográficas (migração rural-urbana), incluir a todos no processo de desenvolvimento econômico, além de manter salários de base em baixos valores, aumentar a rotatividade do trabalhador e provocar abertura do leque salarial. Ou seja, gerou vagas formais, provocou queda nas taxas de desemprego, criou um considerável segmento social médio e permitiu a inclusão de milhões de trabalhadores na economia, mas por outro lado não foi suficiente para eliminar as precariedades do mercado de trabalho brasileiro, como o excedente de mão de obra e os baixos salários, mesmo em um contexto de acelerado crescimento econômico. Segundo Baltar (2003, p. 204):

A intensa acumulação de capital nas condições sociais existentes provocou um desnível entre a demanda por trabalho por nível de qualificação e as características da população economicamente ativa pré-existente, induzindo uma ampla diferenciação de remunerações por nível de qualificação e/ou escolaridade.

Estas observações são importantes porque durante os anos de 1980 e a partir da década de 1990, devido às várias mudanças produtivas, econômicas e de gestão da produção, e em face da ausência da manutenção do ritmo de crescimento econômico (itens observados no capítulo dois), houve uma exacerbação das precariedades do mercado de trabalho, tornando-as ainda mais presentes.

Pochmann (2008) avalia que após uma estruturação do mercado de trabalho que elevou o emprego formal e o tornou predominante, no decorrer da década de 1980 e a partir do início da década de 1990, a adoção cada vez maior de políticas neoliberais e as transformações econômicas e produtivas acabaram por provocar um retrocesso nesta estruturação. Setorialmente, ocorreu crescimento do agronegócio voltado à exportação, mas que não apresentou expressiva geração de postos de trabalho, sendo que a indústria que “sobreviveu” às transformações ocorridas na década de 1990 e se especializou em setores intensivos em mão de obra de baixos salários, ou seja, sem o dinamismo do investimento de

setores “duros” do capitalismo, além de restritos geograficamente e não integradas<sup>46</sup>. O setor público, por sua vez, sofreu os impactos da expressiva mudança de orientação do Estado, voltado não mais a intervenção e sim a regulação econômica: as privatizações do setor produtivo público, além das reformas administrativas provocaram considerável diminuição na burocracia pública, aumentando apenas nos serviços sociais em decorrência das novas atribuições dos municípios decorrente da Constituição de 1988, dentre eles a sua descentralização.

O mercado de trabalho, no período de meados da década de 1980 e com forte intensidade na década de 1990, observou aumento do desemprego aberto, crescimento da ocupação nos segmentos não capitalistas (em sua maioria informais) em consequência da diminuição da formalização do trabalho, queda na renda do trabalho, flexibilização das relações do trabalho e aumento da rotatividade da mão de obra. Os segmentos já tradicionalmente excluídos do mercado de trabalho (mulheres e jovens) agora também tiveram acompanhamento de expressivo contingente de trabalhadores homens adultos.

O baixo crescimento econômico no decorrer da década de 1990 só garantiu a absorção do ingresso na População Economicamente Ativa (PEA) e durante um curto período, depois se estagnando. Ocorreu aumento considerável do produto por trabalhador na indústria (dada a “modernização” poupadora de mão de obra no setor), com redução da geração de oportunidades de emprego para a população ativa. Caiu o volume de emprego dos trabalhadores com carteira assinada, com muitos destes trabalhadores se direcionando para ocupações em formas não capitalistas, essencialmente pequenos negócios informais.

A diminuição do emprego industrial na década de 1990, causada tanto pelo abandono governamental do projeto de industrialização, além da reestruturação produtiva, aberturas comercial e financeira e uma estagnação econômica sem precedentes desde 1930, tornou a absorção dos desempregados no setor de serviços e de comércio insuficiente, dado que os mesmos são dependentes da acumulação do setor capitalista (no caso brasileiro a indústria); causou também queda na formalização já que era o setor onde se concentrava boa parte dos empregos de carteira assinada (maior proporção de trabalhadores no

---

<sup>46</sup> Apesar de alguns “surto” de desenvolvimento industrial ligados à da agroindústria e de setores mais “duros” no paradigma tecnológico do período (Tecnologia da informação, automobilístico e eletroeletrônico), estes também foram restritos geograficamente a certas regiões como o Centro Oeste, interior de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Nordeste. Não eram integrados nacionalmente, de baixa difusão e baseados em sua maioria na “guerra fiscal” entre estados e municípios, foram políticas destas próprias esferas de governo e não uma ação articulada do governo federal. Para mais detalhes ver POCHMANN (2008) *op. cit.*

segmento organizado do mercado de trabalho) além de queda na renda. As terceirizações também auxiliaram a desestruturar o mercado de trabalho, já que precarizaram relações de trabalho que se tornaram informais e instáveis e que antes eram formais e estáveis, isto quando não “mascaradas” sob a simples mudança para “prestador de serviço”. Foram processos simultâneos tanto a suposta “modernização” da economia como sua desestruturação (variando conforme a interpretação). E como ocorreu predominantemente no setor industrial, a acumulação capitalista no país foi prejudicada, dado que tanto os serviços como o comércio são “atrelados” a este.

Houve diminuição do emprego industrial a ponto deste não ser mais o dominante entre os ocupados (fato importante porque é neste setor que o segmento organizado era dominante, onde existiam as formas mais estáveis de emprego e de fluxo de rendimento, com menor rotatividade e maior formalização), passando nestas circunstâncias a ser o emprego assalariado nos setores de serviços (em suas diversas formas) e comércio os que concentravam (e ainda concentram) o maior contingente de ocupados.

Porém, não ocorreu no país uma superação da “sociedade industrial”, onde as novas transformações produtivas, de gestão e tecnológicas que ocorriam no país iriam de encontro a construção de uma sociedade “pós-industrial”. Nesta, o trabalho manual diretamente ligado à produção ficaria em segundo plano frente a ascensão dos serviços, criando uma nova classe de “colarinhos-brancos”, cada vez mais longe da produção de bens tangíveis e baseada no conhecimento e terceirizações de atividades. Longe de se discutir se a teoria é válida ou não, o mais importante de se analisar é que em várias economias do mundo (como no Brasil), estas afirmações vão contra o estágio produtivo atual, dado que definitivamente (e os anos de 1990 foram decisivos neste argumento) o setor de serviços não passou a ser o centro da acumulação capitalista, dado que não logrou “alavancar” os outros setores, ou seja, tornar endógeno seu núcleo de acumulação. No caso brasileiro, continua a ser a indústria, mesmo que desconfigurada, a cumprir este papel<sup>47</sup>, mesmo porque, como ela ainda não é “madura” (dado insuficiente desenvolvimento econômico do país), não seria possível um predomínio dos serviços produtivos, ocorrendo inclusive o inverso, ou seja, predomínio dos serviços não produtivos como serviços pessoais. Outro aspecto, ainda no caso brasileiro, é que apesar do setor de serviços crescer e se tornar o que

---

<sup>47</sup> Como ficou claro na recuperação do emprego a partir do fim da paridade cambial em 1999, ou mesmo da recuperação econômica a partir de 2004, com os investimentos industriais “puxando” o resto da economia.

mais concentra ocupados, em detrimento do setor industrial, não houve um aumento dos “colarinhos-brancos”<sup>48</sup> das mais altas classes (o que pressupõe maiores rendimentos), mas sim uma “proletarização” destas ocupações dado que como não é autônomo, a acumulação do setor depende do setor “dinâmico” (industrial), e como este esteve “trôpego” na década de 1990, por ser um setor *non-tradeables*, este é dependente da renda interna, que logicamente caiu devido à diminuição do emprego industrial. Nem mesmo a questão educacional pode ser levada em consideração, pois apesar de ser de qualidade duvidosa em muitos casos, é inegável o avanço da escolaridade dos ocupados no país durante os anos de 1990.

Dito isso, configurou-se na década de 1990 um regime onde as precariedades já existentes no mercado de trabalho tornaram-se claramente visíveis devido ao péssimo desempenho do mercado de trabalho no período, causada tanto pela queda da atividade econômica como pelas transformações produtivas e de gestão da produção. Cresceu a atividade informal em setores não capitalistas (em especial o emprego doméstico e os negócios informais) a ponto de, em certos momentos, concentrar mais de 50% da população ocupada, em consequência da queda dos empregos com carteira assinada, em especial na indústria (que concentrava a maior parte destes “formalizados”). As transformações na gestão da produção articularam o segmento produtivo com algumas poucas atividades não capitalistas, mas mantendo (ou mesmo se aproveitando) dos “prestadores de serviços” para construção e manutenção de vínculos informais e precários. Tentativas diversas de flexibilização das leis trabalhistas foram buscadas, assim como a incorporação do argumento de que vivíamos na “sociedade da informação”, o que desviou o foco da empregabilidade da dinâmica econômica para os atributos pessoais, que no senso comum aparece a concepção de que “o desemprego é causado por falta de qualificação”. Tal concepção aumentou expressivamente a escolaridade de ocupados em vagas que necessitavam pouco mais do que escolaridade básica, fruto de um descasamento de geração de vagas compatíveis com o crescimento na escolaridade. Ocorreu também a estruturação de carreiras (com um aparente “paradoxo” de aumento da renda nestas ocupações) que antes eram “porta de entrada” para jovens e agora tinham se tornado carreiras profissionais de adultos, em parte devido às terceirizações e parte devido à instabilidade do produto

---

<sup>48</sup> Este termo será mais detalhado no tópico a seguir.

(BALTAR, 2003). Enfim, se o cenário anterior (até a década de 1980) era de estruturação **incompleta** do mercado de trabalho, **mas** aceleração econômica (que provocava geração expressiva de vagas), dentro de um paradigma produtivo centrado na indústria, a partir da década de 1990 retornou o crescente processo de desestruturação do mercado de trabalho, mas agora em contexto de estagnação econômica, o que certamente exacerbou as características negativas do mercado de trabalho brasileiro.

Em relação à atividade sindical, ela só ocorreu com liberdade política (ainda que, devido ao imposto sindical originário da CLT não torne esta liberdade total) nos moldes atuais no período a partir da redemocratização do país na segunda metade da década de 1980, sendo instituído novamente o direito de greve somente na constituição de 1988 e regulamentada no ano seguinte. A partir da década de 1990 uma série de medidas provocou grande “fragmentação” da estrutura sindical, com a qual evidentemente houve perda no poder de negociação destas instituições, aumentando-as em números absolutos, mas diminuindo sua representatividade, com muitas passando a representar bases cada vez mais restritas. Além disso, só o fato de ter ocorrido uma expressiva contração do setor industrial, durante a década de 1990, por si só já foi deletério ao movimento sindical, pois neste setor era onde se encontravam os setores mais organizados, com evidentes efeitos negativos para negociações em outros setores<sup>49</sup>.

Por sua vez, a Constituição de 1988, apesar de avanços na construção de políticas de proteção social (em direção a constituição de um “Estado de Bem-estar” de fato), sofreu (e ainda sofre) com as constantes restrições fiscais (onde o Estado mostra a sua ainda faceta conservadora) a partir da década de 1980 e com a diminuição do papel do Estado na década de 1990 em sintonia com os preceitos neoliberais, ainda que tenha mantido antigas estruturas sociais que fizeram com que este processo não ocorresse de forma plena, já que a reforma agrária, por exemplo, apesar de estar na Constituição promulgada em 1988, nunca ocorreu de fato.

A visão dominante sobre o mercado de trabalho no período (década de 1990)<sup>50</sup>, quando ficavam claros os efeitos de sua desestruturação, era de que havia uma incoerência

---

<sup>49</sup> Segundo Medeiros (1992), pode ocorrer de o setor mais organizado sindicalmente e economicamente obter um considerável ganho salarial que possa servir de referência para negociações em outros setores, como ocorreu em vários momentos nos Estados Unidos, por exemplo, no pós 2ª Guerra Mundial.

<sup>50</sup> Durante a década de 1990, uma discussão importante ocorreu: a relacionada às relações de trabalho, que ficaram claras no Fórum Nacional do Trabalho, entre os anos de 1992 e 1993. Havia três correntes de debate sobre a questão: uma

entre o padrão de regulação da economia e o padrão de regulação das relações de trabalho. O argumento central era o de que seria mais fácil adaptar as relações de trabalho ao contexto do neoliberalismo vigente na época, ou seja, flexibilizar as relações de trabalho do que movimento contrário e fazer um retorno as condições produtivas e econômicas vigentes quando da instituição da CLT. Somente desta forma, diante de novos paradigmas na gestão da produção econômico e produtivos, poderia haver a superação das precariedades no mercado de trabalho brasileiro.

Segundo os defensores da flexibilização das relações de trabalho, como Pastore (1994)<sup>51</sup>, Zylbertajn (2002)<sup>52</sup>, a flexibilização das relações de trabalho (ou seja, a aceitação de flexibilização de formas de contratação alternativas as descritas na CLT, estas consideradas muito rígidas) ajudaria o país a responder melhor a crise da década de 1980 assim como as transformações econômicas e produtivas na década de 1990. Além disso, segundo os autores, a excessiva proteção ao emprego prejudicaria o nível de demanda por mão de obra, devido à estrutura antiga da CLT, assim como o excesso de encargos trabalhistas, que elevava o custo do trabalho no Brasil.

Amadeo e Camargo (1996)<sup>53</sup> abordam o tema tendo como pressuposto a já existência de um mercado de trabalho flexível, além de salários baixos. Discutem como centro do problema a existência de contratos de trabalho de curta duração, o que desestimula os investimentos em qualificação, eleva a rotatividade e que acaba por afetar a produtividade e os salários. A institucionalidade do mercado de trabalho (FGTS, justiça do trabalho, seguro desemprego), se transforma em incentivo à existência destes tipos de contrato de trabalho.

Esta discussão acabou por se consolidar em várias mudanças, como na legislação sobre o contrato de trabalho temporário e regulamentação de remunerações variáveis, terceirizações, banco de horas, entre outros, sendo que o próprio poder sindical

---

entendia ser necessária uma reforma global nas relações de trabalho com base nas resoluções da Organização Internacional do Trabalho (OIT), além de liberdade e autonomia sindical (apoiado por instituições como a CUT e a Força Sindical, além da ANFAVEA, dentre outras). Uma segunda, que buscava pequenas alterações na legislação trabalhista, com manutenção do poder normativo, do imposto sindical e aumento do peso das contratações coletivas. E uma terceira proposta (defendida pela CNI, Federação Nacional de Recursos Humanos, FECOMERCIO, dentre outras) que defendia a prevalência do negociado sobre o legislado. Ver mais a respeito em KREIN (2007).

<sup>51</sup> PASTORE, J. *A flexibilidade do Trabalho*. São Paulo: LTr, 1994.

<sup>52</sup> ZYLBERTAJN, H. *Participação nos Lucros e Resultados: análise de 5 anos de existência*. In: CHAHAD, J. P. Z. e FERNANDES, R. (Orgs.). *Mercado de Trabalho no Brasil: políticas resultados e desafios*. São Paulo: MTE/FIPE/Depto.de Economia FEA/USP, 2002.

<sup>53</sup> AMADEO, E.; CAMARGO, J. M. *Instituições e o mercado de trabalho no Brasil*. In: CAMARGO, José Márcio (Org.). *Flexibilização do mercado de trabalho no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996, p. 47-94.

também foi fragmentado devido à mudanças na sua legislação. Porém, boa parte da CLT acabou por “sobreviver”, não que isso não tenha significado uma precarização nas relações de trabalho, mas que houve “drible” na legislação vigente em direção a almejada flexibilização. O principal de ambas as discussões, porém, é a colocação da questão individual como centro da chamada “empregabilidade”, e não o contexto social e econômico.

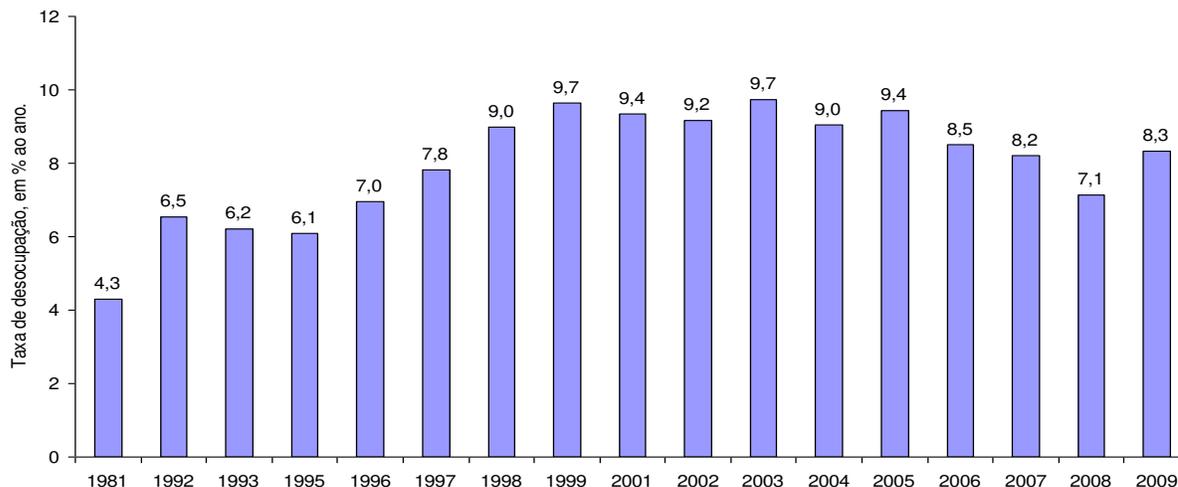
O que se sobressaiu destes processos ocorridos nos anos de 1990 foi o fato de que a estruturação do mercado de trabalho (mesmo que incompleta) sofreu retrocesso, pois a ocorrência de alta rotatividade, baixos salários e contratos precários de trabalho, em muitos aspectos encontraram bases ideológicas e legais para sua existência. O fim da indexação salarial (no bojo das reformas realizadas no Plano Real), além do aumento da fragmentação sindical e da instabilidade das condições econômicas fez com que o “poder de barganha” sindical diminuísse (mesmo no contexto da democratização), impactando negativamente nas negociações salariais. A própria ausência de um desenvolvimento econômico baseado no setor dinâmico da economia brasileira (indústria) provocou efeitos negativos nos ocupados em outros setores, tanto por nele se encontrar os setores mais organizados sindicalmente, como também pela queda da renda dos trabalhadores do setor. As mudanças na gestão da produção acabaram por gerar um padrão ocupacional onde a elevação das demandas por escolaridade/qualificação, mais do que selecionar, tinham como objetivo eliminar postos de trabalho, com aumento da intensidade do trabalho. A rotatividade foi mantida, afirmando-se como política de redução de custos para as empresas, estratégia utilizada em larga escala como forma de aumento de competitividade segundo as empresas. Portanto, as precariedades do mercado de trabalho não só se mantiveram como se ampliaram, dada reformas (ainda que muitas tenham sido pontuais) terem tido seus efeitos negativos ampliados devido à falta de crescimento econômico.

Apesar desta estrutura desfavorável ao trabalhador, recentemente (a partir de 2004) se observou melhora expressiva no mercado de trabalho, no que diz respeito ao volume de emprego gerado e nos ganhos salariais obtidos, tanto para os rendimentos atrelados ao salário mínimo como nas negociações da maioria das categorias profissionais, fruto de um processo crescimento econômico que teve a incorporação de mão de obra ao mercado de trabalho como um de seus pilares. Segundo Baltar et al (2010) houve um novo

movimento de estruturação do mercado de trabalho desde 2004/2005, com crescimento dos vínculos formais e do emprego nas grandes empresas, tendência esta não verificada desde meados da década de 1980 e 1990, que foi o período do crescimento da desestruturação do mercado de trabalho (conforme já visto anteriormente). Um aspecto importante desta melhora é o relacionado à taxa de desocupação, onde após um crescimento expressivo até 2003, houve queda até o ano de 2008, com crescimento para 2009 (último disponível) devido aos efeitos da crise internacional iniciada em fins de 2008 e com grande impacto no ano seguinte.

**GRÁFICO 10**

**Taxa de desocupação, Brasil, anos selecionados, em % ao ano.**

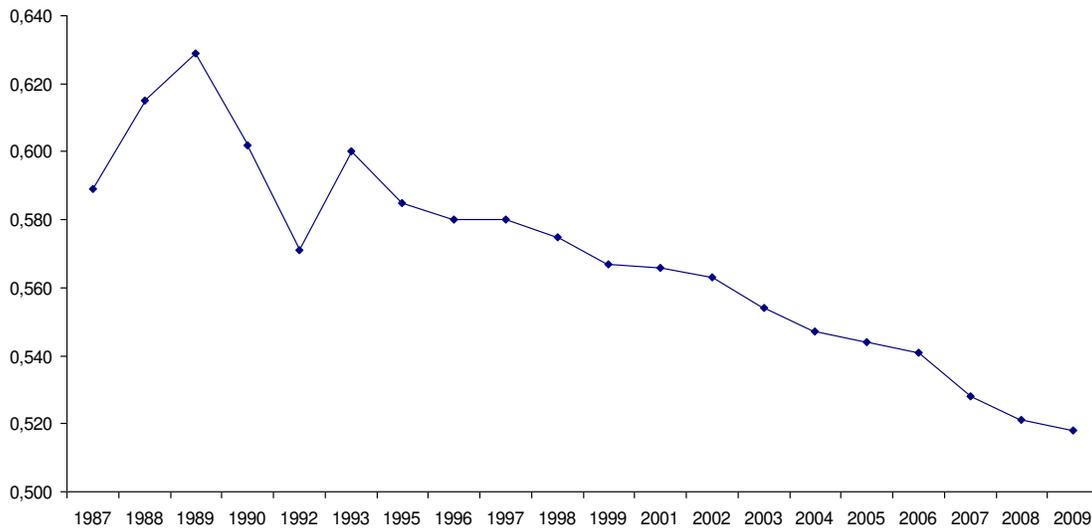


Fonte: PNAD, vários anos. Elaboração Própria.

Outro indicador de melhora do mercado de trabalho pode ser o considerado à diminuição da desigualdade de renda do trabalho, que após 2003 vem apresentando uma queda mais consistente, conforme pode ser observado, por exemplo, no índice de Gini para os rendimentos do trabalho, conforme ilustrado gráfico abaixo:

**GRÁFICO 11**

**Índice de GINI\* para os rendimentos do trabalho, Brasil, anos selecionados.**



\*: O índice de Gini é uma medida de desigualdade, onde 1 é a perfeita desigualdade e 0 é perfeita igualdade. Quanto mais próximo de zero menos desigual é a distribuição analisada, no caso, menos desigual é a distribuição de rendimentos do trabalho.

Fonte: Elaboração Própria a partir de microdados da PNAD.

O aspecto mais fundamental sobre esta melhora diz respeito ao fato de que ela ocorreu em um ambiente de crescimento econômico. Além disso, a importância de ter ocorrido em um regime de liberdade democrática reafirma o papel desempenhado pelos sindicatos, além do grande “impulso” dado pela política de valorização do salário-mínimo<sup>54</sup> (instituída a partir de 2005 e que foi negociado com as Centrais Sindicais), garantindo uma expressiva valorização de seus valores a partir de 2006 (o aumento **real** de 2002 até janeiro de 2012 foi de 65,95% - DIEESE, 2012), em especial nas categorias profissionais que possuem seus pisos salariais com valores próximos ou mesmo ancorados no salário mínimo. A própria lei que reconhece as Centrais Sindicais como instituições “orgânicas” da estrutura sindical pode ser considerada um avanço, por gerar recursos para que as mesmas possam intervir de forma adequada nas questões pertinentes aos trabalhadores.

Um exemplo desta melhora no ambiente negocial a favor dos sindicatos é o resultado das negociações salariais. Se analisado a base de dados do Sistema de

<sup>54</sup> A política de valorização do salário mínimo leva em conta a variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC-IBGE) somado à variação do Produto Interno Bruto (PIB) defasado em 2 anos; por exemplo, no ano de 2010, se aplicou a variação do INPC de fevereiro a dezembro de 2009 (3,45%) mais incorporação de 5,1% da variação do PIB de 2008.

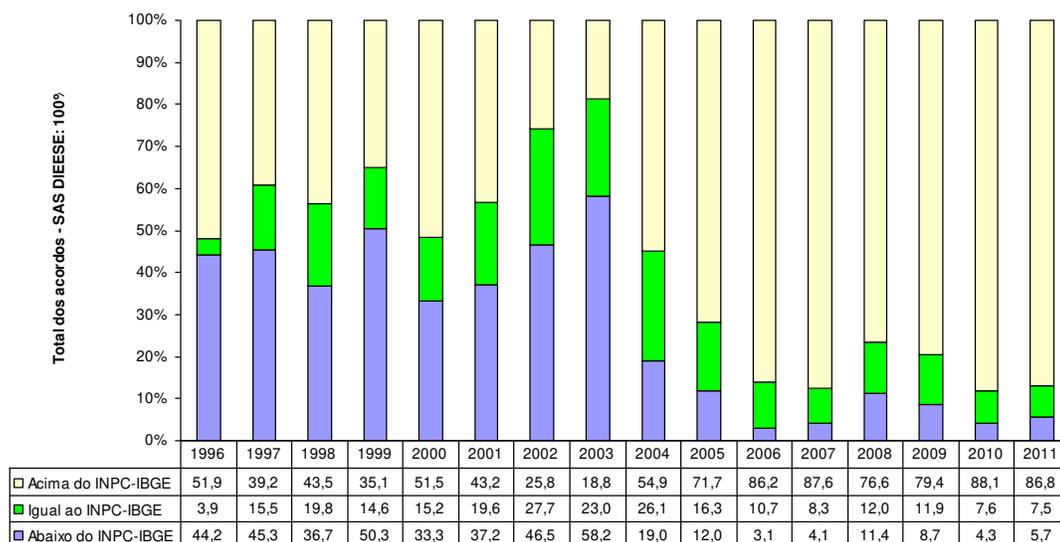
Acompanhamento de Salários (SAS) do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) de 1996 a 2010, observa-se uma melhora considerável na proporção de reajustes salariais que obtiveram ganhos reais a partir de 2004, superando o período de instabilidade do indicador, incluindo o pior ano da série, que foi 2003; em 2011, os reajustes salariais que resultaram em ganhos reais totalizaram 86,8%.

Os principais fatores que nos auxiliam a entender os resultados são a melhora da economia brasileira, que aumentou o “poder de barganha” sindical, e a política de valorização do salário mínimo, que por proporcionar ganhos reais “empurra” para cima os salários, em especial os de base e/ou os pisos profissionais.

Setorialmente, os melhores resultados são observados no comércio, devido ao importante papel do salário mínimo, e na indústria, onde o fato de possuir categorias mais organizadas possibilitou um aumento do “poder de barganha”. Nos serviços, com exceção de algumas categorias mais organizadas como bancários, foi onde se observaram os piores resultados.

**GRÁFICO 12**

**Quadro indicador da distribuição dos reajustes salariais acompanhados pelo Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) - DIEESE, Brasil, 1996 a 2011, em %.**



Fonte: Sistema de Acompanhamento de Salários (SAS) – DIEESE.

Mesmo com todos estes avanços pontuais (mas mesmo assim importantes), permanecem questões relevantes que ainda não foram sanadas.

Uma é a relativa à questão da permanência da precariedade do mercado de trabalho brasileiro. Por mais avanços que se configure a retomada do processo de desestruturação do período recente, permanecem ainda as suas principais características, como a grande rotatividade do mercado de trabalho e baixos salários, ainda que tenha ocorrido importante diminuição do volume de ocupados no setor informal e crescimento do emprego em grandes empresas. Nas negociações salariais, ainda que tenha êxito na obtenção de ganhos reais em diversas categorias, todo o aumento de produtividade obtido durante a década de 1990, por exemplo, não foi recuperado, sendo que nem mesmo os ganhos atuais (ainda que sejam menores) foram totalmente incorporados.

Por fim, a maior parte das vagas geradas foram as que chamamos de “baixo perfil”, ligadas geralmente ao mercado “geral” de trabalho e com estreitas possibilidades de ascensão profissional (e salarial) e facilmente substituíveis (que favorece a rotatividade), já que este fenômeno acaba por limitar a mobilidade social pelo trabalho e é fruto de uma nova configuração produtiva que, no caso brasileiro, tem como característica a cada vez maior segmentação entre o “mercado de trabalho geral” e os “mercados internos” (estes sim com maiores salários e maior estruturação em suas relações de trabalho). Ou seja, o movimento do mercado de trabalho recente tende a exacerbar ainda mais a sua segmentação (entre os “internos” e “geral”), diminuindo cada vez mais as possibilidades de ascensão profissional para ocupações de maior complexidade. Cresce a necessidade de possuir como **pré-requisito** as qualificações exigidas, e não através de um processo contínuo de aprendizagem e evolução em sua carreira profissional (e interno à empresa), amplificando as diferentes condições de entrada no mercado de trabalho ao invés de minorá-las. Além disso, o crescimento do nível de emprego tem se mostrado nitidamente superior à evolução de seus rendimentos, já que a intensidade do aumento de postos de trabalho foi muito superior à variação positiva dos salários, mesmo porque o crescimento econômico desde então teve como um dos principais eixos a incorporação de mão de obra ao mercado de trabalho.

Portanto, a melhora no mercado de trabalho recente, mesmo que na direção de retomada do processo de estruturação, possui limites na estrutura produtiva atual, já que

acaba por gerar vagas que em sua grande maioria, que “carrega” as precariedades do mercado de trabalho, em especial baixos salários, além de pertencerem ao “mercado geral”, o que favorece a rotatividade.

## **2.2 – Mercado de trabalho, ocupações, estratificação e mobilidade social**

Após a análise sobre as características gerais do mercado de trabalho brasileiro, é importante agora situar como se determina a estratificação em “classes” da sociedade brasileira, articulando-a com a questão ocupacional e, por consequência, de rendimentos.

Quando se considera a questão da estratificação social, existem maneiras diversas de se discutir quais tipologias são mais adequadas. Marx (1983), por exemplo, indica um tipo de sociedade onde haveria polarização entre os detentores dos meios de produção e os trabalhadores. Uma das formas mais utilizadas de estratificação social é a que considera a renda do indivíduo, mais especificamente seu fluxo em um determinado período de tempo. Segundo Quadros (2008b, p. 2):

(...) a abordagem da teoria neoclássica (...) trata os membros de uma sociedade como indivíduos ou consumidores genéricos que se diferenciam basicamente por seu poder aquisitivo.

Apesar de largamente difundida, sua utilização torna-se limitada por ser apenas uma “fotografia” da renda em determinado período, que em países como o Brasil pode ser extremamente volátil tanto devido ao fato de que o comportamento dos rendimentos é extremamente “elástico” como também por encobrir diferenças significativas relacionadas ao tipo de ocupação que proporcionam tais fluxos de renda<sup>55</sup>. Não torna possível uma discussão mais ampla sobre o tipo de desenvolvimento econômico e social, já que apenas consideram os indivíduos como “unidades de consumo”. Para uma análise mais aprofundada da estratificação social no Brasil, principalmente os motivos pelos quais ela adquire determinada conformação, faz-se necessário levar em conta a estrutura ocupacional, realizando mediações desta com as classes sociais e assim demonstrar que

---

<sup>55</sup> Existe nas bases estatísticas brasileiras uma dificuldade de mensuração dos estoques de renda existentes, havendo subestimação destes. Portanto, as análises de estratificação social acabam por não mensurarem adequadamente os chamados “ricos”, ou seja, os que estão no cume e que possuem sua renda derivada (também ou exclusivamente) de juros, dividendos, propriedades, etc., sendo a estratificação social restrita à renda do trabalho e de benefícios correntes como aposentadorias, entre outros.

determinado padrão de desenvolvimento econômico gera determinados tipos de ocupação que, por sua vez, irão se refletir na estrutura social existente.

A distribuição dos ocupados em determinada classe social é, portanto, diretamente ligada a forma como se articulam desenvolvimento econômico e mercado de trabalho. Em outras palavras, como o mercado de trabalho reage, em seus indicadores de ocupação, emprego e renda, a determinado movimento econômico, onde mudanças na intensidade e expansão do produto, assim como transformações produtivas e tecnológicas, acabam por conformar determinadas estruturas ocupacionais que irão afetar a estratificação social de determinado país e/ou região.

Se considerarmos uma economia anterior a fase do capitalismo monopolista, como por exemplo a existente no período do capitalismo concorrencial (1<sup>a</sup>. Revolução Industrial), possivelmente a estratificação social possuiria um grupo reduzido de proprietários dos meios de produção no cume, um incipiente contingente de funcionários públicos (ligados a arrecadação de impostos, segurança e justiça), de pequenos proprietários e de artesões e uma grande massa de trabalhadores das nascentes indústrias e no campo. No caso de uma sociedade como a brasileira durante o período até o início da industrialização, a classe mais alta seria composta dos proprietários de terra e o segmento médio, em especial o ligado à pequena propriedade<sup>56</sup>, seria mais reduzido ainda, com consequente aumento da base, mesmo que em condição de assalariamento. Com o processo de desenvolvimento econômico, o movimento de expansão do capital provocaria um processo de concentração, onde suas formas mais desenvolvidas iriam incorporar e/ou destruir as formas “atrasadas” e provocando aumento na demanda por trabalhadores, dado que a própria complexidade das empresas cresceria.

A passagem do capitalismo para seu estágio monopolista, a partir da 2<sup>a</sup> Revolução Industrial, causou uma grande transformação nas forças produtivas e na divisão do trabalho. Também é causa da emergência de sociedades eminentemente urbanas, com importante fluxo de pessoas se dirigindo às cidades saídas do campo (em certos lugares “expulsas” indiretamente).

A organização da sociedade passou a ser em torno da chamada “grande empresa”, onde toda acumulação do capital passaria a ocorrer. Concomitantemente, o

---

<sup>56</sup> Dada a concentração da propriedade da terra existente no país, conforme visto no item anterior.

crescimento do tamanho das empresas provoca uma mudança na estruturação ocupacional: se antes havia uma dicotomia entre o proprietário do meio de produção e os trabalhadores manuais envolvidos no processo de produção (com uma estrutura ocupacional e hierárquica com restritas posições), passa a existir uma grande estrutura administrativa e de gestão da produção, baseada no *taylorismo/fordismo* de produção em massa, aumentos de produtividade, racionalização do trabalho e administração científica do seu tempo o que, por sua vez, faz crescer o número de cargos e ocupações dentro das estruturas hierárquicas, em especial aqueles com maior demanda por conhecimento intelectual (em especial de técnicos). Segundo Quadros (1985), o processo de trabalho acaba se desdobrando em partes menores, menos complexas, mas totalmente integradas, ocorrendo uma “desqualificação” dos níveis ocupacionais inferiores e crescimento da demanda por capacitação intelectual para cargos mais altos na hierarquia profissional; ocorreu uma “burocratização” do processo produtivo.

Para Wright-Mills (1979), o progresso técnico provocou queda na participação de trabalhadores diretamente ligados na produção ao mesmo tempo em que elevou a complexidade da gestão dos negócios, provocando aumento nas ocupações ligadas à administração da empresa. Por outro lado, o aumento da produção e dos mercados consumidores demandam modificações na estrutura de distribuição, de vendas e de gestão dos ativos, necessitando por isso elevação nas estruturas de transporte, comunicação, finanças e comércio (vendas, crediário, promoção e publicidade). O Estado, diante destas transformações, passa a possuir papel mais ativo, com aumento em suas atribuições administrativas, na regulação e prestação de serviços sociais, fruto do crescimento econômico e aumento da urbanização. Estas transformações acabaram por resultar no aumento das ocupações ligadas à atividades de gerência, de escritório, de comércio e serviços (os empregos de “colarinho-branco”), ocorrendo a centralização da direção e a qualificação de funcionários mais graduados (em substituição ao proprietário), além de, por outro lado, o parcelamento e simplificação de tarefas rotineiras, com desqualificação da massa de trabalhadores em muitas atividades econômicas (QUADROS, 1985).

Com isso, vão se consolidando transformações econômicas e produtivas, que se cristalizaram na “burocratização” do processo produtivo que acabaram por causar mudanças na estrutura ocupacional e que resultaram no surgimento de um segmento social

que foi chamada por Wright-Mills (1979) de “nova classe média”, mas por outro lado não exclusiva somente desta, se dividindo em vários níveis na sociedade. Nova porque se sobrepõe quase que totalmente à antiga, ao tornar os estes novos estratos médios, baseados nesta nova dinâmica ocupacional, predominantes frente a “antiga classe média”; muitos destes, inclusive, de pequenos proprietários<sup>57</sup>, por exemplo, acabaram “preferindo” o assalariamento das novas empresas, o mesmo ocorrendo com os profissionais liberais. Outra característica em comum é ser constituída de assalariados de ocupações de “colarinho-branco”, não ligadas diretamente à produção e sim a todo processo de “burocratização” da gestão da produção e financeira, assim como das novas demandas da administração pública, que foram impactadas pelas transformações econômicas e sociais da ascensão da grande empresa no centro da acumulação do capital, com a entrada do capitalismo em sua fase monopolista. A educação se eleva enquanto requisito ocupacional e assim se torna meio de ascender socialmente, somente enquanto as necessidades ocupacionais de uma sociedade exigem. (QUADROS, 1985). Salienta Wright-Mills (1979, p. 84) sobre o tema:

Os empregados que compõe a nova classe média não formam uma só camada social compacta. Não emergiram num único nível horizontal, mas dividiram-se simultaneamente entre os diversos níveis da sociedade. Formam hoje uma espécie de nova pirâmide dentro da antiga pirâmide social, e não uma camada horizontal. A parte mais numerosa da nova classe média é constituída das categorias inferiores de renda, mas quaisquer que sejam os critérios usados para medir o status social encontramos colarinhos-brancos em todos os níveis da sociedade moderna, com exceção do mais alto e do mais baixo.

A ascensão da grande empresa, fruto dos desdobramentos da 2<sup>a</sup>. Revolução Industrial e do *taylorismo / fordismo*, elevou os bens de consumo duráveis ao posto de mercadoria-símbolo. A consolidação deste modelo acabou por simbolizar a construção de uma sociedade de classe média, em linha com o “*american way of life*” que englobava não apenas padrões produtivos, mas também de consumo e de estratificação social. O

---

<sup>57</sup> Os pequenos proprietários, na expansão do capitalismo monopolista, tiveram seus espaços de atuação “destruídos” pelo movimento de acumulação de capital, muitos dos quais passando a compor esta “nova classe média”, mas agora na condição de assalariados, e não mais de proprietários pertencentes à “antiga classe média”. Wright-Mills (1979) afirma que a segurança da pequena propriedade foi substituída pela segurança de trabalhar em uma grande empresa na condição de assalariado.

transbordamento deste modelo foi claramente observado em especial na Europa do pós-2<sup>a</sup> Guerra Mundial, acrescido de políticas de “Welfare State” típicas da socialdemocracia europeia.

Este transbordamento ganhou importância no Brasil, que incorporou o padrão de desenvolvimento produtivo derivado dos países centrais (como Alemanha e Estados Unidos) em uma política deliberada por parte do Estado brasileiro (Estado ativo no processo de industrialização), e não através do “pioneirismo” do desenvolvimento pelas forças produtivas privadas (se é que isso é possível). Além disso, foram condensadas muitas mediações históricas, que certamente geraram um perfil institucional diferenciado (QUADROS, 1985). Mas as muitas especificidades brasileiras não impediram o surgimento e a ascensão desta “nova classe média”, dentro de um quadro de mobilidade social derivado do crescimento das ocupações de “colarinho-branco” (de mesmo perfil observado nos países centrais). A convergência do desenvolvimento produtivo do país em direção ao observado nos países centrais possibilitou a construção desta estrutura ocupacional e, por consequência, a estratificação e mobilidade social dela derivada, no caso uma economia capitalista “moderna”.

Os eixos fundamentais se mantiveram no Brasil: rápida centralização e monopolização da propriedade e produção, simbolizados nas empresas de bens duráveis de consumo vinculadas ao cada vez maior mercado acionário. O que se diferenciou foi a participação do Estado (não só como provedor de infraestrutura social, como saúde, educação, previdência, mas também na área de planejamento econômico, para atuação no Setor Produtivo Estatal), mas também o mercado de trabalho brasileiro, que dada suas especificidades, gerou uma heterogeneidade maior nos estratos sociais, não resolvendo o problema da exclusão social (somente o urbanizando), além de limitada expansão dos benefícios deste desenvolvimento na sociedade (não ocorreu na mesma intensidade para todos).

Muitos autores como Baltar (1996) e Jannuzzi (2003), entre outros, qualificam a forte mobilidade social ascendente até o final da década de 1970 como concentrada na base da pirâmide, com poucos obtendo uma grande progressão maior na escala social devido aos caminhos ocupacionais restritos derivados da inserção no mercado de trabalho da maioria da população. A dinâmica se baseava mais em uma sociedade onde a maior

parte da população ascendeu pouco e uma parcela diminuta ascendeu muito. E este resultado se liga diretamente à migração dos trabalhadores rurais, que em grande quantidade abandonaram o trabalho rural em direção às ocupações urbanas de baixa remuneração e qualificação, movimento que, diga-se de passagem, não deixou de ser uma ascensão social a estes, por antes viverem em condições ainda piores.

Em relação aos tipos de ocupação, ocorreu expansão considerável no emprego industrial, mas principalmente no setor terciário, já que se elevaram as demandas por comercialização e financiamento de mercadorias. A conglomeração bancária, segundo Tavares (1974), favoreceu a expansão da oferta de seus serviços, aumentando a demanda por trabalhadores no setor. A própria reforma da atuação do Estado, através de seu aparato burocrático, elevaram as necessidades de engenheiros, economistas, administradores, entre outros. No bojo deste processo, o aumento da demanda por serviços elevou a necessidade de contratação de professores universitários, portanto um período de expansão do ensino superior (essencialmente privado), além do sem número de ocupações auxiliares tanto na educação como na saúde e outros. Portanto, mais do que crescer, as oportunidades de emprego ocorriam, na maior parte, no que se pode chamar de mercado de trabalho “organizado”, assalariado e com acesso a uma série de direitos, o que não deixa de ser positivo (por mais que não tenha conseguido incluir a todos), tendo em consideração a já abordada desestruturação e precariedade do mercado de trabalho brasileiro. Setorialmente, cresceram as oportunidades no comércio de mercadorias, atividades sociais, prestação de serviços e na indústria de transformação, além do setor público.

Para Cardoso de Mello e Novais (1998, p. 597), sobre esta “nova classe média”:

A industrialização acelerada e a urbanização rápida tendem, portanto, a quebrar a relativa homogeneidade da (antiga) classe média. Na (nova) classe média, em sua cúpula, há uma clara diferenciação, com o surgimento de uma camada de técnicos ligados especialmente à grande empresa, privada ou pública. Parte significativa dos pequenos proprietários, por outro lado, vai abandonando sua “condição média”, subindo em direção ao empresariado. A distância social e de rendimentos entre a alta classe média e a baixa – que, insista-se, tinha uma vida apertada, mas digna – aumenta por força de três movimentos: o de queda das remunerações relativas do funcionalismo público de médio para baixo; o de início da massificação de determinadas profissões, como, por exemplo, a de vendedor de lojas; o de ampliação dos serviços de escritório de empresas, pior remunerados.

Com as transformações nas ocupações dentro do processo de desenvolvimento econômico, ocorreram mudanças no desenho da estratificação social no Brasil. A expansão dos trabalhos de tipo de “colarinho branco” modificou a distribuição das classes sociais, havendo um crescimento da classe média (em especial a alta e a média), além de modificações substanciais na baixa classe média, ao mesmo tempo em que também houve “transbordamento” para a massa de trabalhadores (mesmo em um contexto onde a inclusão e exclusão ocorriam paralelamente), ou seja, cresceram tanto as funções de “colarinho branco” assalariadas como autônomas (predominantemente nos estratos superiores), gerando efeito positivo também para os trabalhadores assalariados e autônomos, em grande quantidade nas classes inferiores.

Outro aspecto importante é próprio conceito de “padrão de vida”. Por mais que possam existir algumas semelhanças, existe uma crescente diferenciação entre os estratos porque, apesar de subjetiva, é conhecido e notório que, por exemplo, somente as classes sociais mais altas (a alta e média classe média) têm acesso a um típico padrão de vida associada a este estrato, como na obtenção de melhor educação, saúde, alimentação, transporte e moradia, além de itens de lazer e entretenimento, só citando alguns itens (ainda que a média classe média reproduza o estilo da alta com relativo esforço). A baixa classe média, por sua vez, a custo de muito esforço (e obrigatoriamente da renda de outros familiares), no máximo obtém um “simulacro” do padrão de vida das classes superiores, com educação em instituições de pior qualidade (mesmo pública ou privadas), dependem de planos de saúde corporativos ou são obrigados a se direcionar para o sistema público; esta situação envolve a precariedade com que se obtém estes tipos de produtos e serviços (QUADROS, 2010). Já a massa trabalhadora é fortemente dependente da estrutura de serviços sociais oferecidos pelo Estado, como na saúde e educação, e por isso em muitos casos possuem oportunidades escassas de ascensão social, ocorrendo este fenômeno de forma mais dramática ainda para os miseráveis; nestes dois estratos, mais do que em quaisquer outros, a melhora de vida passa pela forte presença do Estado, já que na ausência destes, os mecanismos de reprodução da situação social entre os descendentes tendem a se perpetuar, e assim impossibilitando a superação desta situação de precariedade social.

Um movimento de ascensão social, dentro de parâmetros ocupacionais, estaria vinculada ao próprio movimento de crescimento profissional, já que evidentemente

conforme haja progressão dentro de determinada ocupação, tende-se a migrar para outras de maior complexidade e, assim, maiores salários. Outra possibilidade seria que, em determinadas ocupações, possa haver ascensão social a partir da melhora de sua renda derivada desta função, mas este caso envolveria também variáveis como setor de atividade, mercado de trabalho e a taxa de salários da economia (dependente, em teoria, do mercado de trabalho, barganha salarial, conjuntura econômica e produtividade da economia). No caso brasileiro, onde a heterogeneidade social é patente e existe um contingente de miseráveis extremamente expressivo, este processo estaria ligado tanto à geração de melhores oportunidades profissionais como na oferta de correspondente instrução/qualificação, além do próprio crescimento econômico.

Entender o tipo de modelo produtivo e econômico acaba tornando-se a base para entendimento da própria dinâmica da estratificação social, pois ao mesmo tempo em que a melhora do contexto econômico é condição mínima para a melhora no mercado de trabalho e dos salários, por outro lado uma maior densidade do tecido produtivo tende a não só demandar maiores quantidades de trabalhos de maior complexidade como os investimentos em setores capital-intensivos, mas também gera “transbordamento” para outros setores, tanto para os que são intensivos em mão de obra (como a maioria de bens consumidos pelos trabalhadores) como para o setor de comércio, serviços e agricultura (tanto pela demanda como pela prestação de serviços diretos), elevando a taxa salarial da economia. A adequação e sincronização destes dois movimentos torna-se então necessária para uma estratificação social mais equânime, com o Estado com papel fundamental para criar condições econômicas e institucionais para um desenvolvimento de um “Estado de bem-estar” que permita aos indivíduos oportunidades iguais (diminuindo assim o peso dos mercados de trabalhos segmentados) através de políticas de proteção social.

Neste quadro, se analisarmos o período de 2004/05 em diante fica claro que a participação do Estado (na política de valorização do salário mínimo, em programas de transferência de renda como o “Bolsa Família”, a previdência e a maior fiscalização em torno do trabalho precário) foi muito importante para este movimento, além do crescimento da economia. Este cenário foi extremamente benéfico para o mercado de trabalho, onde o aumento na renda dos trabalhadores teve importante papel para “alavancar” o crescimento do mercado interno, tanto para bens industriais como para serviços e o comércio, elevando

o rendimento dos ocupados nestes setores. Este conjunto de fatores pode ser considerado como preponderante na melhora da estrutura social brasileira recente, provocando considerável queda dos miseráveis e o crescimento da baixa classe média.

Porém, o ritmo menor do aumento da proporção da média classe média e da alta classe média deixa evidente o outro lado deste movimento recente: o de que ele se baseou preponderantemente no aumento de renda das ocupações relacionadas aos estratos inferiores, de baixa *qualidade* (e por isso de baixa contribuição ao aumento da produtividade agregada da economia) e, mais que isso, a existência de limites deste movimento de ascensão social do ponto de vista da geração de oportunidades nos estratos superiores e as possibilidades de crescimento profissional. Como cenário de fundo, os limites do movimento de crescimento econômico no médio e longo prazo, assim como suas limitações e contradições e os seus impactos na estrutura social brasileira.

O crescimento do mercado interno, por si só (e conforme já discutido anteriormente) permite grandes possibilidades em países onde estes não são considerados “maduros”. Países em desenvolvimento possuem mercados consumidores em expansão justamente porque a exclusão de parcela considerável de sua população durante períodos anteriores, se revertida, poderia gerar crescimento mais “isolados” do cenário internacional. Mas em determinado momento, ou há necessidade de um novo ciclo maciço de investimento, que possa gerar uma dinâmica favorável a um novo período de expansão do mercado interno, ou em caso de uma relativa “saturação” deste processo (que não é infinito), surge a necessidade de também crescer “para fora”, já que o ritmo de expansão da demanda interna torna-se cadente e assim, para manutenção do patamar de crescimento econômico, é necessário vender a outros países.

No Brasil, conforme já observado no capítulo anterior, além do país concentrar boa parte de sua produção exportável em bens concorrentes por preço (*commodities* e bens de baixa intensidade tecnológica), ainda possui uma política econômica que perpetua uma taxa de câmbio alta demais para estimular setores de capital intensivos, o que tende a manter o atual quadro de deterioração da indústria e de demanda menor por serviços mais qualificados, além de causa fundamental da manutenção do baixo crescimento da

produtividade na última década<sup>58</sup>. E a resolução do problema cambial passa pelo intrincado tripé brasileiro de câmbio flutuante, metas de inflação e metas de superávit primário, que acaba por engessar a política monetária e a estrutura de investimento público.

Este é um elemento importante na nossa discussão porque conforme abordado por Pochmann (2008), o crescimento do emprego desde 1999 é liderado pela indústria, mas em um cenário produtivo diferenciado do que havia até 1980, com considerável perda de densidade produtiva; com isso, muitas das vagas geradas no setor foram direcionadas para atividades intensivas em trabalho/mão de obra, ou seja, de menor valor agregado (direcionadas à produção de bens para o consumo dos trabalhadores, com o convívio de modernas formas de relação de trabalho com velhas formas de ocupação e gestão da mão de obra), além das atividades agrícolas voltadas ao mercado externo (agroindústria) e o comércio e serviços em geral. Amitrano (2002), por sua vez, salienta que as transformações estruturais no setor produtivo brasileiro na década de 1990 provocaram queda no emprego industrial, além da redução das hierarquias ocupacionais, reorganização e enxugamento das estruturas administrativas e o aumento da concentração dos níveis de competência, o que significou a diminuição da escala de cargos hierárquicos intermediários e que provocou diminuição dos espaços para ascensão profissional, aumentando a segmentação do mercado de trabalho do setor. Já Baltar (2006) salienta a crescente polarização do mercado de trabalho no que diz respeito aos salários ou mesmo geração de oportunidades, além do fato de que ocupações que antes eram “porta de entrada” no mercado de trabalho para jovens se tornaram “carreiras” para adultos; além disso, o aumento de terceirizações na década de 1990 teve como contrapartida o encurtamento das hierarquias profissionais, elementos estes que salientaram ainda mais a segmentação no mercado de trabalho.

Estas colocações foram feitas porque, diante das contradições macroeconômicas do país, este movimento recente de melhora do mercado de trabalho

---

<sup>58</sup> Arbache (2011) aponta que o aumento da renda do trabalho foi superior ao aumento da produtividade porque a População em Idade Ativa (PIA) vem crescendo em velocidade menor que nos últimos anos, o que acaba por reduzir a PEA e assim pressiona os salários no mercado de trabalho, no caso, os salários nos setores geradores de postos de trabalho. Aponta que a redução da velocidade de crescimento da PIA teria uma correlação de 0,81 na diminuição da taxa de desemprego e 0,89 no aumento do salário médio do setor privado. Afirma também que este crescimento salarial foi acima do aumento da produtividade do período de 2000 a 2009, esta crescendo a 0,4% ao ano. E este baixo crescimento da produtividade se relaciona também com o fato de a *qualidade* dos postos de trabalho gerados no período, predominantemente nos serviços, comércio e agricultura, ser baixa, o que comprime a produtividade agregada da economia brasileira. Por fim, coloca o autor que a elevação da produtividade na economia brasileira é condição fundamental para melhora de sua competitividade, o que envolve maior qualificação, infraestrutura, estímulo ao aumento da produtividade nas empresas e um redirecionamento das atividades em direção à aquelas de maior conteúdo tecnológico.

nada mais fez do que explorar ao máximo as suas possibilidades, ou seja, elevando a população a uma ascensão social predominantemente pelo aumento da renda, “descolado” de uma melhora geral nas ocupações. Mais que isso, as transformações produtivas pelas quais o Brasil passou, além de nos colocar com maior relevância os setores “trabalho-intensivo” ainda tornou maior a segmentação do mercado de trabalho. Já existe um descasamento entre elevação da educação/qualificação do trabalhador e a geração de empregos compatíveis, que impossibilitam cada vez mais o movimento de ascensão profissional através da melhora da situação ocupacional, caminho este que seria a migração para ocupações de maior complexidade e, portanto, de maiores salários.

O fato de o Brasil ter sua dinâmica recente ligada ao mercado interno, nos setores alta intensidade de trabalho (comércio, serviços e setores industriais intensivos em mão de obra) acabou por gerar um perfil ocupacional de características de baixa exigência de qualificação<sup>59</sup> e de fácil substituição (“mercado geral” de trabalho), muitas vezes em empregos considerados “porta de entrada” do mercado de trabalho e com menores perspectivas de ascensão profissional.

Portanto, a explicação para a relativa rigidez no crescimento da alta e média classe média, em detrimento do recente aumento da baixa classe média e da massa de trabalhadores ocupados (com conseqüente diminuição dos miseráveis), num cenário de crescimento econômico e aumento de salários, passa mais pela dinâmica ocupacional do que necessariamente pela questão dos rendimentos do trabalho. Com isso, evidencia-se que neste aspecto não importa somente a geração de vagas, mas **que tipo de vagas** estão sendo geradas no mercado de trabalho. Do ponto de vista da estratificação em classes, o próprio movimento de ascensão social apresenta indícios claros de ter chegado ao seu limite, com um “inchaço” da baixa classe média.

Diante deste quadro atual, para possuir um trabalho de maior complexidade, é na maioria das vezes necessário possuir *ex-ante* os requisitos de escolaridade e/ou de qualificação, tornando-se cada vez mais difícil realizar esta trajetória no decorrer da vida profissional. Além disso, existe também a diminuição do volume de cargos intermediários

---

<sup>59</sup> Existem inúmeros exemplos vinculados a esta questão, que é basicamente o fato de, com o aumento da escolaridade média dos ocupados no país, de estes atuarem em atividades que exigem escolaridade inferior a que possuem como por exemplo pessoas com grau superior ocupadas em trabalhos que não exigiria mais que o ensino médio e assim conseqüentemente.

(que tornava viável e mais estruturada esta migração) e a relativa estabilidade do volume de cargos de maior complexidade.

Para compreender esta dinâmica recente, de crescimento recente da “baixa classe média” e relativa estagnação dos estratos superiores, faz-se necessário antes verificar a articulação existente entre estratificação social e a questão ocupacional, de modo a verificar que a distribuição em classes ocorre porque determinados tipos de ocupação auferem maior fluxo de renda que outras, o que será discutido no próximo capítulo.



## CAPÍTULO 3 – Estratificação social baseada na questão ocupacional: análise dos dados

### 3.1 – Algumas questões metodológicas

#### 3.1.1 – Os critérios para estratificação

Quaisquer cortes relacionados à renda são arbitrários e isto é um fato. Mesmo que ocorra a divisão (como utilizado nesta dissertação) entre classes sociais e os tipos de ocupação, o critério de corte pelos rendimentos derivados destas ocupações ainda segue como importante linha demarcatória.

Nesta dissertação não será adotada esta classificação porque, entre as mais prováveis adversidades na utilização desta metodologia, reside uma em especial: de que a *média* dos rendimentos dos ocupados do país é muito superior a sua *mediana*, o que pode gerar certa distorção quando se dimensiona os estratos sociais. Segundo Pochmann (2006, p.17):

Esta forma tradicional de investigação dificulta a comparação (...) (já) que os níveis de renda intermediários na escala distributiva não indicam especificidades relativas à condição econômica (agrária ou urbana, indústria ou serviços, entre outras), tornando segmentos demográficos constituídos arbitrariamente por portadores de uma homogeneidade artificial.

Em termos práticos, estas metodologias, por não se relacionarem diretamente com a estrutura ocupacional, tratam os indivíduos como simples “unidades de consumo” (QUADROS, 2008b).

Como já afirmado anteriormente, nesta dissertação irá ser utilizada a metodologia de Quadros (2008), que utiliza o critério de rendimentos derivados do trabalho como corte, mas também o relaciona com a estrutura ocupacional, com o desenvolvimento de uma metodologia onde determinada classe social deve conter determinadas ocupações, que por sua vez carregam determinadas características e *status* social. É uma forma de corte social onde o resultado esperado seria, por exemplo, que a maioria absoluta dos médicos, por exemplo, deve estar na “alta classe média” e na “média classe média”, e onde o emprego doméstico, por sua vez, deve estar em sua maior parte na “massa trabalhadora” e

entre “miseráveis”. Apesar de utilizada a respectiva metodologia, necessário antes esclarecer algumas diferenciações em relação a que considera somente a renda.

Em primeiro lugar, optou-se por considerar como referência os valores do ano de 2004, porque após este ano a implementação da política de valorização do salário mínimo (negociada com as centrais sindicais) poderia causar uma distorção na análise de estratos já que, como conhecido, os aumentos do salário mínimos foram superiores aos demais salários da economia. Com base na tabela de 2004, utilizou-se sempre valores **nominais** para determinação do estrato, porque nosso foco não é a comparação de rendas, mas comparação da estrutura ocupacional e suas características intrínsecas. Mas para que isso fosse possível, a partir dos valores da tabela de estratificação de 2004, buscou-se saber quais são valores **nominais** nos respectivos anos, ou seja, quanto equivalia R\$ 2.600,00 reais de 2004 em 1981, 1995 e 2009 e assim por diante, utilizando-se aqui o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE. Consideramos (para todos os anos), os ocupados no trabalho principal (não considerando rendas de outros trabalhos do mesmo indivíduo), assim como os rendimentos derivados do trabalho principal (de onde é obtida a parcela mais importante da renda do ocupado).

Colocado estes elementos, a tabela a seguir ilustra a referência para a estratificação social dos ocupados utilizada:

### QUADRO 3

**Estratificação social e correspondente renda de corte, baseado na renda individual do trabalho, com base no ano de 2004, em valores nominais de moeda corrente do respectivo ano, Brasil.**

Classe Social	1981	1995	2004 (base)	2009
Miseráveis	renda até Cr\$ 8.198,00	renda até R\$ 128,69	<b>renda até R\$ 260,00</b>	renda até R\$ 329,38
Massa trabalhadora	Cr\$ 8.198,01 a Cr\$ 16.396,00	R\$ 128,70 a R\$ 254,4	<b>R\$ 260,01 a R\$ 520,00</b>	R\$ 329,39 a R\$ 658,77
Baixa classe média	Cr\$ 16.397 a Cr\$ 37.837	R\$ 254,4 a R\$ 636,0	<b>R\$ 520,01 a R\$ 1.300,00</b>	R\$ 658,78 a R\$ 1.646,90
Média classe média	Cr\$ 37.838,01 a Cr\$ 81.980,00	R\$ 636,01 a 1.272,0	<b>R\$ 1.300,01 a R\$ 2.600,00</b>	R\$ 1.646,91 a R\$ 3.293,83
Alta classe média	renda acima de Cr\$ 81.980,01	renda acima de R\$ 1.272,01	<b>renda acima de R\$ 2.600,01</b>	renda acima de R\$ 3.293,84

Fonte: elaboração própria. Deflator: INPC-IBGE.

Antes que se argumente de que, esta metodologia também carregaria arbitrariedades assim como as demais (mesmo que realize cruzamento com a estrutura ocupacional), não se destacando perante as outras com este mesmo critério, é importante analisar esta estratificação à luz da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) para o ano de 2008-2009. Destaca-se que a dissertação tenta realizar uma “qualificação” da divisão social do trabalho através da utilização da estratificação social proposta por Quadros (2008), indo além da simples análises dos ocupados como “unidades consumidoras”, mas também não deixando de ter “nexo” com estas metodologias.

A POF é uma pesquisa que tem por objetivo principal analisar as questões relacionadas às despesas das famílias em um intervalo de um ano. Segundo a sua própria definição: “(tem como objetivo) disponibilizar informações sobre a composição orçamentária doméstica e sobre as condições de vida da população, incluindo a percepção subjetiva da qualidade de vida (...)” (IBGE, POF 2008-2009, Introdução). Ou seja, tenta criar parâmetros para mensurar a qualidade de vida de determinada família através da análise de sua estrutura de gastos, tanto em valor quanto no que exatamente se gasta ou quais destinações (assim como suas fontes) tem a receita auferida por determinada pessoa ou família.

Neste sentido, uma análise preliminar da POF 2008-2009 nos daria o seguinte quadro: o rendimento médio **familiar** total é de R\$ 2.763,47, sendo que deste valor em média R\$ 1.688,00 são derivados diretamente do trabalho (ou 61,1%). O tamanho médio das famílias é de 3,3 membros, já que se utilizarmos a taxa de ocupação presente na PNAD para 2009 (de 48,3% do total da população) isto nos daria em média 1,6 membro por família ocupado. Sabendo-se que o valor da renda do trabalho total de uma família é de R\$ 1.688,00, o rendimento médio por ocupado por família seria de R\$ 1.065,66, que tendo como base um salário mínimo (SM) de R\$ 415,00 (referente ao seu valor em janeiro de 2009, data de referência da pesquisa), nos gera um rendimento médio do trabalho por ocupado por família de 2,57 SM em média.

O IBGE, a partir de critérios estatísticos de agrupamentos, criou uma estratificação visando criar grupos que tivessem características em comum, que também inclui o rendimento médio dos ocupados por família (individual) em SM, obtidos da mesma forma que o descrito no parágrafo acima:

TABELA 6

**Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), 2008-2009, estratificação da renda familiar, em salários mínimos (SM), e o rendimento dos ocupados por família em salários mínimos segundo estrato.**

Estratos de renda familiar em SM	Estratos de rendimento familiar (Em R\$)	Rendimento total mensal médio familiar (R\$)	Rendimento individual dos ocupados por família em SM
Geral	Geral	2.763,47	<b>2,57</b>
Até 2 SM	Até 830	544,21	<b>0,41</b>
Mais de 2 a 3 SM	Mais de R\$ 830 a R\$ 1.245	1.034,06	<b>0,84</b>
Mais de 3 a 6 SM	Mais de R\$ 1.245 a R\$ 2.490	1.772,54	<b>1,57</b>
Mais de 6 a 10 SM	Mais de R\$ 2.490 a R\$ 4.150	3.175,93	<b>2,96</b>
Mais de 10 a 15 SM	Mais de R\$ 4.150 a R\$ 6.225	5.017,69	<b>4,71</b>
Mais de 15 a 25 SM	Mais de R\$ 6.225 a R\$ 10.375	7.875,76	<b>7,52</b>
Mais de 25 SM	Mais de R\$ 10.375	17.991,42	<b>16,46</b>

Fonte: elaboração própria a partir de dados da POF-IBGE 2008-2009.

Desta forma, a utilização de cortes de renda em torno de salários mínimos também encontra amparo no que diz respeito ao consumo e destinação do orçamento. Este agrupamento, segundo o IBGE, refletiria a constituição de grupos com perfil de consumo, e por isso, condições de vida semelhantes. Mostra também que determinadas características sociais são determinantes na definição destes critérios: por exemplo, possuir curso superior em média gera rendimento superior aos que não possuem, os negros em média recebem menos, assim como as mulheres, entre outros exemplos.

Porém, o que nos chama mais a atenção, pelo motivo que aqui é utilizado este exemplo para nos auxiliar a entender a sua correspondência com a metodologia de Quadros (2008), é que de fato existe uma assimetria muito grande entre o rendimento médio individual dos ocupados por família: enquanto a diferença média do estrato superior (com rendimento familiar de mais de 25 SM) para os ocupados destas famílias com a **média** dos ocupados é de 6,4 (ou seja, 6,4 vezes maior), a comparação com os estratos inferiores indica grande diferença: o rendimento médio individual dos ocupados por família no estrato superior é quase 40 vezes superior em relação rendimento médio individual dos ocupados em famílias que auferem renda familiar de até 2 SM. Mesmo no estrato imediatamente inferior ao de maior renda (o que compreende os que possuem renda familiar entre 15 a 25

SM por mês), o rendimento médio individual por ocupado destas famílias representa apenas 45% (menos da metade) do estrato superior.

Com isso, primeiramente através da POF, o que se busca justificar na metodologia de Quadros (2008) é que esta metodologia, ao considerar “alta classe média” os ocupados que auferem rendimentos derivados do trabalho acima de 10 SM está de acordo com o rendimento médio individual dos ocupados por família segundo a POF, justamente porque conforme visto neste último, o rendimento médio individual dos ocupados por família (e conseqüentemente padrão de consumo e qualidade de vida) do estrato superior é de 16,5 SM, sendo que o estrato imediatamente inferior (o que abarca as famílias com rendimento total entre 15 a 25 SM) possui este mesmo dado de valor 7,5 SM (que por sua vez estaria classificado como “média classe média” na metodologia de Quadros). Apesar de aparentemente “arbitrário”, a definição de estratos da metodologia de Quadros encontra amparo na estrutura de orçamento e condições de vida da POF, não contrariando esta em especial nos estratos superiores (“alta” e “média” classe média), além da média geral individual de rendimentos dos ocupados ser compatível com a “baixa classe média”, de 2,75 SM, ou em valores de 2009, de R\$ 1.278,75.

Apesar de ser uma metodologia que pretende ir além da simples análise dos rendimentos, ela de forma alguma contraria esta. Dito de outra forma, ela vai além justamente por “qualificar” os estratos a partir da análise de rendimentos e respectivas ocupações (e sua compatibilidade), analisando de forma muito mais profunda a estrutura social do que somente o corte de rendimentos, este um dado conjuntural. Portanto, para os propósitos da dissertação, ela é a mais adequada justamente porque “qualifica” a estratificação social e a relaciona com a divisão do trabalho e a estrutura ocupacional.

Como já salientado anteriormente, o objetivo principal da dissertação é qualificar a atual divisão social brasileira e compara-lá com outros anos, em que o critério de estratificação em classes sociais utilizado, apesar de ser adequado, é **passivo**, já que o foco são as ocupações; a estratificação seria apenas **um critério** de qualificação (o escolhido no presente trabalho), sendo que poderiam ser adotados outros igualmente arbitrários. Porém, conforme já afirmado, apesar de aparentemente “arbitrário”, a utilização da metodologia de Quadros é a mais adequada justamente porque permite qualificar a estrutura ocupacional (juízo de valor “arbitrário”) através da criação de estratos baseados

em um critério estatístico (corte de renda), que por sua vez foram obtidos com a compatibilização da questão ocupacional.

Um último aspecto importante é que a utilização do termo “miseráveis” para ocupados no trabalho principal (ou seja, a sua principal fonte de renda) pode causar certos conflitos quando comparado com as abordagens socioeconômicas mais amplas, que consideram a população com um todo. Neste sentido, diferencia-se porque esta última, em geral (como a utilizada pela POF), considera 25% de um salário mínimo *per capita* como a menor faixa, pressupondo-se abaixo desta estão os chamados “miseráveis” da sociedade brasileira. A diferença entre as duas metodologias pode ser entendida através do seguinte exemplo: supondo uma família de 4 pessoas (um casal e duas crianças), onde duas trabalhavam recebendo R\$ 300,00 reais (pouco mais de 64% do salário mínimo de 2009, que era de R\$ 465,00), a renda *per capita* familiar destas pessoas é de R\$ 150,00 (ou 32,2% do salário mínimo de 2009), acima portanto da estabelecida para os “miseráveis” (estrato inferior, que considera 25% *per capita*) da POF, e por isso estas 4 pessoas não fariam parte do estrato social inferior. Mas considerando somente os ocupados (o que exclui as crianças), na metodologia aqui considerada, estas duas pessoas fariam parte do contingente inferior da estrutura ocupacional (os “miseráveis” na metodologia utilizada na dissertação), já que a principal fonte de renda de ambos proporciona individualmente rendimentos inferiores R\$ 329,38, que é a linha de corte dos miseráveis para 2009.

O tipo de ocupação, portanto, pode ser uma *proxy* do tipo de desenvolvimento econômico e produtivo existente em determinado local. Se existe preponderância da alta e média classe média, por exemplo, fica evidente que o modelo produtivo existente privilegia ocupações de maior complexidade técnica e, portanto, as que possuem maiores salários. Se por outro lado existe uma polarização na renda, com uma reduzida alta e média classe média e uma expressiva massa trabalhadora e de miseráveis, o desenvolvimento econômico do país além de concentrado é pouco inclusivo, além de pouco diversificado produtivamente. Não é objetivo desta dissertação a criação de parâmetros do que seria uma estratificação “boa” e outra “ruim”, apenas entender as variações na estratificação social do caso brasileiro tendo como ponto de vista os diversos tipos de ocupações, dentro de um quadro de mudanças produtivas/tecnológicas e econômicas.

### 3.1.2 – Classificação dos setores econômicos e da intensidade tecnológica da indústria de transformação

Neste trabalho, houve uma readaptação da classificação de atividades econômicas de todos os anos. Isto se deveu ao fato de que os anos analisados (1981, 1995, 2004 e 2009) possuem classificações das atividades econômicas diversas uma das outras, em especial nos anos de 1981/1995 com os demais.

Para sanar este problema, optou-se por reagrupar todas as atividades econômicas com base na **Seção** da CNAE-Domiciliar 1.0, com 18 seções de atividades econômicas divididas em letras. A partir desta, foi feito, para todos os anos, uma adaptação para a classe, conforme pode ser observado a seguir, tendo como objetivo principal tornar possível a comparação entre os anos:

#### QUADRO 4

##### Reclassificação das atividades econômicas segundo Seção da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) Domiciliar.

Seção de atividade CNAE Domiciliar 1.0	Código de atividades (1981/1995)	Código de atividades (2004/2009) – CNAE/DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	11 a 37	01101 a 02002
Pesca	41, 42	05001 a 05002
Extrativa Mineral	50, 59	10000 a 14004
Indústria de transformação	100 a 300	15010 a 37000
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	351 a 353	40010 a 41000
Construção	340	45001 a 45999
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	532, 410 a 427, 521 a 527	50010 a 53113
Alojamento e alimentação	511, 512	55010 a 55030
Transporte, armazenagem e comunicação	471 a 482	60010 a 64020
Intermediação Financeira	451 a 453, 464, 612	65000 a 67020
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	461, 542, 543, 571 a 576, 578 a 589, 614, 615	70001 a 74090
Administração Pública, defesa e seguridade social	462, 611, 711 a 727	75011 a 75020
Educação	631, 632	80011 a 80090
Saúde e serviços sociais	610, 619 a 624	85011 a 85030
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	354, 463, 531, 551, 552, 577, 613, 533 a 541, 616 a 168	90000 a 93092
Serviços domésticos	544, 545	95000
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	801	99000
Mal definidos	901, 902	00000

Fonte: elaboração própria. Descrição dos códigos pode ser obtida no dicionário de variáveis nos anos de 1981 e 1995 e no site da CONCLA ([http://www.cnaedom.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE\\_100@CNAE%20Domiciliar](http://www.cnaedom.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE_100@CNAE%20Domiciliar)) para os anos de 2004 e 2009.

Outra classificação aqui utilizada é a referente à intensidade tecnológica da indústria de transformação. Neste sentido, foi utilizada como referência a já citada (no capítulo 1) classificação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) – *Stan Indicators 2005* – que é a classificação das atividades industriais segundo intensidade tecnológica, variando as atividades em alta intensidade tecnológica, média-alta intensidade tecnológica, média-baixa e baixa intensidade tecnológica. Esta classificação

leva em conta os gastos com P&D, inserção no comércio externo, peso no valor adicionado, produtividade, entre outros, de forma a qualificar determinada atividade na indústria de transformação dentro das respectivas categorias. A principal justificativa para utilização desta metodologia é a possibilidade de comparação com outros países, o que foi feito no capítulo 1.

Da mesma forma que nas atividades econômicas, o problema era as diferentes codificações, com o que surgiu a necessidade de primeiro compatibilizar a CNAE Domiciliar com a CNAE 1.0 e depois compatibilizar o resultado desta com a classificação CIUU/ISIC 3.0, para daí se aplicar a estratificação da indústria de transformação segundo intensidade tecnológica da OCDE. No ano de 1995, apesar de classificação das atividades econômicas diferentes, continuou como referência a metodologia da OCDE, respeitando-se a classificação de atividades existentes para o ano. Apesar de questionável (conforme pode ser observado em COMIM, 2009), ela é fundamental em nossa análise porque permite a comparação da intensidade tecnológica da indústria de transformação brasileira com outros países do mundo, o que envolveria muitas dificuldades se fosse utilizado a metodologia proposta pelo IBGE (PINTEC-2000) para a mesma questão. Ou seja, a metodologia da OCDE permite comparar diferentes países a partir dos mesmos critérios de intensidade tecnológica.

Sobre o ano de 1981, importante salientar que o conceito de tecnologia é algo mutável, e por isso, algo que era sofisticado tecnologicamente em 1981 não necessariamente o era em 2009. Com isso, não poderia ser aplicada a metodologia da OCDE para o início da década de 1980 porque os parâmetros tecnológicos eram outros. Neste caso, optou-se por uma requalificação das intensidades tecnológicas do ano com base no “Estudo da Competitividade da Indústria brasileira”, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, de 1993.

Segundo ele, a divisão dos setores industriais de 1981 mostra que os setores eletroeletrônicos, o complexo metal mecânico e químico eram os vetores do dinamismo do setor, justamente por serem detentores do conhecimento dentro do paradigma do *fordismo/taylorismo* da segunda revolução industrial. Por isso, não nos é estranho considerar que, de fato, o padrão tecnológico brasileiro em fins da década de 1970 e início da subseqüente, se observado que o citado paradigma ainda era o dominante, era alinhado

com os países centrais do capitalismo, situação que se manteve até a generalização das praticas *toyotistas* de produção enxuta e especializada e da utilização do complexo de microeletrônica e de tecnologia da informação na produção. Para corroborar esta afirmação, segundo o “Estudo da Competitividade da Indústria brasileira - ECIB”, do MDIC (1993, p. 15):

A estrutura industrial brasileira – que evoluiu sob uma estratégia ampla e permanente de proteção, promoção e regulação – tinha alcançado, em 1980, um alto grau de integração intersetorial e diversificação da produção (...) A estrutura industrial resultante não era significativamente diferente da maior parte das economias da OECD. De fato, em 1980, as três economias mais desenvolvidas tinham, aproximadamente, dois terços da sua produção industrial originada destes setores (...) A mudança de paradigma técnico-econômico expressa-se na liderança do complexo eletrônico como segmento dinamizador do crescimento industrial - papel desempenhado, até os anos 70, por setores da metal-mecânica.

Neste aspecto, para o ano de 1981 não existem tantas diferenças em relação a outros anos analisados, com exceção de algumas atividades do setor químico, mas principalmente do setor metal mecânico, em especial nas atividades ligadas à metalurgia, que em 1981 foram classificadas como de média-alta intensidade tecnológica (porque correspondia ao paradigma tecnológico do período) e de 1995 em diante são consideradas atividades de média-baixa, porque já se tratava de uma atividade defasada tecnologicamente. Enfim, a indústria brasileira de 1980 não era tão diversa da observada em 1995: o que mudou foi o fato de que ela ficou estagnada enquanto as inovações tecnológicas avançaram rapidamente; o que era moderno, em 15/20 anos se tornou defasado. Com isso, a classificação de intensidade tecnológica na indústria de transformação utilizada (para análise das ocupações) nesta dissertação a aparece no quadro 5 a seguir, com a descrição das atividades de 1981/95 (as descrições de todas as atividades econômicas para estes anos estão no Anexo I desta dissertação) e os códigos da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) Domiciliar para os anos de 2004 a 2009. A compatibilização das CNAE domiciliar da indústria de transformação de 2004 e 2009 com a CNAE 1.0 e a CIUU/ISIC 3.0., para tornar possível utilizar a classificação por intensidade tecnológica da OCDE, esta no Anexo II da dissertação.

## QUADRO 5

### Classificação das atividades da indústria de transformação por intensidade tecnológica, por código de atividade.

	1981	1995	2004 e 2009
<b>ALTA</b>	130 - IND MAT ELET COM, 210 - IND FARMAC VETERI	130, 210	24020, 30000, 32000, 33001, 33002, 33003, 33004, 33005, 35030
<b>MÉDIA-ALTA</b>	110 - IND METALURGICAS, 120 - IND MECANICAS, 140 - IND MAT TRANSPOR, 200 - IND QUIMICAS, 220 - IND PERF SABAO VE	120, 140, 200, 220	24010, 24030, 24090, 29001, 29002, 31001, 31002, 34001, 34002, 34003, 35020, 35090
<b>MÉDIA-BAIXA</b>	180 - IND BORRACHA, 201 - IND PROD PETROL, 230 - IND PROD PLASTIC	100, 110, 180, 201, 230, 202	23010, 23020, 23030, 23400, 25010, 25020, 26010, 26091, 26092, 27001, 27002, 27003, 28001, 28002, 35010
<b>BAIXA</b>	150 - IND MADEIRA, 151 - IND DOMIC ART PAL, 160 - IND MOBILIARIO, 170 - IND PAPEL PAPELAO, 190 - IND COUROS PELES, 240 - IND TEXTEIS, 241 - IND DOMIC TEXTEIS, 250 - IND VESTUARIO, 251 - IND CALCADOS, 260 - IND PROD ALIMENT, 270 - IND BEBIDAS, 280 - IND FUMO, 290 - IND EDIT GRAFICAS	150, 160, 170, 190, 241, 250, 251, 260, 261, 270, 280, 290	15010, 15021, 15022, 15030, 15041, 15042, 15043, 15050, 16000, 17001, 17002, 18001, 18002, 19011, 19012, 19020, 20000, 21001, 21002, 22000, 36010, 36090, 37000

Fonte: elaboração própria a partir de *Stan Indicators 2005 – OCDE* e “Estudo da Competitividade da Indústria brasileira” (1993). Para os anos de 1981 e 1995 a codificação das atividades econômicas são iguais, sendo que a mesma não é mais utilizada pela PNAD; para os anos de 2004 e 2009, correspondem à CNAE Domiciliar, utilizadas pela PNAD e disponível em: [www.cnaedom.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE\\_100@CNAE%20Domiciliar](http://www.cnaedom.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE_100@CNAE%20Domiciliar)

### 3.2 – A questão ocupacional

Antes de entrarmos na análise propriamente dita dos estratos, é importante destacar qual o perfil ocupacional de cada estrato que a metodologia aqui utilizada nos permitiu obter.

Definindo os padrões de corte de renda, tornar-se necessário verificar a frequência, em cada classe social, de qual tipo de ocupação determinado estrato concentra, ou seja, qual tipo de trabalho proporciona determinado rendimento (ou não, no caso dos não ocupados com renda) que permite o indivíduo desfrutar de determinado “padrão de vida”. Inicialmente observaremos classes ocupacionais “estilizadas”, ou seja, agregadas em grupos, onde mesmo assim fica claro que as diferentes classes sociais concentram determinados tipos de ocupação que em outras ou está em proporção inferior ou nem mesmo aparecem em quantidade relevante (este primeiro tipo de análise ainda não irá

exacerbar as diferenciações que ocorrem no interior de determinadas ocupações). Segundo Quadros (2010, p.2):

(A) metodologia de estratificação social dos indivíduos ocupados que construímos contempla tanto as ocupações e situações ocupacionais como os rendimentos auferidos nas mesmas. Como é usual, adotamos várias faixas de rendimentos para segmentar os indivíduos ocupados. Entretanto, naquilo que é fundamental, a definição destas faixas não partiu de critérios meramente estatísticos, mas tomou como referência a inclusão de ocupações típicas de cada estrato, tal como se apresenta no Brasil.(...) Em poucas palavras, os limites das faixas foram estabelecidos de modo a contemplar o núcleo representativo das ocupações que a priori considerou-se que deveriam constar das mesmas. Se tomarmos os docentes como exemplo, por definição os professores de ensino superior situam-se na alta classe média; os professores do ensino secundário na média classe média e os professores do ensino fundamental na baixa classe média”.

Logicamente, quando se realiza o agrupamento de determinados tipos de ocupações, de fato escondem-se importantes diferenciações, tanto nos grupos em si como também entre as mesmas ocupações. A heterogeneidade entre os diversos tipos de trabalho no Brasil permite que uma mesma ocupação, por exemplo, vendedor do comércio, possa estar presente em diversas classes sociais já que apesar do mesmo tipo de trabalho ocorrem diferenciações no que diz respeito sobre a condição na qual o ocupado é contratado, tipo de empresa, setor de atividade econômica, entre outros, o que lhes gera diferentes níveis de rendimentos. Porém, a ocorrência deste tipo de fenômeno não impede a caracterização das ocupações considerando as classes sociais; abordado de outra forma, apesar de variações, é possível observar a existência, em maior proporção, de tipos de ocupação que são predominantes em determinada classe social, mesmo que possa estar também presente em outras (em menor número, não raro irrelevante).

É importante destacar que, nos anos analisados e com base da metodologia de Quadros (2008), o perfil ocupacional dos estratos possui características intrínsecas a eles, que variaram não especificamente devido ao perfil inerente a eles, mas sim devido a outras características. Dito de outra forma, apesar de existir um perfil ocupacional intrínseco a cada estrato (e que não se modificou), houve certos casos em que uma ocupação “típica” de determinado estrato estava presente em outro. Neste sentido, há de se salientar que, para

que consistência a metodológica não fosse colocada em dúvida, as ocupações “típicas”<sup>60</sup> de cada ano deveriam necessariamente estar presentes em frequência relevante nos estratos em que eram esperadas. A seguir, um quadro sintético do obtido nos anos analisados:

#### QUADRO 6

##### Estratificação social e correspondente ocupação, segundo frequência no estrato.

Estrato Social	Tipo de Ocupação	Exemplos de ocupação
Alta Classe Média	Profissionais liberais autônomos, atividades ligadas à ciência e tecnologia, funções de direção e gestão (públicas e privadas), empregadores.	Professores de ensino superior, médicos e cirurgiões dentistas, profissões de nível superior nas áreas tecnológicas e de consultoria, dirigentes de empresas
Média Classe Média	Gerência, supervisão qualificada, prestadores de serviços diferenciados, serviços técnicos, professores do ensino médio, profissionais liberais assalariados, funcionários públicos sem função de gestão de grau superior, representantes comerciais, proprietários rurais.	Gerentes de produção, Supervisores de serviços administrativos, técnicos de nível médio em funções de supervisão, funcionários públicos de nível superior, prestadores de serviços de nível superior, professores do ensino médio.
Baixa Classe Média	Funções administrativas rotineiras (público e privada), vendedores assalariados, prestadores de serviços pessoais não diferenciados, serviços de reparação e manutenção, trabalho manual qualificado, trabalho especializado na produção, professores de educação básica.	Vendedores, escriturários, secretárias, técnicos de nível médio sem função de supervisão, operadores de máquinas assalariados, motoristas, funcionários públicos sem nível superior, prestadores de serviços pessoais (embelezamento, barbeiro, etc.).
Massa Trabalhadora	Trabalhadores no asseio e conservação, trabalhos manuais rotineiros, serviços sociais rotineiros, ambulantes, trabalhadores não especializados ou semiespecializados na produção.	Contínuos, ajudante de obras na construção civil assalariados, vendedores a domicílio, garçons, barman, copeiros, cozinheiros, trabalhadores em manutenção, asseio e conservação.
Miseráveis	Trabalhadores manual/artesanal sem diferenciação, trabalhador ocasional e/ou instável, ocupado familiar.	Trabalhadores domésticos, trabalhadores não remunerados, trabalhadores agrícolas em geral (sem propriedade), ajudantes autônomos.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Em termos gerais, conforme pode ser observado acima, as ocupações de maior qualificação, escolaridade e/ou especialização estão mais presentes nas alta e média classe média, com as profissões típicas de supervisão direta, e de técnicos especializados de nível

<sup>60</sup> Ocupações “típicas” são aquelas que, estatisticamente, estão presentes em determinado estrato em maior quantidade em relação ao total desta ocupação. Por exemplo, uma ocupação como a de *médicos*: apesar de existirem médicos classificados como “média classe média”, ela é uma ocupação “típica” de “alta classe média” porque, do total de médicos ocupados, o seu perfil ocupacional e o fato da maior parte auferir renda compatível com a “alta classe média”, é esperado que este esteja em maior quantidade neste estrato. Sempre quando nos referirmos a “ocupações típicas” estamos empregando este tipo de lógica.

médio, além de funções administrativas mais rotineiras, se concentrando parte na média, mas principalmente na baixa classe média, onde também se encontra a maior parte dos vendedores do comércio e de prestadores de serviços sem diferenciação. Quando se observa a massa trabalhadora, verifica-se que neste estão concentradas as ocupações tipicamente manuais, assim como a importante participação de trabalhadores de serviços não diferenciados (por exemplo, os garçons, etc.). E entre os miseráveis, estão principalmente os trabalhadores não proprietários agrícolas e aqueles de trabalho instável e eventual (o bico), além dos não remunerados e os ocupados para produção de autoconsumo.

Com isso, algumas colocações podem ser realizadas. Uma primeira é que os empregadores se encontram em quantidade relevante nos estratos superiores, em maior quantidade proporcional que nos outros. Quando se observam os ocupados como “conta própria”, eles são relevantes em todos os estratos, mas existe diferença muito grande entre o tipo de função: nos estratos superiores (alta e média classe média), os “conta própria” possuem peso relevante em atividades de prestação de serviços especializados (como consultores). Conforme nos direcionamos aos estratos inferiores (de baixa classe média e abaixo), estes ocupados como “conta própria” estavam atuando como prestadores de serviços de menor complexidade além de, nos estratos da “baixa classe média”, “massa trabalhadora” e “miseráveis”, adquirirem feições semelhantes a de prestadores de serviços pessoais e/ou mesmo “ambulantes” do comércio.

No emprego assalariado, por sua vez, afora as colocações feitas no quadro acima, há de se salientar outros aspectos. O primeiro é que muitas das ocupações de emprego assalariado dos estratos inferiores são pertencentes ao “mercado geral de trabalho” segundo descrito por Souza (1999), de baixa diferenciação, de fácil substituição e que são consideradas “porta de entrada” do mercado de trabalho. O outro lado desta tipificação de mercados de trabalho é que as ocupações assalariadas dos estratos superiores são geralmente as ligadas aos “mercados internos de trabalho”, baseados em estrutura hierárquica mais consolidada e que permitem acesso a uma dinâmica de ascensão profissional interna à empresa, mas desde que exista em contrapartida crescimento de qualificação/escolaridade. Para ingressar nos “mercados internos”, a porta de entrada eram duas: ou através do ingresso nos “mercados gerais” destas empresas (onde daí seria possível a ascensão profissional através do crescimento nos níveis hierárquicos das

empresas, iniciando em funções de menor qualificação e progredindo através dos níveis intermediários) ou através de conhecimento/qualificação/escolaridade *ex ante*, ou seja, ingressando nestes mercados já em ocupações de maior complexidade.

Este tipo de organização era inerente às grandes empresas, notadamente industriais, mas não somente. E uma grande mudança ocorreu nesta dinâmica a partir da hora em que a forte verticalização e hierarquização característica da organização da grande empresa *fordista* deu lugar à fragmentação da produção/gestão do *toyotismo*: o “mercado geral” e os “mercados internos” se fragmentaram e distanciaram de forma crescente, primeiramente pelo próprio fato de que a adoção das práticas *toyotistas* provocou diminuição dos níveis hierárquicos das grandes empresas, o que aliada a maior especialização das atividades das empresas, diminuiu as possibilidades de acesso aos “mercados internos” pela via dos “mercados gerais”. Tornou mais difícil, por exemplo, um técnico especializado de 2º grau ascender a ser um engenheiro na mesma empresa, porque em muitos casos o setor de engenharia foi “terceirizado” para empresas ou engenheiros autônomos.

Porém, isto no caso brasileiro não é suficiente explicação. A adoção de práticas *toyotistas* foi generalizada no mundo capitalista, por isso mesmo não é a única explicação da crescente segmentação entre o mercado de trabalho geral e interno. A diminuição dos níveis hierárquicos decorrentes do *toyotismo* poderia ser compensada pelo crescimento de várias empresas que, atendendo a diversos tipos de demanda antes internas, poderiam reconstruir de forma parcial estas estruturas intermediárias (considerando o mercado de trabalho como um todo), sendo que a ascensão profissional significaria a migração (e os seus custos envolvidos para o trabalhador) de empresa de atuação. A questão que se coloca é que, no caso brasileiro, cresceram sobremaneira as ocupações do “mercado geral”, ancoradas no crescimento do mercado interno consumidor, e se estagnaram as ocupações do mercado interno, mais dependentes da maior complexidade econômica. As atividades intermediárias, por sua vez, são fortemente dependentes dos setores econômicos líderes, e respondem dinamicamente a estes: se as atividades possuem alta complexidade (alta produtividade) e forte encadeamento setorial, as atividades intermediárias são diversificadas e ou constituída de grandes empresas (com “mercados internos” e “geral” próximos) ou fragmentada as empresas menores, mas de vários níveis de complexidade,

que interligadas, reconstruíam (pelo menos em parte) as estruturas ocupacionais que permitiram uma ascensão profissional, que envolveria para o trabalhador adquirir conhecimento e, no modelo atual, mudar de empresa.

Como já discutido no capítulo 1, sobre a dinâmica econômica brasileira, as atividades de maior intensidade tecnológica da indústria apresentaram sensível queda a partir da década de 1980 (e mais intensamente na década de 1990). Além dos efeitos diretos no setor, ainda houve efeitos setoriais negativos nas outras atividades, pois acabou por demandar serviços de menor complexidade e se diminuíram os espaços entre a base produtiva e a ponta ou setores econômicos líderes. O fato de a economia brasileira se especializar em setores menos dinâmicos tecnologicamente (*tradebles* agrícolas e minerais) e baseados no mercado interno, como comércio e serviços (incluindo intermediação financeira), limitou a expansão desta “gama” de empresas intermediárias. Mais do que nunca, a especialização se tornou eixo dentro das empresas e, conseqüentemente, das ocupações. Logicamente, existem grandes empresas que possuem toda uma estrutura hierárquica em linha com as vistas anteriormente, mas estas são em número mais restrito (cresce a especialização em torno do *core business*) e em sua maioria localizadas setores de baixo encadeamento setorial, ou seja, de menor impacto nos outros setores da economia.

E outro impacto desta especialização da economia brasileira se dá na *proletarização* de várias ocupações antes consideradas como pertencentes a estratos superiores (alta e média classe média). Dentre as várias, podemos citar como exemplos “clássicos” a ocupação de *gerente* e a de *supervisor*: antes restrita aos estratos superiores, atualmente ela se encontra em quantidade relevante em outros estratos, em especial na baixa classe média. Porém, da mesma forma que o descrito anteriormente, outros elementos acabam por definir seu estrato, como a atividade econômica.

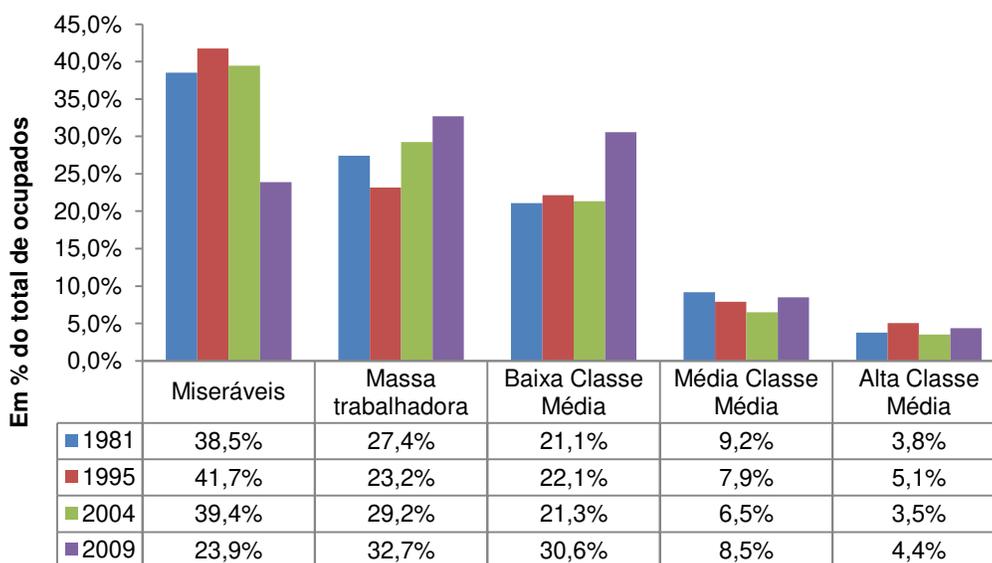
A análise dos estratos, neste sentido, facilita o entendimento sobre as relações do mercado de trabalho com a dinâmica econômica, e com isso todos os movimentos nos quais nos referimos anteriormente tornam-se mais claros.

### 3.3 – Algumas considerações acerca dos dados gerais

Analisando os dois extremos dos anos analisados (1981 e 2009), um primeiro aspecto a ser salientado é uma redução tanto no contingente de “miseráveis” como da “média classe média”, com crescimento da chamada “baixa classe média” como da “massa trabalhadora”, estando de acordo, portanto, com as análises recentes, mesmo que aqui se considere somente o universo dos ocupados no trabalho principal.

**GRÁFICO 13**

**Estratificação social dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE. Para o ano de 1981, a estratificação considera a variável “v600” (rendimento mensal da ocupação principal), acrescido do contingente de ocupados sem remuneração e/ou para autoconsumo e excluído os “sem declaração”. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

TABELA 7

**Estratificação social dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Estrato	1981		1995		2004		2009	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
Miseráveis	17.453.589	38,5%	28.749.863	41,7%	32.198.058	39,4%	21.359.439	23,9%
Massa trabalhadora	12.420.821	27,4%	15.960.255	23,2%	23.863.013	29,2%	29.211.587	32,7%
Baixa Classe Média	9.548.298	21,1%	15.258.452	22,1%	17.413.503	21,3%	27.306.231	30,6%
Média Classe Média	4.157.810	9,2%	5.439.614	7,9%	5.285.670	6,5%	7.588.764	8,5%
Alta Classe Média	1.714.295	3,8%	3.481.096	5,1%	2.865.099	3,5%	3.898.509	4,4%
TOTAL	45.294.813	100,0%	68.889.280	100,0%	81.625.343	100,0%	89.364.530	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE. Para o ano de 1981, a estratificação considera a variável “v600” (rendimento mensal da ocupação principal), acrescido do contingente de ocupados sem remuneração e/ou para autoconsumo e excluído os “sem declaração”. Para os demais anos, considerou-se o rendimento no trabalho principal (V4718) excluindo-se os “sem declaração”. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

O gráfico e a tabela acima nos mostram o dinamismo da questão ocupacional no Brasil nos anos selecionados. Iniciando a análise pela “base” da pirâmide, foi considerável a redução dos ocupados **miseráveis** de 1981 a 2009 (em especial a partir de 2004): diante da linha de corte adotada neste trabalho, estes representavam o maior grupo dentre os ocupados no trabalho principal em 1981, com 38,5%, crescendo até 41,7% em 1995 e com forte queda entre os anos de 2004 a 2009, para 23,9% neste último. A **massa trabalhadora**, por sua vez um estrato limítrofe a este último, apresentou crescimento, em especial a partir de 2004 e atingindo 32,7% do total de ocupados em 2009. Este movimento teve participação fundamental da implementação da política de salário mínimo a partir de 2005, que de fato teve importante papel na redução do contingente de ocupados *miseráveis*, além da recuperação da formalização das relações de trabalho e do crescimento baseado na incorporação de mão de obra no mercado de trabalho, favorecendo a consolidação do mercado interno.

Outra modificação importante foi relacionada aos ocupados classificados como **baixa classe média**, que tiveram um considerável aumento entre 1981 a 2009, especialmente relevante o verificado entre 2004 e 2009, de 9,5%. O aumento da participação deste estrato, por sua vez (e conforme será abordado mais profundamente no decorrer deste capítulo) deve-se fundamentalmente à dinâmica do emprego recente, que focada na geração de vagas no comércio, nas mais variadas ocupações ligadas aos serviços e na indústria de média-baixa e baixa intensidade tecnológica (voltadas ao mercado interno), dinâmica que privilegiou o perfil ocupacional dos ocupados deste estrato.

Já nos estratos superiores, a proporção manteve-se estável de 1981 a 1995 quando considerados ambos como somente um grupo, mas neste último ano com queda da **média classe média** e aumento da **alta classe média**. De 1995 a 2004 houve considerável queda em ambos, recuperando-se no ano de 2009, mas com estes dois estratos em concentração um pouco (mas ainda) inferior ao verificado em 1981, totalizando 12,9% do total de ocupados em 2009, contra 13,0% de 1981. Ou seja, mesmo com um cenário de crescimento econômico a partir de 2004, até o 2009 esta dinâmica foi suficiente somente apenas para igualar o cenário de 1981 (ano de recessão e conhecidamente desequilibrado do ponto de vista dos indicadores de distribuição de renda) no que diz respeito aos estratos superiores. Mas mesmo assim a dinâmica destes não foi homogênea: na comparação entre os anos de 1981 e 2009, há concentração maior de ocupados de **alta classe média**, mas inferior para aqueles classificados como **média classe média**.

Outra forma de se analisar a dinâmica dos estratos seria observando suas variações proporcionais entre os anos analisados. Partindo-se do pressuposto de que entre o período 1981 a 2009 escolheu-se 4 anos (ou seja, quatro “fotografias”), as variações proporcionais na comparação entre estas “fotografias” nos mostram que os estratos mais dinâmicos foram os de **massa trabalhadora e baixa classe média**; o estrato de **alta classe média**, apesar de ritmo inferior, também apresentou variação positiva. Por outro lado, os estratos onde houve retração foram o de **miseráveis**, principalmente na comparação entre os anos de 2004 a 2009, de 39,4% (o que foi positivo), mas também foi verificada uma retração (no acumulado) na **média classe média**, este já mais problemático, o que indicou um baixo dinamismo do estrato na comparação entre os anos analisados (caiu na comparação entre 1981 a 1995 e este ano a 2004, ainda que tenha crescido entre 2004 a 2004).

**TABELA 8**

**Variação das proporções dos estratos, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em % em relação à variação do próprio estrato.**

Estrato	1981-1995	1995-2004	2004-2009	Acumulado
Miseráveis	8,3%	-5,5%	-39,4%	-38,0%
Massa trabalhadora	-15,5%	26,2%	11,8%	19,2%
Baixa Classe Média	5,1%	-3,7%	43,2%	45,0%
Média Classe Média	-14,0%	-18,0%	31,1%	-7,5%
Alta Classe Média	33,5%	-30,5%	24,3%	15,3%

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE. Para o ano de 1981, a estratificação considera a variável "v600" (rendimento mensal da ocupação principal), acrescido do contingente de ocupados sem remuneração e/ou para autoconsumo e excluído os "sem declaração". Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Como forma de auxiliar esta análise geral das informações, é importante também traçar um perfil geral setorial da distribuição dos ocupados nos respectivos anos. Como tendências gerais, pode-se observar a queda da participação dos ocupados em atividades ligadas à agropecuária, da queda no setor financeiro e na indústria de transformação (mesmo que a proporção de ocupados tenha crescido de 2004 a 2009), com crescimento do comércio, dos serviços em geral (em especial os direcionados às empresas, mas também o **serviço doméstico** ou os pessoais) e das atividades de educação e saúde (estas também devido à crescente municipalização destes serviços).

**TABELA 9**

**Distribuição dos ocupados no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	28,9%	25,4%	19,5%	15,8%
Pesca	0,3%	0,7%	0,4%	0,5%
Extrativa Mineral	0,6%	0,4%	0,4%	0,4%
Indústria de transformação	15,0%	12,3%	14,1%	13,9%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,7%	0,5%	0,4%	0,4%
Construção	8,1%	6,1%	6,4%	7,5%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	14,3%	17,7%	17,6%	18,0%
Alojamento e alimentação	2,4%	3,5%	3,6%	3,9%
Transporte, armazenagem e comunicação	3,9%	3,7%	4,7%	4,8%
Intermediação Financeira	2,0%	1,3%	1,2%	1,2%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	3,8%	4,8%	5,7%	6,6%
Administração Pública, defesa e seguridade social	4,3%	4,8%	5,1%	5,2%
Educação	3,9%	4,9%	5,5%	5,7%
Saúde e serviços sociais	2,4%	2,9%	3,4%	3,8%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	2,8%	3,4%	4,2%	4,3%
Serviços domésticos	6,1%	7,5%	7,8%	7,9%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,4%	0,4%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

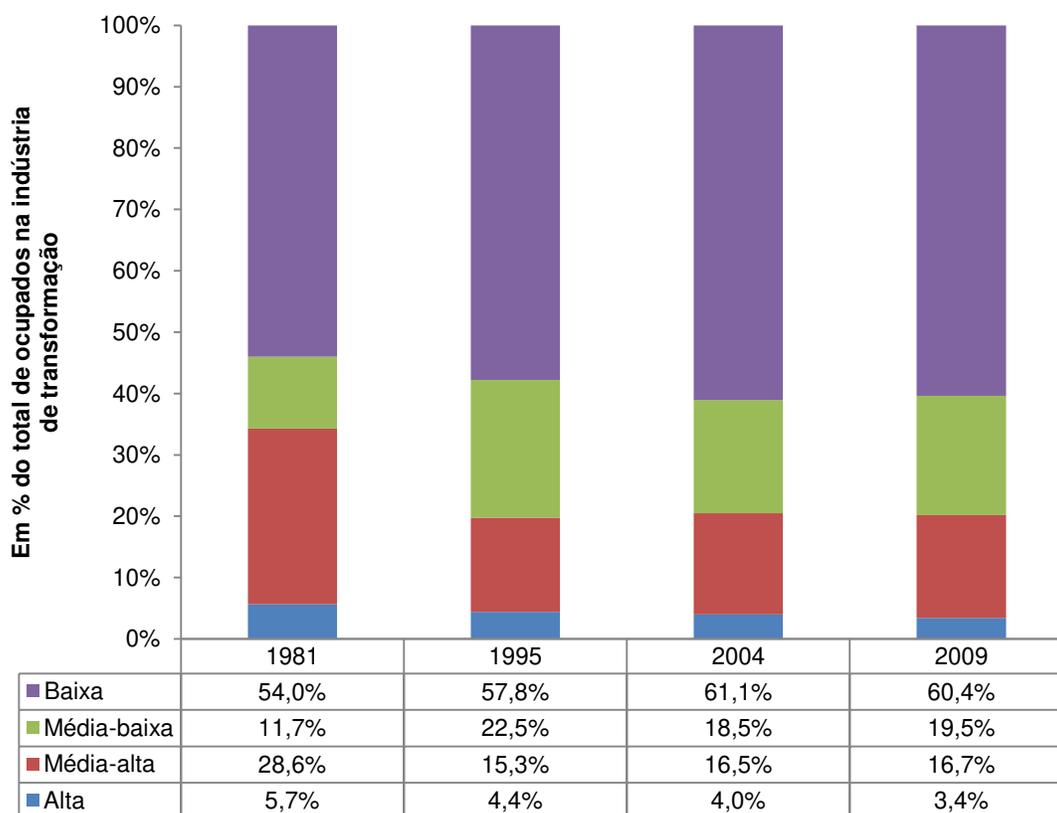
\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Especificamente para a indústria de transformação, diante do quadro apresentado de perda de sua diversificação e do processo de regressão tecnológica ocorrido no setor a partir da década de 1980 e que prossegue até hoje, se considerado o universo de ocupados esta dinâmica também fica evidente: nos anos analisados, caiu sobremaneira a participação dos ocupados nas indústrias de transformação de alta e média-alta intensidade tecnológica crescendo, por outro lado, a proporção de ocupados na indústria de baixa intensidade tecnológica, muitos ligados ao setor exportador e/ou voltados ao mercado interno.

**GRÁFICO 14**

**Distribuição dos ocupados na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizaram-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Quando observado a posição na ocupação nos anos analisados, a porcentagem de ocupados como “empregados assalariados” caiu de 1981 para 1995, fruto do aumento de “conta-própria” e empregadores, além da manutenção da proporção de “não remunerados” e os ocupados em atividades de autoconsumo, geralmente ligados ao meio rural e aos pequenos negócios familiares urbanos (que cresceram dada piora na situação do mercado de trabalho assalariado a partir da década de 1990). Este aspecto também pode ser observado nos indicadores de vínculos formais e de carteira de trabalho assinada, onde o ano de 1995 foi o que apresentou os menores valores, ou seja, foi o ano de maior nível de informalidade. Nos anos analisados posteriormente (2004 e 2009) observa-se uma melhora

do mercado de trabalho, crescendo novamente os indicadores relacionados ao emprego assalariado, com queda na proporção dos ocupados (com rendimentos) classificados como “conta própria” e “não remunerados”. Importante salientar também o aumento dos ocupados com vínculos formais e com carteira de trabalho assinada, que se ainda não atingiram o verificado em 1981, foi um resultado superior aos outros anos analisados.

**TABELA 10**

**Posição na ocupação dos ocupados no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

	Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Com rendimentos do trabalho	Empregados assalariados	71,3%	68,8%	71,1%	73,1%
	Conta-própria	25,1%	26,6%	24,3%	22,2%
	Empregadores	3,6%	4,6%	4,6%	4,7%
	TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Sem rendimentos do trabalho (em % do total de ocupados)	Sem remuneração	9,9%	10,0%	6,5%	4,4%
	Produção para próprio uso/autoconsumo	n.d.	4,9%	4,0%	4,1%
Formal, informal e carteira assinada (em % do total de empregados assalariados)	Empregados remunerados Informais	n.d.	38,2%	37,8%	33,1%
	Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d.	61,8%	62,2%	66,9%
	Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	58,1%	50,5%	51,7%	56,1%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários. \*\*: Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Conforme ocorrido na sociedade brasileira em geral, a frequência escolar dos ocupados no país também apresentou considerável crescimento, já que a média de anos de estudo dos ocupados quase dobrou de 1981 para 2009. Nos anos analisados, em 1981 a média de anos de estudo dos ocupados era de aproximadamente 4,8 anos<sup>61</sup>, crescendo para 5,6 anos em 1995, 7,3 anos em 2004 e atingindo 8,2 anos em 2009, o que significava, em

<sup>61</sup> Do total de ocupados em 1981, 6,2% possuíam 12 anos ou mais, 16,9% entre 9 a 11 anos e 21,3% não possuíam instrução ou menos de 1 ano.

termos práticos, que na média os ocupados possuíam escolaridade suficiente terem completado o ensino fundamental completo<sup>62</sup>.

Quando abordamos a questão ocupacional e como ela se relaciona com os estratos, esta pode ser observada através do cruzamento entre os grandes grupos da Classificação Brasileira de Ocupações – Domiciliar (CBO-DOM) com os estratos sociais para o ano de 2009 (mas que pode ser considerada igualmente para os outros anos). Neste aspecto, e conforme já abordado anteriormente, fica evidente a maior concentração dos ocupados classificados como “alta” e “média classe média” em atividades de ensino superior (**Profissionais das ciências e das artes**) e como **dirigentes em geral**; por outro lado, fica patente o peso para os ocupados “miseráveis” atuando como **trabalhadores agropecuários ou como trabalhadores nos serviços**.

**TABELA 11**  
**Estratos sociais segundo Grande grupo ocupacional (CBO-DOM), trabalho principal, Brasil, 2009, em % do total do estrato.**

Grande grupo ocupacional	Miseráveis	Massa Trabalhadora	Baixa Classe Média	Média Classe Média	Alta Classe Média	TOTAL Ocupações
Dirigentes em geral	0,4%	1,2%	5,6%	18,0%	27,8%	4,9%
Profissionais das ciências e das artes	1,8%	2,7%	8,9%	22,3%	36,8%	7,5%
Técnicos de nível médio	1,9%	5,7%	10,3%	14,9%	13,2%	7,3%
Trabalhadores de serviços administrativos	2,5%	11,6%	13,1%	8,8%	5,0%	9,3%
Trabalhadores dos serviços	23,2%	31,0%	13,9%	4,8%	1,6%	20,4%
Vendedores e prestadores de serviço do comércio	10,9%	10,9%	8,8%	5,6%	2,8%	9,5%
Trabalhadores agrícolas	45,2%	10,3%	5,3%	3,7%	3,8%	16,3%
Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	14,1%	26,5%	33,2%	18,2%	6,5%	24,0%
Membros das forças armadas e auxiliares	0,0%	0,2%	1,0%	3,9%	2,6%	0,8%
<b>TOTAL estratos</b>	<b>23,9%</b>	<b>32,7%</b>	<b>30,6%</b>	<b>8,5%</b>	<b>4,4%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

<sup>62</sup> O ensino fundamental passou a ter a duração de 9 anos somente em 2006 (lei federal nº 11.274/06) e portanto os ocupados nos anos analisados frequentavam a escola segundo legislação anterior, onde este grau de instrução possuía um ciclo de 8 anos.

Todos estes movimentos, do ponto de vista da dinâmica econômica e do mercado de trabalho já descritos nos capítulos anteriores, podem ser já apresentados, mesmo que ainda de forma resumida: primeiramente, a diminuição dos **miseráveis** é um movimento da “franja” descrita por Souza (1999), que abrangiam basicamente a troca entre ocupações em negócios de subsistência (que existe entre os **miseráveis e massa trabalhadora**) em direção ao trabalho assalariado, no setor agropecuário (ainda importante nos estratos inferiores, apesar da queda geral) e principalmente na prestação de serviços pessoais (onde os **miseráveis** eram/são predominantes), mesmo que este como um todo tenha perdido espaço frente às outras atividades econômicas.

Diante da crescente estagnação da indústria de transformação, o setor agropecuário adquiriu formato de **agroindústria**, amparado pelo crescimento mais robusto do setor de *tradebles*, e assim passou a adotar formas mais convencionais de relações de trabalho (como o contrato de trabalho formal) do que as vigentes até então, diminuindo seu volume total de ocupados (em proporção), mas com crescente participação do emprego assalariado. Além disso, o crescimento das atividades ligadas ao comércio e dos serviços na década de 1990 abriu muitos postos de menor demanda por qualificação/especialização, ocupações consideradas de “porta de entrada” (fácil acesso a quase todos os trabalhadores) e que cresceram ainda mais após o Plano Real.

A crise na indústria de transformação a partir da década de 1990 também significou a diminuição da ocupação neste setor, passando muitos destes trabalhadores a atuar em atividades de comércio e serviços informais (muitos pequenos e familiares), como forma de sobrevivência. E estes tinham como característica principal a utilização de mão de obra de membros do domicílio (geralmente filhos e parentes da mesma forma que a antiga agricultura), o que ajuda a entender a permanência do patamar de trabalho não remunerado de 1981 e 1995, este ano já na considerada década de crise do mercado de trabalho.

O movimento seguinte, entre o final do século XX e primeira década do século XXI, como decorrência desta nova configuração produtiva onde a indústria perdia seu papel preponderante e crescia comércio e serviços (ainda mais diante do crescimento do mercado interno), foi o processo já apontado por Baltar (2006) de “estruturação” destas carreiras antes consideradas de “porta de entrada”. O acesso às hierarquias ocupacionais mais qualificadas (semelhantes às observadas nos “mercados internos” industriais conforme

teoria da segmentação do mercado de trabalho) tornava-se cada vez mais escassas, diante da fragmentação da produção, terceirizações e “modernização” de indústrias e serviços (como em bancos) que tinham como característica serem poupadoras de mão de obra.

A relativa estagnação dos estratos superiores (**alta e média classe média**), nos extremos dos anos analisados, também pode ter como pano de fundo a questão produtiva: o decréscimo da participação da indústria de transformação na economia brasileira (em especial nas atividades de alta e média-alta intensidade tecnológica) já teria um impacto direto nos estratos, porque no ano de 1981, por exemplo, era atividade econômica predominante destes, mas foi perdendo espaço para outras atividades econômicas conforme avançamos nos anos analisados. Outro aspecto é que a fragmentação das atividades gerou um crescimento da prestação de serviços produtivos às empresas (em especial do setor industrial, que passou a *terceirizar* atividades antes internalizadas), mas estas, além de por natureza demandarem como pré-requisito o conhecimento técnico especializado necessário (diminui as possibilidades de que uma pessoa que não desempenhe a função passe a desempenhá-la dentro de um mesmo estabelecimento), ainda são dependentes da demanda das empresas; se estas não passam por um bom momento econômico, diminuem as possibilidades de crescimento nas oportunidades do setor, que passam a ser suficientes, no máximo, a manter o volume de vagas existente.

Mesmo que os outros setores tenham crescido, a prestação de serviços produtivos sempre foi dependente do multiplicador de gasto da indústria. Como no Brasil ela vem tendo considerável queda tecnológica e em diversificação, diminuem as possibilidades ocupacionais e a complexidade do trabalho em si, que passa a ser cada vez menos especializado e qualificado, e assim com menores salários.

Há de se registrar o crescimento dos ocupados nos estratos superiores como “Conta Própria” e *Empregadores* em atividades do comércio e serviços, entre 1981 a 2004 e com queda em 2009, onde se verifica novamente aumento do emprego assalariado. Este teve relevância na Administração Pública para os ocupados na *alta classe média* e nas atividades de Educação e Construção para a *média classe média*, fruto da expansão destes setores nos últimos anos. Nos anos analisados, portanto, os postos perdidos para os ocupados nestes estratos na indústria de transformação foram recuperados (em parte) na prestação de serviços às empresas, no comércio e serviços (como empregadores ou “conta

própria”) e na Administração Pública, Educação e Construção, considerando conjuntamente os dois estratos.

Analisado os dados gerais dos estratos, duas questões relevantes que se colocam: a primeira é se o modelo econômico que proporcionou a dinâmica econômica recente foi suficiente para proporcionar possibilidades de ascensão social para a **baixa classe média**, mas se será possível para estes avançar em direção aos estratos de **alta e média classe média**? A outra seria sobre o crescimento econômico brasileiro recente: ele foi reflexo de uma conjunção de fatores conjunturais (principalmente o fato de não possuir um mercado consumidor “maduro” e assim com espaço de crescimento)? Se a resposta for “não” para a primeira questão e “sim” para a segunda, então há limites à expansão dos estratos superiores, já que a partir do momento em que a demanda interna arrefecer (o que justifica a expansão de setores *non tradeables*), os fatores de expansão autônomos, como é a indústria de transformação por natureza, se tornarem novamente necessários para dinamizar o restante da economia. As variações verificadas entre 1995 a 2004 ilustram bem como na ausência de demanda interna e com a indústria debilitada, há piora na distribuição dos ocupados sob a ótica dos estratos.

Diante de um quadro de desadensamento das cadeias produtivas, principalmente as intermediárias e superiores (o que diminui o dinamismo do setor) e fragmentação da produção/gestão, que por sua vez diminui especialmente as posições intermediárias nas hierarquias ocupacionais, fica mais difícil ascender profissionalmente, dado que cresce o “fosso” que separa o “mercado geral de trabalho” (onde é criada a maioria das vagas consideradas “porta de entrada”) e os postos de trabalho mais qualificados, de maiores salários. Ou seja, há necessidade de que o setor industrial no país retorne seu papel de protagonista (necessário ao desenvolvimento de países com o perfil do Brasil, de médio desenvolvimento produtivo), pois somente ele pode gerar dinamismo econômico suficiente (em suas relações inter e intra setoriais) para que haja maior criação e diversificação de vagas com perfil ocupacional dos estratos superiores, além de aumentar o volume de vagas típicas de ocupações “intermediárias” no processo produtivo, já que o aumento da complexidade das relações econômicas setoriais decorrentes de uma dinamização maior da indústria acaba por demandar aumento das estruturas hierárquicas tanto internamente como nos serviços.

Uma ilustração do atual panorama setorial (onde a indústria perde relevo para outros setores) e os seus impactos sobre a distribuição de renda pode ser vista na análise, baseada na Matriz de Contabilidade Social brasileira, realizada por Fochezatto (2011) <sup>63</sup>. Considerando que a melhora da distribuição de renda passa necessariamente pelo aumento dos salários, e que estes devem ter efeitos positivos na produção e no emprego (de forma circular), os dados analisados pelo autor nos mostra (como uma “fotografia”) que as atividades econômicas que possuiriam impacto positivo no aumento de salários, aumento de produção e de emprego mediante aumento na demanda final seriam a Indústria de Madeira e Mobiliário, Indústria de Vestuário, Comércio, Transportes, Serviços prestados às famílias, Serviços Prestados às empresas, Administração Pública e Serviços privados não mercantis. Nestes, ocorre aumento do rendimento do trabalho, do emprego e na produção de **forma conjunta e superior à média**, em caso de aumento em uma unidade na demanda final. Com isso, seria desejável o aumento da renda nestas atividades para uma melhor distribuição de renda.

A questão não é contestar a afirmação de que a dinâmica do comércio e dos serviços contribuiu para a diminuição recente da desigualdade dos rendimentos do trabalho no Brasil, que de fato apresentou diminuição. O que se coloca é que quando não se considera somente os extremos, do ponto de vista da dinâmica de rendimentos, existem limites estruturais ao crescimento dos estratos sociais/ocupacionais superiores, já que as atividades que explicam a redução das desigualdades de rendimentos são as mesmas que impõe limites naturais ao avanço deste processo, dado que elas que proporcionam limites mais definidos de expansão da renda, tanto por serem dependentes de outros setores e/ou da demanda interna (como o comércio ou serviços) como no caso das atividades industriais, de baixa intensidade tecnológica, demandante de serviços de menor especialização e de produtividade e salários inferiores aos setores mais dinâmicos.

Quando se observa as ocupações mais frequentes no Brasil que, de forma geral, são relacionadas as ocupações na agropecuária, serviços domésticos, prestadores de serviços pessoais e de vendedores no comércio, sendo que esta última cresceu mais fortemente, nos anos analisados, a partir de 1995. Além disso, cresceu o peso das

---

<sup>63</sup> FOCHEZATTO, A., *Estrutura da Demanda Final e Distribuição de Renda no Brasil: uma Abordagem Multissetorial Utilizando uma Matriz de Contabilidade Social*. In: *Revista da ANPEC*, Brasília (DF), v. 12, nº 1, p. 111-130, janeiro-abril de 2011.

ocupações como de assistente e/ou auxiliar administrativo, também “típica” de colarinho branco, mas de menor especialização. Outro aspecto importante é o aumento de ocupações de gerência, crescimento este associado ao crescimento do comércio e, em menor intensidade, nos serviços.

### QUADRO 7

#### Ocupações de maior frequência, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.

Ano	Ocupações de maior frequência
1981	OUTR TRAB AGROP., PROD AGROP AUT, EMPREG DOMESTICO, AUX. ESCRITORIO, VENDEDORES, MOTORISTAS, PEDREIROS, TRABALHAD BRACAL, COMERC C/PROPRIA, ALFAIATES COSTUR, SERVENTES, SERV PEDREIRO, OUT OCUP MAL DEF, LAVADEIRA PASSAD, PROF.1 A 4 SERIE, OUTR OCUP AMBUL, COMERCIANTE, MECANICO VEICULO, CARPINTEIRO, ENCARREGADO ADMI, PRAÇA FORC ARMAD, SECRETARIAS, VIGIAS, ATENDENTE BAR, ENFERM. NAO DIP, MECANICOS, COZINHEIROS, PROF. 1. GRAU, APANHAD. PROD VEG, MARCENEIRO
1995	OUTR TRAB AGROP, PROD AGROP AUT, EMPREGO DOMÉSTICO, VENDEDORES, COMERC C/PROPRIA, MOTORISTAS, PEDREIROS, AUX. ADMINISTRAT, SERVENTES, ALFAIATES COSTUR, OUTR OCUP AMBUL, TRABALHAD BRACAL, SERV PEDREIRO, PROF.1 A 4 SERIE, COMERCIANTE, COZINHEIROS, MECANICO VEICULO, VIGIAS, ENCARREGADO ADMI, ATENDENTE BAR, PRAÇA, CABO, RECRUTA, DAS FORÇAS ARMADAS E BOMBEIROS, ENFERM. NAO DIP, RECEPCIONISTAS, PESCADORES, SECRETARIAS, MECANICOS, MARCENEIRO, PROF.5 A 8 SERIE, EMP. IND. TRANSF
2004	TRABALHADORES AGRÍCOLAS, EMPREGO DOMÉSTICO, VENDEDORES EM LOJAS OU MERCADOS, PRODUTORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE EDIFÍCIOS E LOGRADOUROS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, VENDEDORES AMBULANTES, TRABALHADORES NA EXPLORAÇÃO AGROPECUÁRIA, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, COZINHEIROS, GUARDAS E VIGIAS, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE HIGIENE E EMBELEZAMENTO, PRODUTORES EM PECUÁRIA, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS
2009	TRABALHADORES AGRÍCOLAS, VENDEDORES EM LOJAS OU MERCADOS, EMPREGO DOMÉSTICO, ESCRITURÁRIOS, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, PRODUTORES AGRÍCOLAS, GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE EDIFÍCIOS E LOGRADOUROS, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, COZINHEIROS, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, VENDEDORES AMBULANTES, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE HIGIENE E EMBELEZAMENTO, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, ATENDENTES DE CRECHE E ACOMPANHANTES DE IDOSOS, GUARDAS E VIGIAS, PRODUTORES EM PECUÁRIA, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, RECEPCIONISTAS, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Considerando quatro décadas (a de 1970 para de 2000), se observado o saldo líquido de vagas criadas segundo tipo de ocupação também fica evidente o crescimento das ocupações típicas no comércio e nos serviços e queda nas relacionadas à agropecuária, movimentos típicos nos estratos inferiores até a “baixa classe média”.

Nas atividades de perfil ocupacional dos estratos de “média” e “alta classe média” (estratos superiores), houve crescimento na década de 2000. À luz dos resultados gerais da estratificação realizada, no entanto, este crescimento apontado se restringiu às ocupações intermediárias, de no máximo alguma especialização. O fato de a proporção destes estratos superiores ser inferior em 2009 em relação a 1981, indica que o crescimento do saldo líquido de vagas ligadas às funções de direção e/ou escolaridade superior (mais expressivas na primeira década dos anos 2000, onde de fato cresceu) no máximo foi suficiente para manter o contingente de ocupados nesta situação, havendo mais um movimento de substituição do que de incorporação nos estratos superiores.

**TABELA 12****Saldo líquido de ocupações geradas para trabalhadores segundo a profissão profissional.**

TIPO DE OCUPAÇÃO	Década de 1970	Década de 1980	Década de 1990	Década de 2000
Trabalhadores de reparação e manutenção mecânica	253.658	156.463	-11.094	222.512
Trabalhadores na fabricação de alimentos, bebidas e fumo	98.148	60.900	13.677	520.230
Trabalhadores nas indústrias de madeira e mobiliário	104.478	68.446	-103.163	81.405
Trabalhadores nas indústrias têxteis, de curtimento, do vestuário e das artes gráficas	395.502	216.326	-285.220	1.285.914
Trabalhadores na fabricação e instalação eletroeletrônica	94.915	57.193	57.248	-143.274
Trabalhadores de transformação de metais e de compósitos	-34.909	40.404	-97.446	356.291
Trabalhadores da indústria extrativa e da construção civil	678.618	245.126	18.016	1.998.033
Produtores na exploração agropecuária	3.238.613	2.178.561	420.568	-66.269
Vendedores e prestadores de serviços do comércio	526.660	1.041.728	768.701	2.153.691
Trabalhadores dos serviços	2.117.042	-361.004	489.528	6.119.193
Trabalhadores de atendimento ao público	9.298	171.370	86.279	1.326.737
Escriturários	151.749	324.246	-473.544	1.605.324
Técnicos em nível médio dos serviços culturais, das comunicações e do desporto	5.996	16.129	2.385	159.610
Professores leigos e de nível médio	169.728	252.856	-184.200	120.305
Técnicos de nível médio das ciências biológicas, bioquímicas de saúde e afins	75.136	27.920	-43.345	119.278
Técnicos de nível médio das ciências físicas, químicas, engenharia e afins	0	-6.650	188	328.828
Comunicadores, artistas e religiosos	44.512	74.171	23.174	178.318
Profissionais das ciências sociais e humanas	10.387	7.729	-4.090	131.341
Profissionais de ensino (com nível superior)	808	17.104	-8.269	443.787
Dirigentes e gerentes de empresas e organizações (exceto de interesse público)	94.492	-98.172	-24.755	154.264
<b>SALDO LÍQUIDO DE VAGAS</b>	<b>8.034.831</b>	<b>4.490.846</b>	<b>644.638</b>	<b>17.095.518</b>

Fonte: IPEA, Comunicado nº 104, *Natureza e dinâmica das mudanças recentes na renda e na estrutura ocupacional brasileira*, página 8.

Mas para entender de melhor forma estes movimentos faz-se necessário uma análise mais acurada de cada estrato isoladamente, procurando entender o que ocorreu em cada um para que assim fique mais clara a percepção sobre o comportamento geral descrito acima. As mudanças ocorridas no mercado de trabalho não afetaram igualmente todos os ocupados mesmo porque elas foram localizadas no tempo.

### 3.4 – A “Alta classe média”

Conforme foi observado anteriormente, a proporção de ocupados classificados como “alta classe média” observou considerável oscilação nos anos analisados. De 3,8% em 1981 (1.714.295 ocupados), a porcentagem cresceu para 5,1% (3.481.093) em 1995, caiu para 3,5% (2.865.099) em 2004 e teve novo aumento no ano de 2009, com 4,4% (ou 3.898.509). Uma primeira forma de análise do estrato pode ser feita a partir do recorte setorial, ou seja, em que atividades econômicas os ocupados do estrato se encontravam nos anos analisados, como pode ser visto na tabela a seguir:

**TABELA 13**

**Distribuição dos ocupados de “alta classe média” no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	7,0%	4,9%	5,0%	3,9%
Pesca	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Extrativa Mineral	1,4%	0,7%	0,8%	1,5%
Indústria de transformação	25,0%	16,9%	13,8%	12,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	2,7%	1,9%	1,4%	1,2%
Construção	3,6%	3,6%	2,6%	3,4%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	10,9%	18,0%	16,3%	14,3%
Alojamento e alimentação	1,5%	2,6%	1,7%	1,9%
Transporte, armazenagem e comunicação	6,1%	5,9%	6,1%	6,1%
Intermediação Financeira	10,0%	6,7%	5,3%	4,6%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	10,9%	13,8%	13,9%	13,9%
Administração Pública, defesa e seguridade social	9,7%	10,3%	14,5%	17,3%
Educação	4,1%	4,7%	6,3%	7,7%
Saúde e serviços sociais	5,3%	6,7%	9,2%	8,3%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	1,6%	3,0%	3,1%	3,2%
Serviços domésticos	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
Mal definidos	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Claramente já se observam dois movimentos bem distintos nos anos analisados: a diminuição da importância da indústria de transformação (que em 1981 era a principal atividade econômica para o estrato) e o crescimento da **administração pública** (que se tornou a atividade mais relevante) como atividades empregadoras dos ocupados do estrato. Enquanto a participação dos ocupados do estrato na indústria caiu pela metade de 1981 a 2009 (de 25,0% para 12,7%), na **administração pública** esta mesma participação quase dobrou seu peso no mesmo período (de 9,7% para 17,3%), sendo mais perceptível a partir de 2004, ou seja, justamente o período onde ocorreu novo ciclo de contratações e reajustes salariais por parte do governo federal, que em muitos casos possuem salários acima dos pagos pela iniciativa privada (dado o crescente “achatamento” e polarização salarial no setor privado e logicamente se tratando de uma “elite” do funcionalismo público, ligados a cargos de gestão pública e/ou do judiciário).

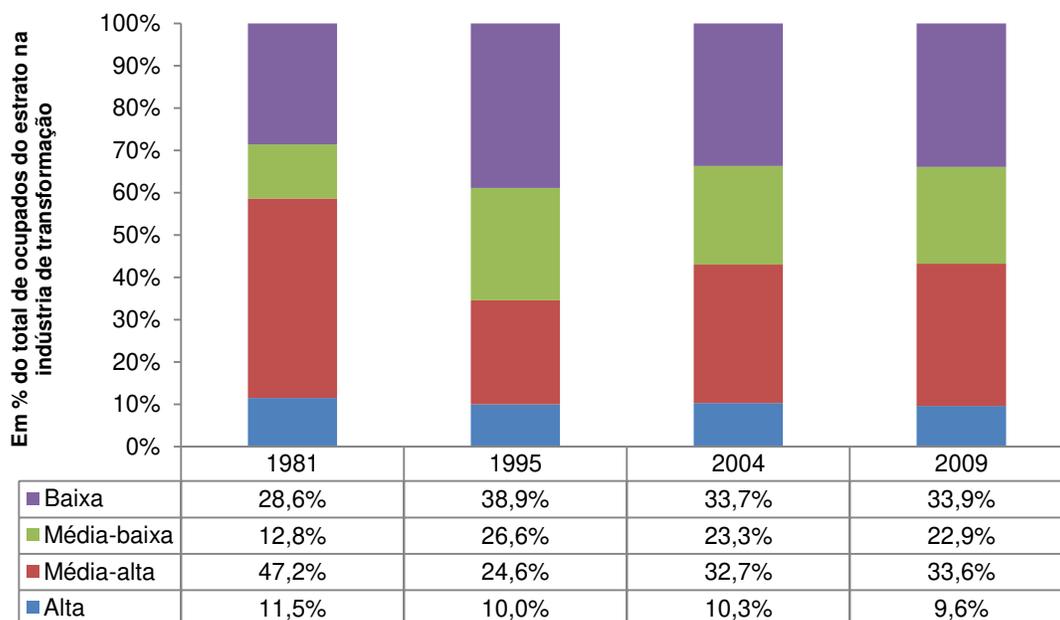
No geral, o que se pode observar é que a queda da importância da indústria de transformação ocorreu em contraposição ao aumento da porcentagem de ocupados do estrato em atividades comerciais (que apresentou grande aumento em 1995 e queda para os anos posteriores), nas **atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas** (fruto do aumento da prestação de serviços especializados a partir da década de 1990, como de **engenharia** ou consultoria jurídicas, entre outros), dos serviços de Educação e Saúde (favorecendo profissionais de ensino superior como médicos e enfermeiros diplomados, além de professores universitários e dentistas, assim como outras), além do já citado aumento da **administração pública**.

As atividades de **intermediação financeira**, por sua vez, apesar de também registrar grande decréscimo (tanto geral como para os ocupados do estrato), por outro lado ainda se caracterizam por ser atividade econômica importante para o estrato: apesar de representarem 3,8% do total de ocupados em 1981, os ocupados de “alta classe média” representavam 19,2% de **todos** os ocupados da atividade no mesmo ano. Em 1995, eram 26,4% do total, em 2004 esta proporção caiu para 15,7% e em 2009 este dado foi de 16,4%. Ou seja, apesar da redução da atividade como um todo, ainda permanece uma estrutura de gestão com cargos de mais altos salários, onde os ocupados do estrato se encontram. Dado o desempenho recente do setor, não seria estranho que sua importância para o estrato cresça.

A indústria de transformação possuía peso relevante no estrato em 1981 e esta participação foi caindo no decorrer dos anos. A explicação mais direta sobre este processo decorre do fato de que as transformações pelas quais o setor passou durante o período, de perda de diversificação e atraso tecnológico, afetaram mais fortemente os ocupados do estrato (assim como os de “média classe média”) do que outros. Isto se deve ao fato de existir uma relação direta entre a participação dos estratos superiores (alta e média classe média) e a intensidade tecnológica do setor, nas indústrias de alta e média alta intensidade tecnológica, onde havia predominantemente ocupados destes estratos. Dito de outra forma, a indústria de transformação era atividade econômica relevante para os estratos superiores (**alta e média classe média**) justamente porque era nas atividades de alta e média-alta tecnologia que se empregava a maioria dos seus ocupados. No caso da alta classe média, em 1981 quase 60% dos ocupados do estrato no setor estavam nestas atividades mais dinâmicas (alta e média-alta intensidade tecnológica). Como estas apresentaram queda de participação na economia brasileira, a consequência principal foi a queda da importância da indústria de transformação para os estratos superiores, já que parte passou a atuar na forma de prestação de serviços especializados (como de engenharia, assessoria jurídica, contábil, publicidade, entre outros) e parte simplesmente migrou de atividade, indo em direção a atividades como comércio ou serviços, boa parte como empregadores.

**GRÁFICO 15**

**Distribuição dos ocupados de “alta classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizou-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Em relação às ocupações mais frequentes do estrato, conforme quadro já descrito anteriormente, ela segue a lógica de ser onde se concentram as ocupações de maior especialização técnica, empregadores, professores do ensino superior e dos profissionais autônomos de nível superior, como médicos, advogados e engenheiros. No entanto, é interessante observar que, nas ocupações de maior frequência, existem algumas funções como de **escriturários, vendedores, assistente administrativo**, entre outras, que apesar de não se constituírem como “ocupações típicas” do estrato (da mesma forma que irá ser observado na “média classe média”), de fato trata-se de uma “elite”, não sendo representativos no total da ocupação (ou seja, é uma minoria dos ocupados nestas funções), mas existindo em quantidade suficiente para estarem em destaque nos estratos dos quais não é ocupação “típica”. Os **motoristas** inseridos neste estrato são, em sua maioria, motoristas autônomos de transportes caminhões, que pelo seu alto valor de compra,

presume a posse de determinado patrimônio e que lhe gera rendimentos suficientes para serem enquadrados neste estrato (como profissionais autônomos), ainda que muitas vezes destoem um pouco (em relação aos demais integrantes do estrato), no que diz respeito às suas características individuais.

#### QUADRO 8

#### Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “alta classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.

ANO	Ocupações "Típicas"	Ocupações de maior frequência
1981	GEOGRAFOS, MAGISTRADOS, PROCURADORES ETC, AVIADOR CIVIL, ENGENHEIRO, ANAL. SISTEMAS, ADM. FINANCEIRAS, OUT.QUIMICA/FISIC, OFIC MARIN MERC, OFIC FORCAS ARM, ECONOMISTAS, TEC EMP EXT MIN, TEC. ADMINISTR., PROF. SUPERIOR, PROD.DIRET.ESPET	Encarregado Admi., Comerciante, Adm. Industria de Transformação, Engenheiro, Emp. Ind. Transform., Médicos, Adm. Financeiras, Outros Proprietários, Advogados, Diretor Assessor, Contadores, Agricultor, Criador Bovino, Prof. Superior, Adm. Comércio de Mercadorias
1995	FISICOS, GEOGRAFOS, MUSEOLOGOS ARQ., MAGISTRADOS, PROCURADORES ETC, ADM.EXT. MINERAL, ENGENHEIRO, ADM. FINANCEIRAS, AGRONOMOS, EMPRES TRANSPORT, PROP.AGROP.S/ESP, ESTATISTICOS, DELEGADO, INSPETOR E PERITO POLICIAL, ANAL. SISTEMAS, MEDICOS	COMERCIANTE, EMPREGADOR PROPRIETÁRIOS DE PEQ NEGÓCIOS, ETC, COMERC C/PROPRIA, EMP. IND. TRANSF, MEDICOS, MOTORISTAS, ENGENHEIRO, ADVOGADOS ETC, ENCARREGADO ADMI, ADM.IND.TRANSF., DIRETOR ASSESSOR, ADM. FINANCEIRAS, ADM.COM.MERCAD., DENTISTAS, OUTROS ADMINISTR
2004	DIRIGENTES DE EMPRESAS - EMPREGADORES COM MAIS DE 5 EMPREGADOS, FILÓSOFOS E CIENTISTAS POLÍTICOS, JUIZES E DESEMBARGADORES, ENGENHEIROS, DIRIGENTES GERAIS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, PROCURADORES DE EMPRESAS E AUTARQUIAS, PROMOTORES, DEFENSORES PÚBLICOS E AFINS, FISICOS, SUPERVISORES DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS, PETROQUÍMICAS E AFINS, DELEGADOS DE POLÍCIA, DIRIGENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, PROFISSIONAIS DA NAVEGAÇÃO AÉREA, GEÓLOGOS E GEOFÍSICOS, MÉDICOS	GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, DIRIGENTES DE EMPRESAS (MAIS DE 5 EMPREGADOS), GERENTES DE ÁREAS DE APOIO, MÉDICOS, ADVOGADOS, PROFESSORES DO ENSINO SUPERIOR, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, PRODUTORES AGRÍCOLAS, CONTADORES E AUDITORES, SERVENTUÁRIOS DA JUSTIÇA E AFINS, PRODUTORES EM PECUÁRIA, ANALISTAS DE SISTEMAS, DENTISTAS, ENGENHEIROS
2009	CORONÉIS, TENENTES-CORONÉIS E MAJORES DE BOMBEIRO MILITAR, DIRIGENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, PROFISSIONAIS DA BIOENGENHARIA, BIOTECNOLOGIA E ENGENHARIA GENÉTICA, JUIZES E DESEMBARGADORES, DELEGADOS DE POLÍCIA, DIRIGENTES GERAIS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA, PROMOTORES, DEFENSORES PÚBLICOS E AFINS, GEÓLOGOS E GEOFÍSICOS, ENGENHEIROS, PROCURADORES DE EMPRESAS E AUTARQUIAS, PILOTOS DE AVIAÇÃO COMERCIAL, NAVEGADORES, MECÂNICOS DE VÔO E AFINS, CAPITÃES DA POLÍCIA MILITAR, CORONÉIS, TENENTES-CORONÉIS E MAJORES DA POLÍCIA MILITAR, MÉDICOS	GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, DIRIGENTES DE EMPRESAS - EMPREGADORES COM MAIS DE 5 EMPREGADOS, ADVOGADOS, MÉDICOS, GERENTES DE ÁREAS DE APOIO, PROFESSORES DO ENSINO SUPERIOR, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, CONTADORES E AUDITORES, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, SERVENTUÁRIOS DA JUSTIÇA E AFINS, ANALISTAS DE SISTEMAS

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Analisando os grandes grupos ocupacionais no ano de 2009 (mas em um perfil que vale também para os anos anteriores), quase dois terços (64,5%) dos ocupados do estrato eram ou **dirigentes em geral** ou **profissionais das ciências e das artes**, ou seja, ou empregadores e/ou profissionais da alta administração das empresas, ou profissionais com nível de instrução superior, como assalariados ou profissionais liberais.

**TABELA 14**

**Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato “alta classe média”, Brasil, 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	Dirigentes em geral	Profissionais das ciências e das artes	Técnicos de nível médio	Trabalhadores de serviços administrativos	Trabalhadores dos serviços	Vendedores e prestadores de serviço do comércio	Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	Membros das forças armadas e auxiliares	TOTAL seção CNAE-DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,4%	98,7%	0,1%	0,0%	3,9%
Pesca	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Extrativa Mineral	0,8%	1,4%	2,1%	2,6%	1,8%	0,0%	0,0%	5,0%	0,0%	1,5%
Indústria de transformação	19,2%	8,5%	14,5%	8,8%	2,5%	5,6%	0,0%	26,0%	0,0%	12,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,4%	1,4%	1,3%	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	1,2%
Construção	4,2%	2,9%	1,6%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	14,1%	0,0%	3,4%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	29,5%	1,7%	18,1%	3,6%	3,7%	81,7%	0,0%	9,9%	0,0%	14,3%
Alojamento e alimentação	5,2%	0,1%	0,1%	0,5%	14,3%	3,9%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%
Transporte, armazenagem e comunicação	5,9%	2,6%	4,9%	5,7%	7,8%	1,4%	0,0%	37,2%	0,0%	6,1%
Intermediação Financeira	7,2%	2,5%	5,6%	18,1%	1,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	4,6%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	9,0%	23,3%	16,9%	6,3%	4,9%	5,9%	0,0%	1,4%	0,0%	13,9%
Administração Pública, defesa e seguridade social	8,0%	15,8%	27,5%	40,4%	45,9%	0,0%	0,8%	3,2%	100,0%	17,3%
Educação	4,2%	16,1%	2,6%	5,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	7,7%
Saúde e serviços sociais	2,3%	19,9%	1,9%	2,3%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,3%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	3,8%	3,7%	2,7%	2,7%	16,9%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%
Serviços domésticos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL grupos ocupacionais</b>	<b>27,7%</b>	<b>36,8%</b>	<b>13,2%</b>	<b>5,0%</b>	<b>1,6%</b>	<b>2,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>6,5%</b>	<b>2,6%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE.

Sobre a posição na ocupação, é neste estrato onde se concentram a maior parte dos *empregadores*, além de contingente considerável de ocupados como “conta própria”. Porém, a dinâmica específica destes tipos de posição na ocupação são diretamente ligadas ao estado do mercado de trabalho em geral e em especial do emprego assalariado. Conforme já abordado por Wright-Mills (1979), a segurança da pequena propriedade foi trocada pela segurança de se trabalhar em uma grande empresa, e como a dinâmica positiva do mercado de trabalho, a partir de 2004, teve como um dos principais eixos o crescimento do emprego nas grandes empresas, o aumento das oportunidades de trabalho fez diminuir, no estrato, o contingente de empregadores e os “conta própria”. Em 2009, quase 60% dos ocupados do estrato eram empregados assalariados, ao contrário de 1995 quando pouco mais de 51,0% estavam nesta situação. Outro aspecto importante é a relativa estabilidade da alta formalização do emprego para os ocupados pertencentes ao estrato (considerando empregados com carteira, militares e funcionários públicos estatutários), mas têm caído especificamente os ocupados com carteira assinada. Como o funcionalismo público estatutário tem crescido em ritmo superior ao do emprego com carteira assinada, este movimento explica como tem permanecido alta e estável a taxa de formalização mesmo com a queda na proporção dos ocupados com carteira assinada de 2009 em relação a 2004.

**TABELA 15**

**Posição na ocupação dos ocupados de “alta classe média” no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Empregados remunerados	66,1%	51,1%	54,3%	59,4%
Conta-própria	13,1%	21,3%	18,2%	15,1%
Empregadores	20,8%	27,6%	27,6%	25,5%
Não remunerados e autoconsumo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empregados remunerados Informais (sem carteira)	n.d.	9,0%	12,0%	9,5%
Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d.	91,0%	88,0%	90,5%
Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	85,4%	64,1%	55,9%	52,4%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários.

\*\* : Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Como esperado, a escolaridade do estrato é a maior dentre todos os ocupados, por isso mesmo crescendo em ritmo inferior nos respectivos anos em relação à evolução média: em 1981, era de aproximadamente 10,9 anos de frequência escolar, aumentando para 11,7 anos para o ano de 1995, 13,0 anos em 2004 e chegando ao ano de 2009 (o último de nossa análise) com uma média de anos de frequência escolar de 13,2 anos, ou seja, em média os ocupados do estrato possuíam, no último ano analisado, uma frequência escolar equivalente ao ensino superior incompleto.

Portanto, nos anos analisados podemos ponderar sobre o estrato as seguintes conclusões: é onde se localiza a maior parte dos empregadores, situação que, no decorrer dos anos analisados, cresceu e somente apresentou queda no ano de 2009, com maior crescimento do emprego assalariado mantendo-se, porém, superior a 25%. Neste estrato, a taxa de formalização encontra-se, no ano de 2009, acima de 90,0%, mas há de se destacar que o emprego com carteira de trabalho assinada tem crescido em ritmo inferior ao do funcionalismo público estatutário. Com isso, fica claro o crescimento da importância da administração pública, que superou a indústria de transformação e se tornou a atividade econômica de maior participação no total dos ocupados do estrato. A queda da proporção de ocupados do estrato na indústria de transformação ocorreu porque a atividade como um todo sofreu diminuição de ocupados, especialmente entre 1981 a 1995, mas também (no caso dos estratos mais altos) porque o próprio processo de deterioração do setor fez cair a participação das atividades de alta e média-alta intensidade tecnológica. A fragmentação da produção derivada do *toyotismo* fez crescer no estrato a importância dos “conta própria” e empregadores (muitos anteriormente eram empregados assalariados) atuando como consultores técnicos especializados em atividades agora terceirizadas como de engenharia, publicidade, contabilidade e auditoria, entre outros (serviços prestados às empresas).

Com o período de estagnação econômica e conseqüente queda da indústria, cresceu também a importância dos setores do comércio e alojamento e alimentação no estrato, com a maioria dos ocupados do estrato atuando nestas atividades como empregadores (50% ou mais somente como empregadores), além das atividades ligadas à agropecuária, este sempre com predomínio também dos empregadores como posição na ocupação. Cresceu também a importância das atividades de saúde e educação, privilegiando profissionais de nível superior, como médicos, dentistas e enfermeiros com ensino superior,

além de professores universitários. Apesar de reduzida, ainda permanece importante para o estrato as atividades de **intermediação financeira**.

Nota-se uma mudança: se antes o emprego assalariado na indústria de transformação e serviços diretamente relacionados a ela eram predominantes no estrato, conforme decorreram os anos, cresceu o contingente de empregadores e de conta-própria, além do crescimento dos serviços ter favorecido profissionais de ensino superior, em especial na saúde e educação. O perfil setorial dos ocupados hoje é mais diversificado, com crescimento do emprego assalariado e do aumento da importância de ocupações como funcionários públicos estatutários na administração pública.

Fica claro com este quadro que o acesso a este estrato, justamente por estas modificações de seu perfil, tornou-se mais difícil, já que predomina ocupações características de maior escolaridade e/ou especialização, ao contrário do período onde a indústria era atividade dominante no estrato e havia várias possibilidades de ocupações intermediárias antes de se chegar às ocupações de “cume” características do estrato. Dito de outra forma, havia mais “caminhos” hierárquicos, com maior peso das ocupações intermediárias, que facilitavam uma ascensão profissional dentro de uma mesma empresa. Atualmente o modelo de organização da gestão é mais especializado e por isso mesmo é mais difícil este acesso aos estratos superiores, porque demanda formação *ex ante* (ou seja, é condição mínima, já que antes era condição necessária), mas mesmo assim a aquisição de escolaridade pode não ser suficiente, já que muitas vezes envolve a existência do vaga e também a troca de local de trabalho, processo que favorece a rotatividade das vagas. Ser empregador é uma opção difícil por ser necessário capital inicial e mesmo o emprego público, que tem crescido no estrato, encontra limites naturais, quer sejam a necessidade e/ou orçamento fiscal.

Com este cenário, a importância da indústria ocorre porque uma das principais formas de aumento na geração de vagas de empregos assalariados com perfil do estrato poderia ser através da reconstrução das cadeias produtivas intermediárias e de ponta do setor (um “readensamento” setorial), porque assim se reconstruiria “caminhos” profissionais intermediários que possibilitariam a existência de mais “degraus” em direção ao cume ocupacional, tanto nas ocupações diretamente ligadas ao setor como nos serviços prestados às empresas. Além disso, maior densidade setorial da indústria envolveria

também os efeitos nos outros setores, tornando cada vez mais complexas as relações econômicas intra e inter setoriais, favorecendo, por exemplo, o crescimento das atividades de serviços especializados oferecidos às empresas, o que por sua vez demandaria mais postos de trabalho, ou de intermediação financeira, dado maior demanda por crédito ao consumo ou para investimentos. Em termos práticos, a mesma problematização pode ser também considerada para a “média classe média”.

### **3.5 – A “Média classe média”**

Os ocupados como “média classe média” em 1981 totalizavam 9,2% (4.157.810) do total de ocupados, maior proporção para o estrato dentre todos os anos analisados e sofrendo, nos anos posteriores, variações proporcionais **relativas** (em relação a 1981) que resultaram em queda superior a 30% como no ano de 2004. Nos demais anos, as proporções de ocupados como “média classe média” foram de 7,9% em 1995 (5.439.614), 6,5% em 2004 (5.285.670) e chegando a 8,5% em 2009 (7.588.764). A seguir a distribuição nas atividades econômicas dos ocupados do estrato nos anos analisados.

TABELA 16

**Distribuição dos ocupados de “média classe média” no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	7,8%	4,6%	4,8%	4,0%
Pesca	0,1%	0,2%	0,1%	0,0%
Extrativa Mineral	1,1%	0,4%	0,7%	0,8%
Indústria de transformação	24,3%	18,2%	15,1%	15,0%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	2,0%	1,9%	1,2%	1,0%
Construção	5,0%	5,0%	3,1%	4,8%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	16,0%	19,5%	19,5%	17,6%
Alojamento e alimentação	2,6%	3,6%	2,4%	2,4%
Transporte, armazenagem e comunicação	7,4%	7,1%	7,7%	7,3%
Intermediação Financeira	6,5%	5,1%	4,3%	3,8%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	7,6%	8,3%	9,9%	10,2%
Administração Pública, defesa e seguridade social	8,7%	10,8%	12,5%	12,8%
Educação	5,8%	7,1%	8,8%	10,1%
Saúde e serviços sociais	2,9%	4,1%	6,0%	6,0%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	2,1%	3,5%	3,8%	4,1%
Serviços domésticos	0,0%	0,4%	0,2%	0,2%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,1%	0,2%	0,0%	0,0%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Para os ocupados de “média classe média”, nos anos analisados, as maiores variações absolutas ocorreram na queda da proporção na *indústria de transformação* (de 9,3% entre 1981 a 2009), nas atividades ligadas à agropecuária e na *Intermediação Financeira*, sendo que nos dois primeiros o período que responde pela maior parte deste decréscimo foi entre 1981 e 1995. Por outro lado, ocorreu expressivo crescimento dos ocupados do estrato em atividades de *Educação*, *Administração Pública* e *Saúde e Serviços Sociais*, com dinâmica semelhante ao ocorrido com o estrato de “alta classe média”. As atividades relacionadas à *Intermediação Financeira*, apesar de queda, se considerado especificamente o seu total de ocupados, ainda possui peso considerável do estrato: em 2009 estes representavam 26,7% do total de ocupados da atividade.

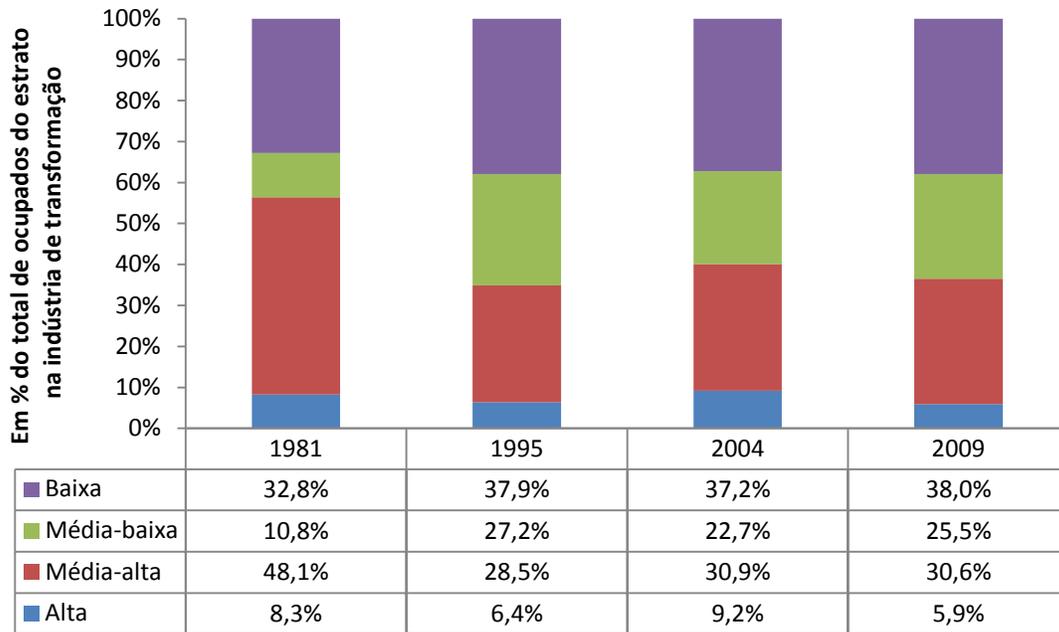
Conforme pode ser observado, a dinâmica setorial do estrato, nos anos analisados, não diferiu muito da verificada no estrato de “alta classe média”, muito porque em termos de perfil ocupacional os dois estratos guardam muitas semelhanças. Nos anos

analisados, a maior diferença foi que, ao contrário da “alta classe média”, os ocupados de “média classe média” observaram impactos maiores no crescimento dos setores de Educação, Saúde e serviços sociais, ambos os setores onde é ainda predominante a participação de profissionais de ensino superior como **médicos, enfermeiros diplomados**, além de toda gama ocupacional ligada ao setor de educação, como de **professores do ensino superior, coordenadores**, entre outros. As **atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas**, da mesma forma que o estrato imediatamente superior, também teve crescimento, muito devido aos **serviços técnicos especializados**, que no estrato ainda são relevantes, como de advocacia, consultoria em economia, etc. O **comércio** e atividades correlatas, também importantes para o estrato, após um crescimento considerável entre 1981 e 1995, mantiveram sua proporção estável na participação dos ocupados em 2004, porém apresentando queda no ano de 2009 em relação a este último.

A queda da proporção de ocupados de “média classe média” na **indústria de transformação**, por sua vez, também tem natureza semelhante ao verificado para o estrato de “alta classe média”: mais do que a própria queda do setor (geral e proporcional, ocorrida na economia como um todo), o fato de as indústrias de alta e média-alta intensidade tecnológica possuir (assim como no estrato superior) grande importância para o estrato, a queda da participação destas atividades na economia no período também significou diminuição dos postos de trabalhos nestes tipos de indústria, o que prejudicou os estratos de “alta” e “média classe média” mais do que os demais, que possuíam menor dependência nestes tipos de atividade. Enquanto em 1981 56,4% dos ocupados do estrato na indústria de transformação estavam em atividades de alta e média-alta tecnologia, a maioria como empregados assalariados, este percentual caiu para 36,5% em 2009, com queda também no emprego assalariado no setor como um todo e crescimento da proporção de **empregadores** no setor, muitos em atividades industriais de média-baixa e baixa tecnologia. Há de se destacar que parte destes profissionais do estrato, antes empregados no setor, passaram a atuar como prestadores de serviços às empresas.

GRÁFICO 16

Distribuição dos ocupados de “média classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizou-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Em relação às ocupações “típicas” e mais frequentes do estrato nos anos analisado, além das ocupações esperadas, como de profissionais liberais (ainda em grande quantidade), técnicos especializados, **gerentes, supervisores serventuários da justiça**, entre outros, começa a ter maior presença ocupações com a de **comerciantes** (empregador), **professores de 2º grau** e de profissionais de vendas, entre outras, típicas ocupações de setores como o comércio e dos serviços, que se expandiram nos anos analisados posteriores a 1981.

## QUADRO 9

### Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “média classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.

ANO	Ocupações "Típicas"	Ocupações de maior frequência
1981	FOGUISTA EMBARC., ORTOPTISTAS/OTIC, COMISS DE BORDO, SOCIOLOGOS ETC, CRIADOR DIVERSOS, ENFERMEIROS DIP, ESTATISTICOS, FERRAMENTEIROS, FARMACOLOGISTAS, SUPERV SEGURANCA, OP INST ENERG EL, FARMACEUTICOS, INVEST. POLICIA, PROPAGANDISTA, REPRES COMERCIAL	MOTORISTAS, AUX. ESCRITORIO, COMERC C/PROPRIA, COMERCIANTE, PROD AGROP AUT, ENCARREGADO ADMI, EMP. IND. TRANSF, MECANICOS, SECRETARIAS, PRACA FORC ARMAD, PRACISTAS E VIAJ, AGRICULTOR, OUTROS PROPRIET, DIRETOR ASSESSOR, CAIXAS, VENDEDORES,
1995	CARTOGRAFOS, OUT.QUIMICA/FISIC, OUT. CIENT. SOC., CONDUZ CHEF TREM, MAITRE D' HOTEL, ADM.EXT.VEG.PESCA, BARRAQUEIRO, FEIRANTE - EMPREGADOR, BIOLOGISTAS, COMISS DE BORDO, OUTROS MESTRES, OFICIAIS JUSTICA, PROF. PESQUISAD	MOTORISTAS, COMERC C/PROPRIA, COMERCIANTE, AUX. ADMINISTRAT, ENCARREGADO ADMI, PROD AGROP AUT, VENDEDORES, ASSIST. ADMINIST, PEDREIROS, DIRETOR ASSESSOR, ADM.COM.MERCAD.,EMP. IND. TRANSF, PRAÇA RECRUTA DAS FORÇAS ARMADAS E BOMBEIROS, MECANICO VEICULO, CAIXAS
2004	PROFISSIONAIS DA METROLOGIA, PROFISSIONAIS DO ESPAÇO E DA ATMOSFERA, MONTADORES DE SISTEMAS E ESTRUTURAS DE AERONAVES, SUPERVISORES DE MANUTENÇÃO ELETROMECÂNICA, TÉCNICOS EM SIDERURGIA, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DIRETOS AOS PASSAGEIROS, TÉCNICOS EM GEODÉSIA E CARTOGRAFIA, TÉCNICOS EM TRANSPORTES (ADUANEIROS), PROFISSIONAIS EM PESQUISA E ANÁLISE HISTÓRICA E GEOGRÁFICA, OFICIAIS DO CORPO DE BOMBEIROS, OFICIAIS DA POLÍCIA MILITAR, TÉCNICOS EM MINERAÇÃO, ESPECIALISTAS EM EDITORAÇÃO, AGRÔNOMOS E AFINS, QUÍMICOS	GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, DIRIGENTES DE EMPRESAS - EMPREGADORES COM MAIS DE 5 EMPREGADOS, GERENTES DE ÁREAS DE APOIO, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS, PRODUTORES AGRÍCOLAS, ADVOGADOS, PRODUTORES EM PECUÁRIA, SERVENTUÁRIOS DA JUSTIÇA E AFINS, PROFESSORES DO ENSINO SUPERIOR, CONTADORES E AUDITORES
2009	FILÓSOFOS E CIENTISTAS POLÍTICOS, OPERADORES DE INSTALAÇÕES DE SINTERIZAÇÃO, TÉCNICOS FLORESTAIS, REPARADORES DE EQUIPAMENTOS DE ESCRITÓRIO, SUPERVISORES DE MANUTENÇÃO ELETROMECÂNICA, AGENTES DE INSPEÇÃO DE PESOS E MEDIDAS, OFICIAIS DO CORPO DE BOMBEIROS, TÉCNICOS EM BIBLIOTECONOMIA, TÉCNICOS EM MECÂNICA VEICULAR, OFICIAIS DA POLÍCIA MILITAR, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO METROFERROVIÁRIA, TÉCNICOS DE OPERAÇÕES E SERVIÇOS BANCÁRIOS, OPERADORES DE PRODUÇÃO E REFINO DE PETRÓLEO E GÁS, ENGENHEIROS EM COMPUTAÇÃO - DESENVOLVEDORES DE SOFTWARE, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO AERONÁUTICA	GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, GERENTES DE ÁREAS DE APOIO, DIRIGENTES DE EMPRESAS - EMPREGADORES COM MAIS DE 5 EMPREGADOS, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS (DISTRIBUIDOR DE MERCADORIAS), PROFESSORES DE DISCIPLINAS DA EDUCAÇÃO GERAL DO ENSINO MÉDIO, ADVOGADOS

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Da mesma forma que o realizado para a “alta”, os ocupados de “média classe média”, especificamente para o ano de 2009 e em relação aos grandes grupos ocupacionais, possuía relevante concentração de **dirigentes em geral** (comércio em especial) e **profissionais das ciências e das artes** (educação), com 40,3%. Porém, neste estrato é relevante o número de **trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção e técnicos de Nível Médio**, ocupações ligadas à produção de bens e prestação de serviços técnicos especializados.

**TABELA 17**

**Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato “média classe média”, Brasil, 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	Dirigentes em geral	Profissionais das ciências e das artes	Técnicos de nível médio	Trabalhadores de serviços administrativos	Trabalhadores dos serviços	Vendedores e prestadores de serviço do comércio	Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	Membros das forças armadas e auxiliares	TOTAL seção CNAE-DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	0,9%	0,2%	0,4%	0,3%	0,3%	0,1%	96,9%	0,4%	0,0%	4,0%
Pesca	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Extrativa Mineral	0,4%	0,1%	1,5%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,0%	0,8%
Indústria de transformação	18,0%	5,8%	18,8%	11,6%	3,2%	4,7%	1,3%	33,8%	0,0%	15,0%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,4%	0,5%	2,0%	2,5%	0,3%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	1,0%
Construção	2,3%	1,3%	2,8%	2,4%	0,2%	0,6%	0,0%	18,7%	0,0%	4,8%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	36,6%	2,6%	17,3%	7,5%	3,4%	84,5%	0,0%	12,8%	0,0%	17,6%
Alojamento e alimentação	7,1%	0,1%	0,0%	0,5%	16,1%	4,2%	0,0%	0,3%	0,0%	2,4%
Transporte, armazenagem e comunicação	3,9%	2,1%	3,7%	6,5%	6,4%	1,8%	0,0%	25,2%	0,0%	7,3%
Intermediação Financeira	5,6%	1,8%	4,2%	19,3%	0,3%	1,2%	0,0%	0,2%	0,0%	3,8%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	7,1%	19,7%	18,4%	10,5%	11,1%	2,4%	0,0%	1,3%	0,0%	10,2%
Administração Pública, defesa e seguridade social	6,0%	9,5%	12,8%	24,2%	27,0%	0,2%	0,5%	2,2%	100,0%	12,8%
Educação	6,3%	32,2%	7,2%	6,6%	1,6%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	10,1%
Saúde e serviços sociais	1,8%	18,5%	6,2%	3,4%	4,1%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	6,0%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	3,6%	5,6%	4,5%	3,6%	23,5%	0,4%	0,3%	0,5%	0,0%	4,1%
Serviços domésticos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,5%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,2%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL grandes grupos ocupacionais	18,0%	22,3%	14,9%	8,8%	4,8%	5,6%	3,7%	18,2%	3,9%	100,0%

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE.

Quando observada a posição na ocupação do estrato, em comparação à “alta classe média”, os indicadores para a “média classe média” indicam maior estabilidade da posição da ocupação, com variações mais suaves do que as observadas para o citado estrato. A proporção de empregados assalariados, após queda até 2004, apresentou crescimento em 2009, com queda nos ocupados do estrato classificados como “conta própria” e no contingente de empregadores do estrato, que tem refletido inversamente a dinâmica do emprego assalariado; a melhora do mercado de trabalho entre 2004 a 2009 fez cair o contingente de ocupados como conta própria assim como de empregadores, dado que muitos “retornaram” a situação de empregados assalariados. A taxa de formalização, dentre os empregados assalariados do estrato, também (assim como para os ocupados da “alta”) é alta e aponta que a informalidade é restrita a uma parcela pequena de seus ocupados. A taxa de formalização por carteira de trabalho assinada, por sua vez, também era próxima de 60% em 2009, com o trabalho assalariado com carteira crescendo em ritmo superior ao dos funcionários públicos estatutários, ao contrário da “alta classe média”.

As oscilações em torno dos empregados assalariados ocorreram na **indústria de transformação, construção, outros serviços coletivos, sociais e pessoais**, sendo que boa parte os ocupados do estrato nestas atividades mudou da situação de empregados assalariados para empregadores, além do **comércio e alojamento e alimentação**, atividade onde o estrato observou expressivo aumento no contingente de ocupados, muitos também como empregadores.

No geral, não deixa de ser interessante o aumento dos “empregadores” entre 1995 a 2004. Não restam dúvidas de que, neste caso, o aumento deste tipo de posição na ocupação foi reflexo direto na queda do emprego assalariado, em parte explicada pela deterioração econômica e do mercado de trabalho do período e parte também pelo aumento de ocupados do estrato atuando como empregadores em empresas de serviços especializados (este derivado da própria fragmentação da produção/gestão), em especial nas atividades de **atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas, transporte, armazenagem e comunicação e intermediação financeira**. Em direção ao ano de 2009, parte tanto dos ocupados como “conta própria” como de empregadores retornou ao emprego assalariado, fruto da melhora do mercado de trabalho.

**TABELA 18**

**Posição na ocupação dos ocupados de “média classe média” no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Empregados remunerados	66,3%	63,6%	60,4%	65,6%
Conta-própria	21,6%	23,8%	21,9%	19,2%
Empregadores	12,1%	12,6%	17,7%	15,2%
Não remunerados e autoconsumo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empregados remunerados Informais	n.d.	10,4%	13,0%	11,1%
Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d.	89,6%	87,0%	88,9%
Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	83,3%	63,5%	57,6%	59,8%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários.

\*\* : Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Em relação à escolaridade dos ocupados como “média classe média”, em 1981 o estrato possuía média de frequência escolar de 7,6 anos, que cresceu para 9,5 anos em 1995, 11,3 anos em 2004 e no ano de 2009 esta média era de 11,6 anos, ou seja, os ocupados do estrato possuíam em 2009 frequência escolar suficiente para possuírem quase o ensino médio completo. Porém, há de se destacar que assim como no estrato superior, a média de anos de estudo dos empregados assalariados é maior que a geral: em 2009, este era de 12,5 anos, ou seja, a média para estes era de uma frequência escolar suficiente para uma escolaridade de ensino superior incompleto. Há de se destacar que, no período analisado, este foi o estrato, dentre todos, que observou maior aumento em sua escolaridade.

Colocada todas estas questões, o perfil básico da evolução do estrato no período pode assim ser colocado: o trabalho de empregado assalariado para os ocupados de “média classe média” possuem importância maior do que para os ocupados de “alta classe média”. No entanto, isto não significa necessariamente que em momentos de maior deterioração do mercado de trabalho (como nos anos de 1995 e 2004) não tenha havido crescimento do contingente de ocupados do estrato como “conta própria” e/ou como empregadores; conforme o mercado de trabalho melhora, em especial no emprego formal assalariado, tende a cair o contingente de ocupados nestas posições de ocupação.

Setorialmente, houve movimento semelhante ao observado pela “alta classe média”, em especial nas relações entre o estrato e a indústria de transformação, na qual os ocupados de “média classe média” possuíam considerável peso, em especial nas atividades de alta e média-alta intensidade tecnológica. As transformações no setor industrial também afetaram os ocupados do estrato, onde a queda de seu peso para o estrato, seus ocupados passaram a se deslocar para outras atividades, muitas vezes como conta própria ou empregadores, como de serviços técnicos especializados (na maioria ainda ligada de alguma forma ao setor industrial), além de acompanharem o crescimento dos serviços, como de alojamento e alimentação, educação, saúde e serviços sociais ou serviços coletivos.

Dada a melhora entre os anos de 2004 e 2009 no comportamento do emprego assalariado, o estrato tem respondido com aumento do emprego assalariado com carteira e na redução dos ocupados como “conta própria” e empregadores, especialmente na agricultura, comércio, indústria de transformação e transporte e comunicação. O comércio cresceu em sua participação no estrato analisando os extremos dos anos analisados (ainda que tenha caído de 2004 a 2009). Apesar de queda na participação das atividades agropecuárias no total de ocupados do estrato, cresceu a porcentagem de trabalhadores como empregados assalariados, indicando crescimento das atividades de cunho mais técnicas no setor, o que favorece o seu perfil ocupacional. Ao contrário da “alta classe média”, o crescimento do emprego assalariado para a “média classe média” ocorreu na iniciativa privada, que cresceu acima do emprego na Administração Pública.

Portanto, a importância do emprego assalariado no estrato, especialmente no setor privado, é superior ao visto para os ocupados de “alta classe média”. O crescimento da posição na ocupação de empregador e de conta própria ocorre em períodos de deterioração do mercado de trabalho, em especial nas atividades na qual o perfil ocupacional do estrato (profissionais especializados) tem maior inserção.

### **3.6 – A “Baixa Classe Média”**

A “Baixa Classe Média” foi sem dúvida o estrato mais dinâmico dentre todos os analisados, crescendo entre os anos analisados de 21,1% em 1981 (9.548.298), para

22,1% em 1995 (15.258.452), reduzindo-se para 21,3% em 2004 (17.413.503) e chegando ao ano de 2009 concentrando 30,3% (27.306.231) do total de ocupados.

Conforme descrito no item 3.3, a “baixa classe média” é caracterizada por ocupações de menor especialização, muitas rotineiras, e em boa parte constituídas por funções típicas de “porta de entrada” no mercado de trabalho, muito frequentes como as ligadas à funções administrativas ou de **vendedores**. Também é relevante o contingente de ocupados como “conta própria”, mas agora de perfil diferente dos estratos superiores, com crescente peso dos ocupados na prestação de serviços pessoais e pequenos comerciantes, em detrimento dos chamados “serviços produtivos”. A seguir a distribuição setorial dos ocupados do estrato nos respectivos anos analisados:

**TABELA 19**

**Distribuição dos ocupados de “baixa classe média” no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	10,8%	6,6%	5,2%	5,5%
Pesca	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%
Extrativa Mineral	0,8%	0,5%	0,6%	0,6%
Indústria de transformação	21,8%	18,1%	18,4%	17,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	1,4%	0,8%	0,8%	0,6%
Construção	10,7%	9,8%	7,8%	10,1%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	16,7%	21,4%	19,3%	19,7%
Alojamento e alimentação	2,5%	3,7%	2,8%	3,5%
Transporte, armazenagem e comunicação	8,0%	7,5%	8,8%	7,7%
Intermediação Financeira	3,4%	1,6%	2,0%	1,4%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	4,9%	6,4%	7,7%	8,3%
Administração Pública, defesa e seguridade social	7,4%	6,9%	7,7%	5,5%
Educação	5,6%	6,9%	8,9%	7,5%
Saúde e serviços sociais	2,9%	3,4%	4,6%	4,7%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	2,2%	3,6%	3,8%	4,2%
Serviços domésticos	0,5%	2,1%	1,5%	2,8%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

A distribuição dos ocupados de “baixa classe média” nos anos analisados mostra que, como na “alta” e “média”, houve queda dos seus ocupados na indústria de transformação, mas que esta foi em menor intensidade, ou seja, a queda geral do setor na economia brasileira, do ponto de vista ocupacional, afetou menos o estrato. O contingente ocupado no comércio, por sua vez, após passar por um considerável aumento entre 1981 a 1995, teve queda e se estabilizou próximo a 20% até 2009. Nas atividades ligadas a serviços sociais, como saúde e educação (este mesmo com queda em 2009), também houve crescimento dos ocupados pertencentes ao estrato, favorecendo o crescimento das ocupações como professores de ensino médio ou fundamental, entre outros.

No geral, de alterações setoriais mais acentuadas dentre os ocupados de **baixa classe média**, observa-se a queda das atividades de agropecuária, **administração pública** e da indústria de transformação (além dos ocupados do estrato nas atividades de **educação**, nos anos de 2004 e 2009), com a redistribuição dos ocupados do estrato nas atividades no comércio (muitos como **gerentes** nestes estabelecimentos) e nas várias modalidades de serviços, em especial saúde, educação, serviços pessoais (incluindo o emprego doméstico), **construção e atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas** (ganhando relevância ocupações como **supervisor de atendente de telemarketing**), que observaram aumentos mais expressivos.

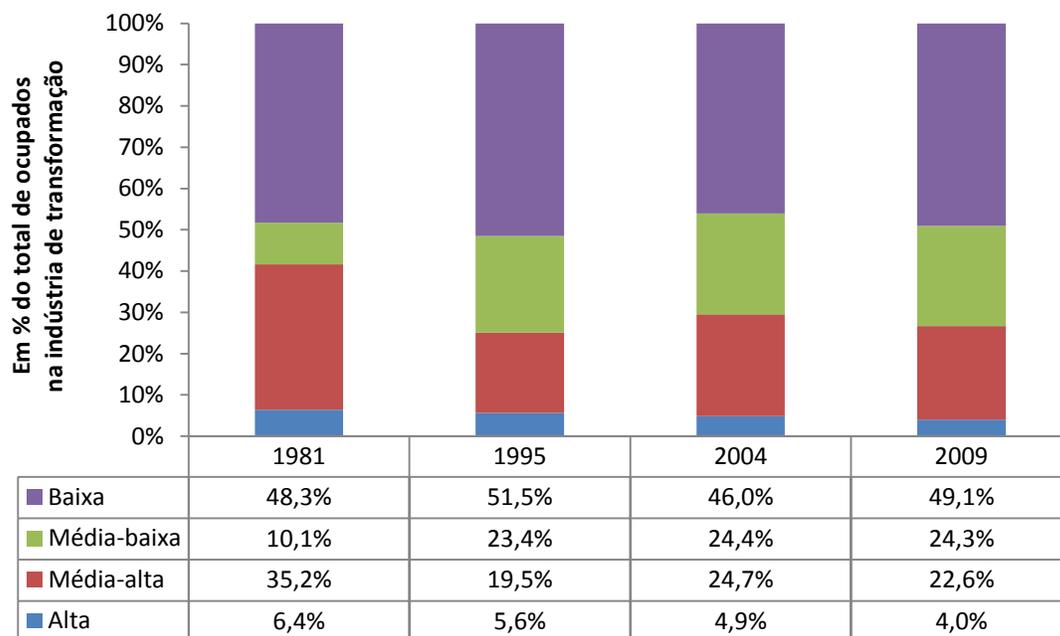
Como podemos observar, este estrato se beneficiou fortemente da estabilização econômica e da posterior (a partir de 2004) expansão do mercado interno, tanto se inserindo em atividades ligadas ao comércio e serviços (que por natureza são *non tradebles*) como também apresentando uma queda relativamente inferior ao verificado para os estratos superiores para a ocupação na indústria de transformação. Ou seja, os vetores de crescimento do estrato, a partir de 2004, foram notadamente atividades em expansão na economia brasileira no mesmo período, beneficiadas ou pelo crescimento da renda no mercado interno (como o comércio ou na imensa gama de serviços), ou setores beneficiados por programas governamentais, como é mais claro no setor de construção civil (como programa habitacional do governo federal “Minha casa, minha vida”), ou ainda da estabilidade do emprego industrial ao comportamento dos setores de menor intensidade tecnológica voltados à exportação ou mercado interno. Há de se destacar também que, como a dinâmica do mercado de trabalho teve importante participação do crescimento do

emprego nas grandes empresas, houve uma migração de ocupados de empregos em pequenas empresas para maiores, que geralmente pagam maiores salários e são mais formalizados (BALTAR, 2006).

Especificamente na indústria de transformação e considerando a sua intensidade tecnológica, para os ocupados do estrato cresceu a importância das atividades de média-baixa e baixa intensidade tecnológica: em 1981, do total de ocupados do estrato no setor, 48,3% estavam em atividades de baixa intensidade tecnológica, que somada aos ocupados em atividades de média-baixa tecnologia totalizavam 58,4%; esta mesma proporção, no ano de 2009, foi de 72,9%. Pode-se afirmar que o deslocamento de trabalhadores de setores de maior intensidade tecnológica para os de menor obedeceu ao fato de que as atividades menos nobres foram os que mais se expandiram na economia, devido tanto ao já abordado problema estrutural pelo qual o setor passa (“reespecialização regressiva”) como pelo fato de que os setores de menor intensidade são justamente aqueles que tem concentrado boa parte do crescimento do setor derivado do aumento da demanda interna. Ou seja, o fato da indústria de transformação brasileira se especializar cada vez mais em atividades de menor intensidade tecnológica tende a ter impactos negativos mais profundos nos estratos de alta e média classe média (mais dependentes de atividades de maior conteúdo tecnológico devido ao seu perfil ocupacional) do que para os estratos inferiores, como a baixa classe média e demais, que devido ao seu perfil ocupacional tendem a se concentrarem mais em indústrias de menor intensidade tecnológica, e assim de menor produtividade.

**GRÁFICO 17**

**Distribuição dos ocupados de “baixa classe média” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizou-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Conforme já discutido anteriormente, quando observada as ocupações, no estrato de “baixa classe média” são onde se localizam as ocupações de maior crescimento em termos de geração de postos de trabalho, ou seja, o estrato que possui o perfil mais adequado à dinâmica recente do emprego no Brasil, fortemente baseada no comércio, serviços e indústrias de menor intensidade tecnológica. É neste estrato que se localiza ocupações “típicas” a imensa gama de técnicos ligados à produção, além de vendedores, gerentes de estabelecimentos do comércio, comerciantes (muitos de pequenos negócios), motoristas (de transporte coletivo, de taxi, com exceção dos motoristas de caminhões), vários tipos de prestadores de serviços pessoais (como de estética), entre outros, além da maior parte dos professores do ensino médio e fundamental.

## QUADRO 10

### Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “baixa classe média”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.

ANO	Ocupações "Típicas"	Ocupações de maior frequência
1981	ERVATEIROS, CALÇEIROS/CAMIS, TANOEIROS, FOGUISTAS TREM, ART. DE CIRCO, CARTEIROS, GUARDA-FREIOS, CONDUT CHEF TREM, POSTALISTAS, JUIZ DE ESPORTES, CHARUTEIROS CIGA, DATILOSCOPISTA, OPER EMPILHADEIR, BOMB. EXC C. BOM, OP. TELEIMPRESSOR, LUTADOR/ATLETA, CARCEREIRO ETC	MOTORISTAS, AUX. ESCRITORIO, PROD AGROP AUT, PEDREIROS, COMERC C/PROPRIA, VENDEDORES, OUT OCUP MAL DEF, CARPINTEIRO, OUTR TRAB AGROP, PROF.1 A 4 SERIE, PRACA FORC ARMAD, MECANICO VEICULO, SECRETARIAS, ALFAIATES COSTUR, MECANICOS, VIGIAS
1995	TEC. METEOROLOG, GUARDA-FREIOS, OCUP IND CHA ETC, POSTALISTAS, AVALIADOR LEILOE, MANOBREIRO SINAL, REVIS IND GRAFIC, MAITRE RESTAURANTE, DATILOSCOPIA, PAPILOSCOPISTA, GUINDASTEIROS, MODELADORES MACH, MONTADOR DE APARELHOS ELETRÔNICOS, VIDREIRO AMPOLEI, CARTEIROS	MOTORISTAS, PEDREIROS, COMERC C/PROPRIA, AUX. ADMINISTRAT, VENDEDORES, PROD AGROP AUT, PROF.1 A 4 SERIE, OUTR OCUP AMBUL, RECRUTA FORÇAS ARMADAS E BOMBEIROS, MECANICO VEICULO, ALFAIATES COSTUR, VIGIAS, OUTR TRAB AGROP, COMERCIANTE, PROF.5 A 8 SERIE, ENFERM. NAO DIP
2004	OFICIAIS DE MÁQUINAS, TÉCNICOS EM MATERIAIS DE CERÂMICAS E VIDROS, TÉCNICOS EM FOTÔNICA, TESTADORES SENSORIAIS, TÉCNICOS EM PRODUÇÃO E CONSERVAÇÃO DE ALIMENTOS, TÉCNICOS DE APOIO A BIOTECNOLOGIA, SUPERVISORES DOS SERVIÇOS DE SAÚDE E CUIDADOS PESSOAIS, OPERADORES DE ROBÔS INDUSTRIAIS, SUPERVISORES DA INDÚSTRIA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS, COSMÉTICOS E AFINS, TRABALHADORES DO REFINO DE SAL, SUPERVISORES DA REPARAÇÃO E MANUTENÇÃO VEICULAR, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO NAVAL (EM TERRA), AGENTES SINDICAIS E DE INSPEÇÃO DO TRABALHO, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO METROFERROVIÁRIA, OPERADORES DE INSTALAÇÕES DE CAPTAÇÃO	VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, PRODUTORES AGRÍCOLAS, PROFESSORES DE DISCIPLINAS DA EDUCAÇÃO GERAL DE 5ª A 8ª SÉRIES DO ENSINO FUNDAMENTAL, GUARDAS E VIGIAS, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, GERENTES DE ÁREAS DE APOIO, SUPERVISORES DA CONSTRUÇÃO CIVIL, TÉCNICOS E AUXILIARES DE ENFERMAGEM, VIGILANTES E GUARDAS DE SEGURANÇA
2009	OFICIAIS DE MÁQUINAS, TÉCNICOS DE APOIO À BIOENGENHARIA, TÉCNICOS EM FABRICAÇÃO DE PRODUTOS PLÁSTICOS E DE BORRACHA, TÉCNICOS DA PISCICULTURA, TÉCNICOS EM VETERINÁRIA, SUPERVISORES DOS SERVIÇOS DE SAÚDE E CUIDADOS PESSOAIS, MONTADORES DE APARELHOS DE TELECOMUNICAÇÕES, OPERADORES DE MÁQUINAS E CENTROS DE USINAGEM DE MADEIRA CNC, SUPERVISORES DA REPARAÇÃO E MANUTENÇÃO VEICULAR, MANTENEDORES DE EDIFICAÇÕES, PREPARADORES DE PASTA DE PAPEL, OPERADORES DE MÁQUINAS E CENTROS DE USINAGEM CNC, MONTADORES DE MÁQUINAS PESADAS, MONTADORES DE MOTORES E TURBINAS, TRABALHADORES DE MOLDAGEM DE METAIS E DE COMPÓSITOS, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS (TRANSPORTE COLETIVO)	VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, GERENTES DE PRODUÇÃO E OPERAÇÕES, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS (DISTRIBUIDOR DE MERCADORIAS), TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL, GUARDAS E VIGIAS, CONDUTORES DE VEÍCULOS SOBRE RODAS (TRANSPORTE PARTICULAR), VIGILANTES E GUARDAS DE SEGURANÇA, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE HIGIENE E EMBELEZAMENTO, TÉCNICOS E AUXILIARES DE ENFERMAGEM, PROFESSORES DE DISCIPLINAS DA EDUCAÇÃO GERAL DE 5ª A 8ª SÉRIES DO ENSINO FUNDAMENTAL, REPRESENTANTES COMERCIAIS E TÉCNICOS DE VENDAS, MECÂNICOS DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

A questão ocupacional do estrato, especificamente para 2009 e agora observado os grandes grupos ocupacionais (CBO-DOM) e as atividades econômicas consideradas, nos mostra que, ao contrário dos estratos superiores, apenas 14,5% do total é constituído de dirigentes ou profissionais das ciências e das artes, predominantes na “alta” e “média classe média”. Por outro lado, os **trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção**, se somados aos trabalhadores de serviços e dos trabalhadores nos serviços administrativos, concentram mais de 60% do total de ocupados do estrato.

**TABELA 20**

**Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato “baixa classe média”, Brasil, 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	Dirigentes em geral	Profissionais das ciências e das artes	Técnicos de nível médio	Trabalhadores de serviços administrativos	Trabalhadores dos serviços	Vendedores e prestadores de serviço do comércio	Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	Membros das forças armadas e auxiliares	TOTAL seção CNAE-DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	2,0%	0,1%	0,4%	0,5%	0,5%	0,0%	94,9%	0,5%	0,0%	5,5%
Pesca	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Extrativa Mineral	0,2%	0,1%	0,7%	0,2%	0,3%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	0,6%
Indústria de transformação	17,4%	5,5%	16,2%	15,7%	4,8%	2,6%	1,8%	34,9%	0,0%	17,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,3%	0,2%	0,9%	1,1%	0,6%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,6%
Construção	2,6%	0,7%	2,8%	2,5%	0,8%	0,2%	0,1%	27,5%	0,0%	10,1%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	40,9%	2,9%	14,3%	19,6%	5,2%	87,6%	0,0%	14,2%	0,0%	19,7%
Alojamento e alimentação	9,9%	0,5%	0,2%	2,1%	14,4%	4,7%	0,0%	0,5%	0,0%	3,5%
Transporte, armazenagem e comunicação	3,3%	1,0%	4,1%	9,2%	5,2%	1,3%	0,2%	15,0%	0,0%	7,7%
Intermediação Financeira	2,4%	0,9%	2,5%	6,7%	0,3%	0,4%	0,0%	0,1%	0,0%	1,4%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	5,0%	12,2%	14,0%	15,2%	20,7%	1,8%	0,2%	1,3%	0,0%	8,3%
Administração Pública, defesa e seguridade social	6,0%	5,8%	6,1%	11,0%	6,3%	0,1%	0,2%	2,3%	100,0%	5,5%
Educação	4,3%	50,8%	15,0%	5,2%	2,9%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	7,5%
Saúde e serviços sociais	1,9%	11,3%	17,0%	7,6%	5,1%	0,1%	0,0%	0,3%	0,0%	4,7%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	3,8%	8,0%	5,6%	3,5%	13,9%	0,9%	0,4%	0,6%	0,0%	4,2%
Serviços domésticos	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	19,3%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	2,8%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>5,6%</b>	<b>9,0%</b>	<b>10,3%</b>	<b>13,1%</b>	<b>13,9%</b>	<b>8,8%</b>	<b>5,3%</b>	<b>33,2%</b>	<b>1,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE.

Na posição da ocupação, para os ocupados classificados como “baixa classe média” há uma dependência maior do emprego assalariado do que os estratos superiores (alta e média classe média), e o seu comportamento gera um impacto direto na condição de “conta própria”, que é inversamente influenciado por este: se o mercado de trabalho encontra-se em boa condição, com crescimento do emprego, os ocupados do estrato tendem a se retirar da condição de autônomos e retornam a condição de empregado. Mesmo em uma atividade como as ligadas à agropecuária, que observou queda na proporção de ocupados, o emprego assalariado havia crescido em 30% em 2009 em relação a 1981 (indicando uma maior profissionalização das atividades do campo, que conforme já abordado, adquiriu aspecto de **agroindústria**). Fenômeno semelhante ocorreu no comércio e serviços de alojamento e alimentação, com os ocupados do estrato localizados nestas atividades saindo da condição de conta-própria e se dirigindo ao emprego assalariado, em especial entre os anos de 1995 a 2009. Conforme já abordado anteriormente, boa parte do crescimento do estrato entre os anos de 2004 a 2009 poderia ser explicada pelo aumento do emprego assalariado no comércio, serviços e construção.

**TABELA 21**  
**Posição na ocupação dos ocupados de “baixa classe média” no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Empregados remunerados	72,1%	69,7%	74,4%	77,3%
Conta-própria	23,8%	25,7%	20,0%	18,1%
Empregadores	4,1%	4,5%	5,6%	4,5%
Não remunerados e autoconsumo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empregados remunerados Informais	n.d.	17,2%	15,7%	15,9%
Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d.	82,8%	84,3%	84,1%
Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	81,6%	67,3%	67,9%	71,9%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários.

\*\* : Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Quando abordada a escolaridade dos ocupados do estrato de “baixa classe média”, observa-se um aumento considerável: se em 1981 a média de anos de estudo para

os ocupados do estrato era de 5,5 anos, em 1995 ela passou para 7,2 anos, em 2004 era de 9,2 anos e em 2009, último ano analisado, a escolaridade média era de 9,3 anos, o que significa que os ocupados do estrato possuíam o ensino médio incompleto. Importante observar que este estrato possui escolaridade superior a média de todos os ocupados, mas esta diferença vem apresentando queda: se em 2004 a diferença era de 1,9 anos de frequência escolar a mais, em 2009 esta diferença caiu para 1,2 anos. Há de se analisar mais profundamente este fenômeno, mas em caso de progressão, pode estar havendo um aumento do “descasamento”, em que o aumento de escolaridade do estrato começa a não ter correspondência no tipo de empregos gerados ou mesmo nos salários, ou seja, um ocupado pode passar a possuir uma escolaridade muito maior do que a vaga realmente necessita. Isto seria sintomático de uma estrutura econômica mais atrasada e menos diversificada, que pode ser o caminho do Brasil caso não haja reversão de seu eixo de dinâmica econômica. Ou seja, não basta apenas que a sociedade eleve sua escolaridade: cabe à economia gerar os empregos adequados a este novo cenário, já que, em caso contrário, os salários da base ocupacional tendem a crescer em ritmo superior aos de especialização maior, pelo simples motivo de que enquanto para uns a oferta de mão de obra cai, para os recém escolarizados a oferta aumenta. Se não há crescimento na geração de vagas compatível a este aumento, ocorre um aumento da oferta de mão de obra maior do que a dinâmica econômica é capaz de absorver, o que acaba por ter efeito depressor nos rendimentos do trabalho.

Colocada estas questões, podemos assim colocar a evolução do estrato de “baixa classe média” nos anos analisados. Setorialmente, assim como na economia em geral, o estrato observou queda na participação da indústria de transformação, em especial no processo de aquisição de tecnologias poupadoras de mão de obra por parte do setor na década de 1990. Porém, esta ocorreu em menor intensidade porque as atividades do setor onde os ocupados do estrato estavam mais presentes (as de média-baixa e baixa intensidade tecnológica, mais intensivas em mão de obra) sofreram menor impacto no processo de “reespecialização regressiva” da indústria e posteriormente se tornaram atividades com forte interface no mercado interno (como a indústria de alimentos), e assim crescendo no mesmo ritmo que este.

O processo de aquecimento recente do mercado interno (e do mercado de trabalho) também foi responsável pelo crescimento substancial do estrato entre os anos de 2004 e 2009, tendo como eixo o crescimento do emprego assalariado no comércio, construção civil e nos serviços (pessoais, sociais e voltados às empresas). Isto se deve ao fato de que o perfil ocupacional do estrato foi privilegiado no que diz respeito aos tipos de ocupações geradas e o eixo setorial do crescimento econômico recente (*non tradebles*, indústria e exportáveis de baixo conteúdo tecnológico e construção, este devido a estímulos governamentais), processo inclusive que consolidou e estruturou ocupações antes apontadas como “porta de entrada” do mercado de trabalho (os “mercados gerais”) como nos serviços e no comércio. Inclusive neste último, por exemplo, há uma quantidade considerável de *gerentes*, ocupação antes restrita aos estratos superiores, mas que acabou por tornar-se o “fim da linha” da estruturação das carreiras no setor, em especial em pequenos estabelecimentos, onde acima do cargo de *gerente* somente haveria o *empregador*, dono do estabelecimento. Este raciocínio pode ser estendido a uma série de atividades econômicas, à exceção da indústria de transformação. Ou seja, no caso dos ocupados de “baixa classe média”, o crescimento ocorreu devido à fatores conjunturais, onde o aumento da renda interna, políticas governamentais de estímulos e a permanência de baixas taxas de inflação “puxou” as atividades de *non tradebles*, favorecendo-as e assim, estimulando a criação de vagas de perfil compatível com o estrato.

O eixo do crescimento do estrato no emprego assalariado deve-se muito à melhora da situação econômica em geral (crescimento) e por consequência do mercado de trabalho. No geral, o movimento foi de saída da condição de “conta própria” e retorno ao mercado de trabalho assalariado, fenômeno especialmente observado no setor do comércio, em serviços de alojamento e alimentação e construção. Mesmo em atividades de agropecuária, que observou queda da participação no estrato, houve crescimento no emprego assalariado e diminuição dos autônomos.

### **3.7 – A “Massa Trabalhadora”**

Na presente análise, o estrato de ocupados classificados como “massa trabalhadora” possui uma grande importância, porque realiza a “ponte” entre os ocupados

como “miseráveis” e a “baixa classe média”, estes já pertencentes a mercados de trabalho mais estruturados. Também faz papel semelhante ao da “baixa classe média” em relação aos estratos superiores, onde a partir dele se buscaria ascender às ocupações típicas de “mercados internos de trabalho”, de maiores salários e benefícios.

Os ocupados como “massa trabalhadora” observaram grande oscilação de sua participação no total de ocupados: em 1981 representavam 27,4% (12.420.821), caindo em 1995 para 23,2%, voltando a crescer em 2004 (23.863.013 ocupados ou 29,2%) e chegando em 2009 representando 32,7% (29.684.180) do total de ocupados do ano. Uma forma de compreender a o movimento de crescimento recente do estrato (de 2004 em diante) pode ser a melhora do emprego assalariado formal e pela política de valorização do salário mínimo a partir de 2005, que conjuntamente promoveu uma migração de parte dos **miseráveis** para o estrato (por este ser limítrofe, imediatamente superior). Certamente também foi o estrato que mais se beneficiou da política de incorporação da mão de obra no mercado de trabalho do país. A seguir, a distribuição setorial dos ocupados do estrato nos anos analisados:

TABELA 22

**Distribuição dos ocupados de “massa trabalhadora” no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	22,3%	15,3%	9,8%	10,0%
Pesca	0,3%	0,7%	0,3%	0,4%
Extrativa Mineral	0,7%	0,4%	0,3%	0,2%
Indústria de transformação	18,2%	15,5%	17,7%	14,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,5%	0,2%	0,4%	0,3%
Construção	11,0%	8,6%	9,2%	8,7%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	16,8%	20,5%	20,5%	19,8%
Alojamento e alimentação	3,0%	4,2%	4,8%	5,1%
Transporte, armazenagem e comunicação	3,5%	3,2%	4,6%	3,6%
Intermediação Financeira	0,9%	0,5%	0,7%	0,7%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	4,7%	5,3%	6,7%	6,4%
Administração Pública, defesa e seguridade social	4,1%	4,4%	4,1%	4,7%
Educação	4,1%	5,4%	5,7%	5,7%
Saúde e serviços sociais	3,3%	3,8%	3,8%	3,7%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	2,6%	3,6%	4,3%	4,4%
Serviços domésticos	3,9%	7,9%	7,0%	11,5%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Segundo a tabela acima, o comércio, a indústria de transformação e os serviços domésticos eram, em 2009, as atividades econômicas onde havia maior concentração de ocupados no estrato, uma reversão parcial do observado em 1981, onde as atividades ligadas à agropecuária eram as predominantes, seguidas pela indústria de transformação e comércio. O ocorrido nos anos analisados aponta a grande queda da participação de ocupados do setor de agropecuária e em menor escala na indústria de transformação em relação ao total, um fenômeno que não pode ser descaracterizado devido à “modernização” da agropecuária e do setor industrial, muitas vezes através de tecnologias poupadoras de mão de obra. Este contingente de ocupados acabou por se deslocar para as atividades do comércio e da imensa gama de serviços coletivos e pessoais, em especial nos **serviços**

**doméstico**, que a partir de 1995 adquire grande relevância enquanto atividade para o estrato (em especial entre 2004 e 2009) devido aos efeitos da política de valorização do salário mínimo e da formalização do emprego assalariado. Todas estas atividades, de uma forma ou outra, se tornaram as principais responsáveis pelo crescimento do estrato, em especial entre 1981 a 1995. De 2004 a 2009 também cresceu o contingente de ocupados em *atividades imobiliárias, alugueis e serviços prestados às empresas* (em especial em atividades como **operadores de telemarketing**, que se tornou uma das ocupações “típica” do estrato).

Em relação ao estrato dos miseráveis, fica evidente o efeito benéfico da política de valorização do salário mínimo a partir de 2005, já que em 2009 a redução dos **miseráveis** e migração destes para a **massa trabalhadora** muito tem a ver com o crescimento de emprego assalariado (incorporando mão de obra), que ao incorporar os aumentos do salário mínimo no decorrer dos anos, fez com que muitos ocupados conseguissem sair da condição de **miseráveis**. Sem dúvida, este foi um avanço importante decorrente da política de valorização do salário mínimo.

Já quando nos referimos ao deslocamento de parte dos ocupados como “massa trabalhadora” em direção à “baixa classe média” de 2004 a 2009, muito pode ser explicado pela estruturação de carreiras antes colocadas como “porta de entrada” do mercado de trabalho, conforme já descrito anteriormente. Como existe uma considerável interface entre os dois estratos (“baixa” e “massa”), uma estruturação de carreiras de “porta de entrada” poderia proporcionar aos ocupados de “massa trabalhadora”, em um percurso profissional de menor amplitude e mais restrito, que em seu ponto máximo proporcionaria uma ascensão à “baixa classe média”, já que estas próprias atividades possuem perfil mais limitado em relação às suas estruturas hierárquicas.

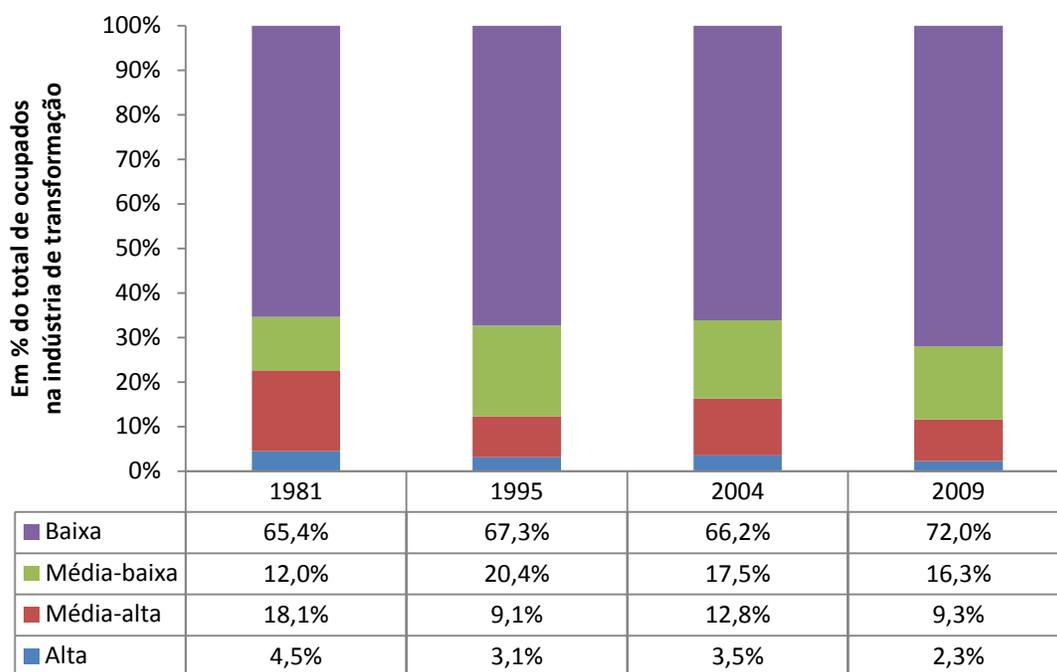
Um exemplo de trajeto profissional que envolve esta dinâmica, além da já citada no comércio, poderia ser a de **vigilantes**: esta é uma ocupação “típica” de ocupados pertencentes de “massa trabalhadora”, mas a estruturação destas carreiras (e o crescimento de empresas especializadas neste serviço) acabou por fazer com que fosse estabelecida uma estrutura hierárquica dentro do estabelecimento onde o trabalhador como **vigilante**, que pertence a “massa trabalhadora”, poderia atingir o cargo de **supervisor** dos vigilantes, esta ocupação já presente na “baixa classe média”. No caso do trabalhador individual, seria uma

ascensão em sua carreira profissional, mas também seria um “limite” à sua ascensão, pois acima dele somente haveria seu empregador. Se caso ele adquirisse conhecimento/escolaridade/qualificação para ascender, necessariamente ele teria de mudar de empresa e/ou mesmo de setor de atividade, o que implica maior dificuldade para se ascender profissionalmente, pelo menos no curto prazo, acima da hierarquia construída pela estruturação destas carreiras. Também há demanda para que a economia gere os empregos (de maior qualificação) necessários a esta migração de emprego, no que a economia brasileira tem sido menos dinâmica, já que para não basta só criar as vagas para incorporar os ocupados dos estratos inferiores, mas também manter as já existentes.

Especificamente na indústria de transformação, esta atividade econômica ainda permanece como uma das principais empregadoras de ocupados do estrato, apesar da queda entre 1981 a 2009. Como uma progressão do que já foi observado na “baixa classe média”, neste estrato cresce ainda mais a preponderância das atividades de média-baixa e baixa intensidade tecnológica dentre os seus ocupados; após uma queda de 1981 a 1995, a participação do setor no estrato cresceu em 2004, e tornou a cair 2009. Neste último ano, estas atividades (de baixa e média-baixa intensidade tecnológica) concentravam 88,3% do total de ocupados do estrato na indústria de transformação; este mesmo percentual, em 1981 era de 77,4%.

**GRÁFICO 18**

**Distribuição dos ocupados de “massa trabalhadora” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizou-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Em relação às ocupações “típicas” de cada ano e as mais frequentes, diante do quadro geral já analisado anteriormente, neste estrato cresce substancialmente a importância dos trabalhadores de pouca ou nenhuma especialização (como de **operadores de telemarketing**), de trabalhadores na agropecuária, ambulantes, além das funções ligadas ao asseio e conservação, emprego doméstico, indústrias de baixa intensidade tecnológica e na construção. Porém, importante salientar que, apesar de não ser uma profissão “típica”, existe um contingente considerável de **vendedores do comércio** no estrato (grande frequência), o que indica diferentes formas de inserção desta ocupação, variando devido ao setor de atuação e nos atributos pessoais.

## QUADRO 11

**Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “massa trabalhadora”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.**

ANO	Ocupações “Típicas”	Ocupações de maior frequência
1981	TEC. METEOROLOG, CORDOIEIROS, SALINEIROS, MONTAD RADIO/TV, PREP COMPENSADO, COLCHOEIRO, MARMORISTAS, AFIADORES/AMOLAD, ESTAMPADOR TEXT, TRATORISTA AGRIC, BILHETEIRO DIVER, OCUP IND PESCADO, MONT EQ ELETRONI, GUARDA-VIG PARTI, GALVANIZADOR ETC, PINTORES CERAMIC, OC IND ART CIMEN, ASCENSORISTAS, PEDREIROS	OUTR TRAB AGROP, PROD AGROP AUT, VENDEDORES, AUX. ESCRITORIO, PEDREIROS, SERVENTES, SERV PEDREIRO, EMPREG DOMESTICO, TRABALHAD BRACAL, MOTORISTAS, ALFAIATES COSTUR, COMERC C/PROPRIA, OUT OCUP MAL DEF, CARPINTEIRO, VIGIAS
1995	ORTOPTISTAS/OTIC, SERINGUEIROS, LINOTIPISTAS, CHARQUEADORES, PREP COMPENSADO, TRABAL EM SERVIÇO DE HOSPEDAGEM, OCUP IND PESCADO, TRAB CONS RODOV, MACAROQUEIRO BOB, SERRADORES, OP MAQ EXT MINERI, ASCENSORISTAS, CALCEIROS/CAMIS, CURTIDORES, OC IND ART CIMEN, CAMAREIROS, TRAB FABR SAPATO, INSPETOR ALUNOS, CARDADOR/PENTEAD, REPOSIT MERCADOR, BOLSEIRO CINTEIR, URDIDORES, BARQUEIROS CANOE, SALINEIROS, TROCADORES,	OUTR TRAB AGROP, PROD AGROP AUT, EMPREGADO (A) DOMÉSTICA, VENDEDORES, SERVENTES, PEDREIROS, COMERC C/PROPRIA, SERV PEDREIRO, ALFAIATES COSTUR, TRABALHAD BRACAL, AUX. ADMINISTRAT, MOTORISTAS, OUTR OCUP AMBUL, COZINHEIROS, PROF.1 A 4 SERIE, VIGIAS, DIARISTA, FAXINEIRA, RECEPCIONISTAS
2004	TÉCNICOS EM FABRICAÇÃO DE PRODUTOS PLÁSTICOS E DE BORRACHA, SUPERVISORES DA MECÂNICA DE PRECISÃO E INSTRUMENTOS MUSICAIS, SUPERVISORES DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DE ROUPAS, TRABALHADORES POLIVALENTES DAS INDÚSTRIAS TÊXTEIS, TRABALHADORES POLIVALENTES DAS ARTES GRÁFICAS, MANTENEDORES DE EDIFICAÇÕES, TRABALHADORES DO ACABAMENTO DE COURO E PELES, PRAÇAS ESPECIAIS DE POLÍCIA MILITAR, TRABALHADORES ELEMENTARES DE CONSERVAÇÃO DE VIAS PERMANENTES	TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICOS, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE EDIFÍCIOS E LOGRADOUROS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, PRODUTORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES AGRÍCOLAS, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, GUARDAS E VIGIAS, COZINHEIROS, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, VENDEDORES AMBULANTES, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, CAIXAS E BILHETEIROS (EXCETO CAIXA DE BANCO), RECEPCIONISTAS
2009	MONTADORES DE INSTALAÇÕES DE VENTILAÇÃO E REFRIGERAÇÃO, TRABALHADORES POLIVALENTES DAS INDÚSTRIAS TÊXTEIS, TRABALHADORES DO REFINO DE SAL, OPERADORES DE MÁQUINAS NA FABRICAÇÃO DE ARTEFATOS DE TECIDOS E COURO, CARPINTEIROS NAVAIS E DE AERONAVES, TRABALHADORES DO ACABAMENTO DE COURO E PELES, REPARADORES DE INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO, TÉCNICOS DA FABRICAÇÃO DE APARELHOS LOCOMOTORES, TRABALHADORES DA PREPARAÇÃO DA CONFECÇÃO DE CALÇADOS	ENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE EDIFÍCIOS E LOGRADOUROS, ESCRITURÁRIOS EM GERAL, AGENTES, ASSISTENTES E AUXILIARES ADMINISTRATIVOS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, COZINHEIROS, TRABALHADORES AGRÍCOLAS, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, GUARDAS E VIGIAS, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, CAIXAS E BILHETEIROS (EXCETO CAIXA DE BANCO), RECEPCIONISTAS

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Em relação aos grandes grupos ocupacionais especificamente no ano de 2009, o estrato dos ocupados classificados como “massa trabalhadora” possuem aproximadamente 60% com **trabalhadores dos serviços** (especialmente devido ao comportamento dos **serviços domésticos**), e **trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção** (na indústria de transformação).

TABELA 23

**Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato “massa trabalhadora”, Brasil, 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	Dirigentes em geral	Profissionais das ciências e das artes	Técnicos de nível médio	Trabalhadores de serviços administrativos	Trabalhadores dos serviços	Vendedores e prestadores de serviço do comércio	Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	Membros das forças armadas e auxiliares	TOTAL seção CNAE-DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	4,6%	0,1%	0,1%	0,2%	0,3%	0,0%	94,3%	0,3%	0,0%	10,0%
Pesca	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,7%	0,0%	0,0%	0,4%
Extrativa Mineral	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	0,2%
Indústria de transformação	15,0%	11,0%	10,5%	9,0%	4,0%	2,8%	1,4%	41,1%	0,0%	14,7%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,2%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,3%
Construção	1,4%	0,7%	1,3%	1,4%	0,6%	0,1%	0,0%	31,0%	0,0%	8,7%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	39,5%	2,1%	11,4%	28,0%	6,2%	87,1%	0,0%	15,0%	0,0%	19,8%
Alojamento e alimentação	11,9%	0,3%	0,3%	3,4%	12,0%	6,6%	0,0%	0,5%	0,0%	5,1%
Transporte, armazenagem e comunicação	1,0%	0,6%	2,3%	6,0%	2,4%	0,7%	0,1%	7,2%	0,0%	3,6%
Intermediação Financeira	1,7%	0,8%	1,4%	4,0%	0,3%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	5,3%	9,1%	9,1%	15,9%	10,8%	1,6%	0,0%	1,0%	0,0%	6,4%
Administração Pública, defesa e seguridade social	6,6%	7,0%	16,1%	8,8%	6,0%	0,2%	0,1%	1,7%	100,0%	4,7%
Educação	3,5%	45,1%	24,9%	7,0%	6,9%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	5,7%
Saúde e serviços sociais	2,2%	8,9%	16,6%	9,8%	4,3%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	3,7%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	6,7%	13,7%	5,5%	5,9%	8,9%	0,6%	0,2%	0,5%	0,0%	4,4%
Serviços domésticos	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	36,9%	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	11,5%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>1,2%</b>	<b>2,7%</b>	<b>5,7%</b>	<b>11,6%</b>	<b>30,9%</b>	<b>11,0%</b>	<b>10,3%</b>	<b>26,5%</b>	<b>0,2%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE.

Quando observada a posição na ocupação, percebe-se a considerável (e crescente) dependência do emprego remunerado (ou assalariado), com a posição na ocupação de “conta própria”, crescendo o primeiro conforme desempenho do mercado de trabalho como um todo (especificamente do assalariado) melhora. O contingente de empregadores, assim como na “baixa classe média”, é inexpressivo, não se constituindo uma possibilidade de ocupação quando o mercado de trabalho assalariado decresce.

O grande crescimento do estrato ocorreu baseado nos setores do comércio e dos serviços em geral. Além disso, ele foi baseado no crescimento do emprego remunerado nestes setores, ainda que no caso do estrato, tenha sido verificado crescimento da informalidade, devido principalmente ao comportamento do emprego doméstico. Apesar de não ser possível estimar com precisão a informalidade em 1981 (entre os ocupados remunerados), com base na taxa de carteira assinada do ano é possível inferir que de 1981 a 1995 os vínculos informais cresceram substancialmente no setor; em 1995, os vínculos informais totalizavam 33,6% do total dos empregados remunerados, porcentagem que caiu em 2004, mas que teve novo crescimento em 2009. O crescimento do emprego assalariado (em detrimento da diminuição dos “conta próprias”) do estrato se deu em torno do aumento do emprego com carteira.

**TABELA 24**

**Posição na ocupação dos ocupados de “massa trabalhadora” no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Empregados remunerados	77,1%	75,3%	78,6%	81,9%
Conta-própria	21,8%	23,3%	19,7%	17,0%
Empregadores	1,1%	1,3%	1,7%	1,1%
Não remunerados e autoconsumo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empregados remunerados Informais	n.d	33,6%	30,0%	35,3%
Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d	66,4%	70,0%	64,7%
Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	69,2%	58,3%	63,0%	58,3%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários.

\*\* : Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Em relação à escolaridade, houve crescimento para os ocupados do estrato: se em 1981 a média em anos de estudo era de 4,0 anos, este número foi de 5,4 anos de estudo em 1995, 7,2 em 2004 e em 2009 a média de escolaridade dos ocupados do estrato era de 7,6 anos de estudo.

No geral, as principais inferências possíveis de serem observadas no estrato de “massa trabalhadora” são as de que houve dois movimentos distintos: o primeiro, de 1981 a 1995, com grande queda na proporção de seus ocupados em relação ao total e de 2004 a 2009, onde houve crescimento da participação do estrato no total. O primeiro movimento, conforme já abordado, se originou com o deslocamento dos ocupados do estrato em direção aos “miseráveis”, dada piora do mercado de trabalho, empregados em boa parte como informais. O segundo movimento, por sua vez, foi em decorrência de uma maior estruturação das ocupações de “porta de entrada” do mercado de trabalho, além do crescimento do emprego assalariado (incorporação de mão de obra ao mercado de trabalho) e a política de valorização do salário mínimo, que contribuiu sobremaneira para que houvesse a migração de muitos ocupados classificados como miseráveis (que perdeu peso no total dos ocupados de 2004 e 2009) para a “massa trabalhadora” e muitos destes para a “baixa classe média”.

É um estrato em que cresceu a dependência do emprego assalariado e, que observou um crescimento contínuo do emprego assalariado, reduzindo tanto o emprego como “conta própria” (que inclusive possui peso inferior ao estrato de “baixa classe média”) como de empregadores. Apesar disso, o aumento do emprego assalariado ocorreu conjuntamente com o crescimento do trabalho assalariado informal, em especial nos **serviços domésticos**, que observou crescimento expressivo no estrato entre 2004 a 2009. Outro fator que contribuiu para o crescimento da informalidade no estrato foi sem dúvida a queda do emprego industrial, atividade econômica tradicionalmente com altos índices de formalização das relações de trabalho; com a queda de sua importância, ao contrário dos outros estratos, o emprego assalariado não foi acompanhado de aumento da formalização das relações de trabalho, porque se baseou em atividades econômicas com altos índices de informalidade, em especial o comércio e os serviços pessoais, em especial o doméstico.

Dentre as atividades econômicas mais relevantes, além do comércio, indústria de transformação e dos diversos tipos de serviços (ligadas ao mercado interno, o que

permite interface com a “baixa classe média”), conforme já abordado anteriormente, cresceu a importância dos **serviços domésticos** como atividade relevante no estrato (crescimento contínuo nos anos analisados). Considerando somente os extremos no período analisado (1981 e 2009), as atividades que observaram maior queda na importância para o estrato foram as atividades agrícolas (tendência geral de queda para os ocupados), indústria de transformação (devido ao comportamento dos setores predominantes do estrato, como indústrias tradicionais) e construção civil.

### **3.8 – Os “Miseráveis”**

Antes de iniciarmos nossa análise sobre o estrato dos “miseráveis”, é importante salientar, mesmo que resumidamente, a metodologia aqui utilizada. Em primeiro lugar, considera-se o trabalho principal, pois se pressupõe que mesmo que o ocupado desempenhe outros trabalhos, é neste que o mesmo obtém sua principal fonte de renda. Com isso, poderia haver argumentação de que esta metodologia tende a ignorar os trabalhadores que possuem mais de uma ocupação, o que tenderia a aumentar mais do que a realidade o tamanho do estrato. Porém, somente no ano de 2009, mais de 50% dos ocupados do estrato possuem jornada de trabalho de 40 horas ou mais (dificultando ou mesmo impossibilitando o 2º emprego), ou seja, provavelmente a renda do trabalho principal é na verdade sua única fonte de renda; além disso, o próprio fato de que se trata do “trabalho principal” significa que se trata de sua principal fonte de renda, já que as outras, se existirem, auferem rendimentos inferiores.

Outro aspecto é o relacionado a inclusão dos trabalhadores “sem rendimentos” e os de autoconsumo/produção para próprio uso entre os miseráveis. Em relação aos ocupados sem rendimentos, apesar de ser importante destacar que muitos atuam desta forma devido a relações pessoais (a maioria de parentesco), não se pode negar que a permanência nesta situação é sintomático da ausência de alternativas a este tipo de ocupação, lógica que também pode ser aplicada aos ocupados no autoconsumo/produção para próprio uso (que não é mensurada em 1981). Para estes, apesar das discussões levantadas de que a não estimativa do valor da produção destas tenderia a subestimar os

rendimentos do trabalho, em especial na agricultura<sup>64</sup>, supõe-se que, mesmo assim, a permanência nesta situação decorre da ausência de alternativas e devido ao fato de que o perfil dos ocupados como “autoconsumo/produção para próprio uso” é compatível com os “miseráveis”, por se tratar de atividades manuais agrícolas e subsistência.

Feita estas primeiras considerações, os ocupados como “miseráveis”, base da pirâmide ocupacional brasileira, são aqueles que realizam trabalhos manuais sem qualquer diferenciação, além daqueles instáveis e/ou ocasionais. Símbolo maior da ainda presente desestruturação do mercado de trabalho, a permanência deste tipo de trabalhador se dá porque nele está presente grande parte da chamada “franja” do mercado de trabalho e porque a desestruturação se dá devido à inserção econômico-setorial e pela grande informalidade dos ocupados do estrato (outra característica marcante do estrato).

A variação do estrato nos anos analisados aponta manutenção de seu patamar dentre os ocupados até o ano de 2004, com expressiva queda no ano de 2009; em 1981 totalizavam 38,5% (17.453.589), em 1995 41,7% (28.749.863) e totalizando em 2004 39,4% (32.198.058), onde a partir daí observa-se uma redução expressiva até o ano de 2009, onde concentrava 23,9% (21.359.439) do total dos ocupados. Neste movimento recente, fica claro os efeitos da política de valorização do salário mínimo e do crescimento do trabalho assalariado, já que como seus aumentos foram superiores à média dos salários no país, o resultado foi a redução do contingente de “miseráveis”, em mais de 10 milhões de ocupados, se comparado 2009 com 2004.

Dado a extensão da redução ocorrida, a distribuição setorial dos ocupados do estrato, nos anos analisados, indica que as atividades nas quais se concentram são as relacionadas à agricultura (com expressivo aumento de 2004 a 2009), serviços domésticos (que também cresceu em proporção) e comércio. Mais do que estes valores, com exceção do ano de 2004, onde houve diminuição para abaixo de 67%, em média estas três atividades econômicas concentravam nos anos analisados mais de 72% dos ocupados do estrato, ou seja, maior concentração em torno destas atividades, em especial as atividades ligadas à agropecuária.

---

<sup>64</sup> Segundo Hoffmann (2000), a não estimativa do valor da produção para uso próprio/autoconsumo tende a subestimar os rendimentos do trabalho dos pequenos agricultores, porque em muitos casos este é parte importante da renda real destes.

**TABELA 25**

**Distribuição dos ocupados de “miseráveis” no trabalho principal segundo seção de atividade econômica da CNAE-DOM\*, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	1981**	1995	2004	2009
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	50,7%	47,2%	38,4%	44,1%
Pesca	0,4%	1,1%	0,9%	1,3%
Extrativa Mineral	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%
Indústria de transformação	5,8%	5,7%	9,0%	7,9%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%
Construção	5,7%	3,2%	4,5%	4,3%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	11,2%	13,8%	14,3%	13,8%
Alojamento e alimentação	1,9%	3,2%	3,6%	3,9%
Transporte, armazenagem e comunicação	0,9%	0,9%	1,8%	1,7%
Intermediação Financeira	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	1,1%	1,8%	2,2%	1,6%
Administração Pública, defesa e seguridade social	1,3%	2,0%	2,3%	0,4%
Educação	2,4%	3,2%	2,7%	1,5%
Saúde e serviços sociais	1,0%	1,4%	1,5%	0,8%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	3,7%	3,2%	4,5%	4,4%
Serviços domésticos	12,9%	12,3%	13,9%	14,1%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,5%	0,5%	0,0%	0,0%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

\*: Foi realizada uma adaptação para os anos de 1981 e 1995, sendo que a metodologia utilizada encontra-se no item 3.1.2 desta dissertação.

\*\* : no dado referente ao ano de 1981 não foi possível mensurar os ocupados de produção para uso próprio/autoconsumo por ele não ser mensurada no ano. Portanto o dado por estar subestimado.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

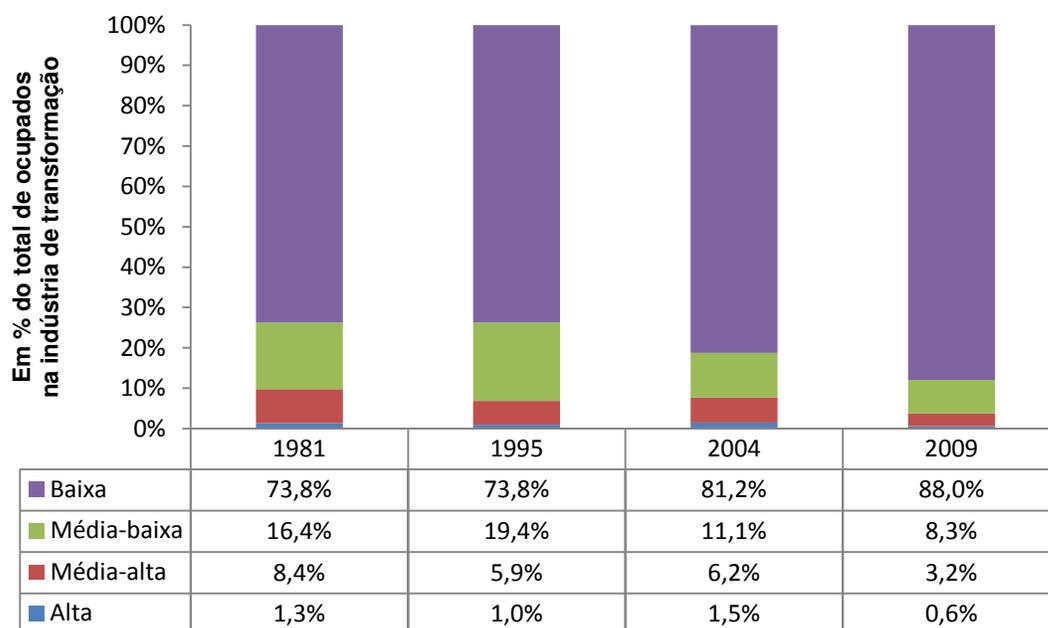
A dinâmica setorial do estrato acima descrita não apontou modificações substanciais em relação às outras atividades econômicas (fora as já descritas), sendo que talvez a de maior destaque tenha sido o crescimento dos ocupados do estrato em atividades de alojamento e alimentação, mas com esta ainda permanecendo com reduzido peso.

No caso específico da indústria de transformação, apesar de ser o estrato onde a atividade possui menor peso dentre todos os estratos analisados, esta participação foi crescente até 2004 e depois o setor observou uma perda de seu peso, chegando ao ano de

2009 concentrando 7,9% do total. O mais importante, quando analisado sob o prisma da intensidade tecnológica da indústria de transformação é que, como esperado, este estrato tem os seus ocupados no setor fortemente concentrados em atividades de média-baixa e baixa intensidade tecnológica (inverso da tendência verificada nos estratos de “alta” e “média classe média”). Do total de ocupados como “miseráveis”, mais de 96% dos ocupados estavam em atividades industriais de médio e baixo valor agregado em 2009, onde conviviam paralelamente empresas de maior porte com empresas informais, pequenas e devido a isso, pagadoras de baixos salários e mantenedoras de relações de trabalhos precárias. Há de se destacar de que, novamente, a diminuição do peso da atividade tem muito mais relação com a política de valorização do salário mínimo e a migração destes trabalhadores para a ”massa trabalhadora” do que propriamente uma variação mais acentuada interna ao setor derivado de um resultado econômico.

**GRÁFICO 19**

**Distribuição dos ocupados de “miseráveis” na indústria de transformação segundo intensidade tecnológica (metodologia OCDE\*), Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**



\*: para o ano de 1981, a classificação de “alta” e “média-alta” intensidade tecnológica utilizou-se do “Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira” do MDIC (1993) e para os demais anos, seguiu-se a estratificação proposta por OCDE-Stan Indicators (2005).

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Quando observada a questão ocupacional, conforme esperado, o estrato tem preponderância de trabalhadores em funções ligadas à agropecuária, emprego doméstico, funções auxiliares na construção, ambulantes e trabalhadores artesanais/manuais/braçais sem diferenciação. Também se faz presente ocupações mais recentes, como de **catadores de sucata**. Mas há um contingente nada desprezível de ocupações como **auxiliares/assistentes administrativos, escriturários**, entre outras ocupações de “colarinho branco” que apesar de não serem ocupações “típicas” do estrato, estão também presentes em quantidade relevante.

#### QUADRO 12

#### Ocupações “típicas” e as de maior frequência no estrato “miseráveis”, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009.

ANO	Ocupações "Típicas"	Ocupações de maior frequência
1981	CACADORES, CHAPELEIRO PALHA, CHAPEL. EXC PALH, RENDEIROS, ENGRAXATES, APANHAD. PROD VEG, REDEIROS, LAVADEIRA PASSAD, EMPREG DOMESTICO, AGUADEIROS, TRAB CONS RODOV, PREPADORES FUMO, CESTEIRO E ESTEI, BORDADEIRAS CERZ, OCUP IND OLEAGIN, OUTR TRAB AGROP, FARINHEIRO MOLEI, MANICURO E PEDIC, AUX DE COSTURA, ASSOUREIROS	OUTR TRAB AGROP, EMPREG DOMESTICO, PROD AGROP AUT, TRABALHAD BRACAL, ALFAIATES COSTUR, LAVADEIRA PASSAD, VENDEDORES, SERV PEDREIRO, SERVENTES, APANHAD. PROD VEG, OUT OCUP MAL DEF, COMERC C/PROPRIA, OUTR OCUP AMBUL, PEDREIROS, AUX. ESCRITORIO
1995	CACADORES, ERVATEIROS, RENDEIROS, CORDOEIROS, FOGUETEIROS, FARINHEIRO MOLEI, APANHAD. PROD VEG, CHAPELEIRO PALHA, CESTEIRO E ESTEI, ENGRAXATES, REDEIROS, OUTR TRAB AGROP, ARRUMADEIRA NO SERVIÇO DOMÉSTICO, AGUADEIROS, EMPREG DOMESTICO, EMPREGADO (A) DOMÉSTICA, LAVADEIRA PASSAD	OUTR TRAB AGROP, EMPREGADO (A) DOMÉSTICA, AJUDANTE, CASEIRO, CRIADO, NO SERVIÇO DOMÉSTICO, PROD AGROP AUT, VENDEDORES, SERVENTES, TRABALHAD BRACAL, ALFAIATES COSTUR, OUTR OCUP AMBUL, SERV PEDREIRO, COMERC C/PROPRIA, ATENDENTE BAR, PESCADORES, PEDREIROS, PROF.1 A 4 SERIE, COZINHEIROS, DIARISTA, FAXINEIRA - NO SERVIÇO DOMÉSTICO, APANHAD. PROD VEG, LAVADEIRA PASSAD, AUX. ADMINISTRAT, EMPREG DOMESTICO
2004	TÉCNICO EM OPERAÇÃO DE APARELHOS DE PROJEÇÃO, CHARUTEIROS E TRABALHADORES ARTESANAI DA INDUSTRIA DO FUMO, TRABALHADORES ARTESANAI DA TECELAGEM (TECIDOS E TAPETES), TRABALHADORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES NA EXPLORAÇÃO AGROPECUÁRIA EM GERAL, PREPARADORES DE FUMO, TRABALHADORES ARTESANAI DA CONFECÇÃO DE ROUPAS, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, CONFECIONADORES DE ARTEFATOS DE MADEIRA, MÓVEIS DE VIME E AFINS, CATADORES DE SUCATA, MOLEIROS, PESCADORES E CAÇADORES, TÉCNICOS EM OPERAÇÃO DE ESTAÇÃO DE RÁDIO, MONTADORES DE INSTALAÇÕES DE VENTILAÇÃO E REFRIGERAÇÃO, CONDUTORES DE VEÍCULOS DE TRACÇÃO ANIMAL E DE PEDAIS, ATENDENTES DE CRECHE E ACOMPANHANTES DE IDOSOS, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL	TRABALHADORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, PRODUTORES AGRÍCOLAS, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, TRABALHADORES NA EXPLORAÇÃO AGROPECUÁRIA EM GERAL, VENDEDORES AMBULANTES, VENDEDORES EM QUIOSQUES E BARRACAS, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, OUTROS TRABALHADORES DOS SERVIÇOS, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, ATENDENTES DE CRECHE E ACOMPANHANTES DE IDOSOS, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE HIGIENE E EMBELEZAMENTO, COZINHEIROS, TRABALHADORES DE ESTRUTURAS DE ALVENARIA, PRODUTORES EM PECUÁRIA, TRABALHADORES DE CARGAS E DESCARGAS DE MERCADORIAS
2009	TRABALHADORES ARTESANAI DA TECELAGEM (TECIDOS E TAPETES), TRABALHADORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES ARTESANAI DA CONFECÇÃO DE ROUPAS, CONFECIONADORES DE ARTEFATOS DE MADEIRA, MÓVEIS DE VIME E AFINS, CONDUTORES DE VEÍCULOS DE TRACÇÃO ANIMAL E DE PEDAIS, PESCADORES E CAÇADORES, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, TRABALHADORES NA EXPLORAÇÃO AGROPECUÁRIA EM GERAL, CATADORES DE SUCATA, VENDEDORES A DOMICÍLIO, OPERADORES DE MÁQUINAS DE MADEIRA (PRODUÇÃO EM SÉRIE), ATENDENTES DE CRECHE E ACOMPANHANTES DE IDOSOS, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL, CIGARREIROS, PRODUTORES AGRÍCOLAS, EXTRATIVISTAS FLORESTAIS	TRABALHADORES AGRÍCOLAS, TRABALHADORES DOS SERVIÇOS DOMÉSTICO EM GERAL, TRABALHADORES NA PECUÁRIA, PRODUTORES AGRÍCOLAS, VENDEDORES E DEMONSTRADORES EM LOJAS OU MERCADOS, ATENDENTES DE CRECHE E ACOMPANHANTES DE IDOSOS, VENDEDORES AMBULANTES, TRABALHADORES NA EXPLORAÇÃO AGROPECUÁRIA EM GERAL, AJUDANTES DE OBRAS CIVIS, TRABALHADORES NOS SERVIÇOS DE HIGIENE E EMBELEZAMENTO, GARÇONS, BARMEN E COPEIROS, OPERADORES DE MÁQUINAS DE COSTURA DE ROUPAS, PESCADORES E CAÇADORES, PRODUTORES EM PECUÁRIA, OUTROS TRABALHADORES DOS SERVIÇOS.

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos.

Conforme realizado para os outros estratos, relacionando os grandes grupos ocupacionais com as atividades econômicas aqui consideradas, para o ano de 2009, até como reflexo do peso das atividades ligadas à agropecuária, quase metade dos ocupados do estrato eram **trabalhadores agrícolas**, com 45,5%, seguido pelos **trabalhadores dos serviços**, com 22,8%, sendo que destes mais de dois terços estão localizados somente nos **serviços domésticos**. Ou seja, em 2009 somente em dois grupos ocupacionais concentravam mais de 67,0% do total de ocupados do estrato; ou se relacionado com as atividades econômicas, somente na agropecuária e nos serviços domésticos atuando como **empregados (as) domésticos** ou **trabalhadores agropecuários** estavam mais de 50% do total, ou seja, ocupações do estrato por natureza.

TABELA 26

**Grande grupo ocupacional (CBO-DOM) e Seção CNAE-DOM: distribuição do total dos grandes grupos ocupacionais da CBO por seção CNAE, estrato “miseráveis”, Brasil, 2009, em %.**

Seção CNAE-DOM de atividade econômica	Dirigentes em geral	Profissionais das ciências e das artes	Técnicos de nível médio	Trabalhadores de serviços administrativos	Trabalhadores dos serviços	Vendedores e prestadores de serviço do comércio	Trabalhadores agrícolas	Trabalhadores da produção de bens e serviços e de reparação e manutenção	Membros das forças armadas e auxiliares	TOTAL seção CNAE-DOM
Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal	2,3%	0,0%	0,0%	0,3%	0,2%	0,0%	96,7%	0,3%	0,0%	44,1%
Pesca	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	0,0%	1,3%
Extrativa Mineral	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,1%
Indústria de transformação	7,3%	31,6%	4,8%	7,5%	2,2%	1,6%	0,3%	43,9%	0,0%	7,9%
Produção e Distribuição de eletricidade, água e gás	0,0%	0,0%	0,1%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Construção	2,4%	0,0%	1,0%	1,2%	0,1%	0,0%	0,0%	30,0%	0,0%	4,3%
Comércio, reparação de veículos, objetos pessoais e domésticos	38,1%	1,6%	11,5%	27,2%	6,3%	84,9%	0,0%	13,9%	0,0%	13,8%
Alojamento e alimentação	16,8%	0,6%	0,5%	5,2%	11,0%	10,1%	0,0%	0,3%	0,0%	3,9%
Transporte, armazenagem e comunicação	1,5%	0,6%	1,2%	4,7%	1,0%	0,0%	0,0%	9,1%	0,0%	1,7%
Intermediação Financeira	0,3%	0,1%	1,5%	1,6%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas	6,6%	6,1%	12,3%	19,9%	1,5%	2,5%	0,0%	0,6%	0,0%	1,6%
Administração Pública, defesa e seguridade social	2,5%	3,2%	2,1%	6,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,1%	100,0%	0,4%
Educação	3,6%	14,0%	43,0%	5,5%	1,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	1,5%
Saúde e serviços sociais	7,3%	8,3%	5,4%	6,6%	1,5%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,8%
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	11,2%	33,9%	16,7%	13,5%	12,7%	0,7%	0,0%	0,6%	0,0%	4,4%
Serviços domésticos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	61,7%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	14,1%
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mal definidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,8%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,5%</b>	<b>22,8%</b>	<b>11,0%</b>	<b>45,5%</b>	<b>14,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE.

Em relação à posição na ocupação, após uma queda entre 1981 e 1995, o emprego assalariado (remunerado) caiu consideravelmente em 2009 para o estrato, com este atingindo apenas 35,2% do total de ocupados. Este movimento não deixa de ser mais uma consequência do movimento de migração destes ocupados para outros estratos devido aos aumentos no salário mínimo, permanecendo nele, à luz do aumento do emprego assalariado, os trabalhadores realmente precários. Isto fica evidente quando se observa que, no ano de 2009, a taxa de informalidade dos ocupados do estrato foi de 97,8%. Possuir uma relação formal de emprego, e assim ganhar um salário mínimo seria condição suficiente para migração em direção a “massa trabalhadora”, mesmo que a economia em si não proporcionasse dinamismo suficiente para tal movimento somente pela via ocupacional. A informalidade, sem dúvida, é a característica principal deste estrato, e ainda há de se destacar que não estão sendo considerados os “conta própria” nem os ocupados sem rendimentos\autoconsumo, que por natureza são informais.

Observou-se uma queda na proporção de ocupados “não remunerados”, mas com aumento daqueles em atividades de autoconsumo (ainda que em 2009 tenha havido pequeno aumento em relação a 2004). No geral, os ocupados em atividades não remuneradas e/ou de autoconsumo no estrato apresentaram queda entre 1995 e 2004 e tiveram novo movimento de alta em 2009, ainda que neste último ano, a “não remuneração” (posição na ocupação sintomática da precariedade no mercado de trabalho) ainda permaneça inferior a 1981 e 1995.

**TABELA 27**

**Posição na ocupação dos ocupados de “miseráveis” no trabalho principal, Brasil, 1981, 1995, 2004 e 2009, em %.**

Posição na ocupação	1981	1995	2004	2009
Empregados remunerados	49,9%	43,8%	48,4%	35,2%
Conta-própria	23,7%	19,8%	23,9%	28,1%
Empregadores	0,2%	0,4%	0,7%	0,4%
Não remunerados	26,1%	24,3%	16,8%	18,8%
Autoconsumo/produção para próprio uso	n.d	11,8%	10,2%	17,5%
Empregados remunerados Informais	n.d	71,8%	73,7%	97,8%
Vínculo formal - Empregados remunerados*	n.d	28,2%	26,3%	2,2%
Carteira de trabalho assinada - Empregados remunerados**	16,4%	23,6%	22,7%	1,9%

n.d.: não disponível.

\*: Consideram-se como vínculo formal os ocupados com carteira de trabalho assinada, militares e funcionários públicos estatutários. \*\*: Somente os ocupados com carteira de trabalho assinada. Fonte: Elaboração própria a partir de microdados PNAD-IBGE para os respectivos anos. Para os anos de 2004 e 2009, dados ajustados sem o Norte Rural (exceto Tocantins).

Quando observada a escolaridade do estrato, os ocupados classificados como “miseráveis” são os que possuem a menor média de anos de estudo: em 1981 era de 2,6 anos, crescendo para 3,5 anos em 1995, 5,0 em 2004 e chegando ao ano de 2009 a 5,2 anos de estudo, que significa, o ensino fundamental incompleto. Importante destacar que o crescimento da escolaridade deste estrato tem sido lenta, não conseguido diminuir sua diferença em relação à média verificada no conjunto dos ocupados. Em 2009 a diferença de escolaridade era de 3,0 anos, inclusive superior a verificada em 1981, de 2,3 anos; a escolaridade média cresceu acima da verificada no estrato a partir de 1995 e desde então a diferença tem crescido.

Com este conjunto de informações, podemos tratar um perfil do estrato: foi o que observou maior redução de sua proporção em relação ao total de ocupados, redução concentrada entre 2004 a 2009 e devido aos efeitos da política de valorização do salário mínimo implementadas em 2005 (muito mais do que fatores estruturais ligados somente à dinâmica ocupacional no mercado de trabalho), que permitiu que mais de 10 milhões de ocupados saíssem da condição de “miseráveis”. A informalidade é característica marcante do estrato, tratando-se do que apresenta as maiores taxas de trabalho informal, se aproximando da totalidade dentre todos os empregados assalariados classificados como “miseráveis”, movimento este perceptível em 2009. Em termos de participação, observou-se queda expressiva do emprego assalariado no estrato, com aumento dos classificados

como “conta própria” e no “autoconsumo/produção para próprio uso”. Para sair da condição de “miserável”, atualmente, o acesso a um emprego assalariado proporciona consideráveis possibilidades para este movimento, que se torna ainda mais certo se este possuir vínculo formal.

Setorialmente, os ocupados do estrato na agropecuária são preponderantes, em parte devido ao fato de que são onde os **sem remuneração** e os ocupados em autoconsumo possuem peso, e parte porque apesar de ser um setor que passou por recentes transformações (“modernização”), em vários espaços ainda mantém relações de trabalho arcaicas, como as presentes no início do século XX. O comércio, por sua vez, é onde se concentra boa parte dos “conta própria”, mas com o crescimento do emprego assalariado, muitos tem saído desta situação, mesmo fenômeno observável na construção. Os serviços (em especial os serviços domésticos) têm apresentado crescimento em seu peso no estrato. Porém, os dados setoriais devem ser observados com certas ressalvas porque dada a redução expressiva no tamanho do estrato entre 2004 a 2009, este vai reduzindo seu escopo, permanecendo nele somente os ocupados de pior inserção no mercado de trabalho, principalmente como informais, autônomos ou mesmo sem rendimentos.



## CAPÍTULO 4 . CONCLUSÕES

Com base em todas as análises aqui feitas e correlacionando com nosso objeto de estudo principal, que foi a estratificação social, podemos fazer algumas considerações sobre a dinâmica nos anos analisados:

- Para os estratos superiores, fica patente a perda de importância da ocupação ligada à indústria de transformação. Isto ocorreu porque houve uma clara deterioração da indústria, com perda de participação de setores de maior intensidade tecnológica. Era (e ainda é) nestas atividades onde os ocupados destes estratos eram/são mais presentes, dado seus perfis ocupacionais. No geral, mesmo com o considerável crescimento econômico recente, este foi suficiente apenas para igualar a soma da participação dos dois estratos com o ano de 1981 (notadamente de crise e recessão);
- Para a alta classe média, este movimento foi compensado pelo crescimento do emprego assalariado em outras atividades econômicas, como de prestação de serviços às empresas e como empregadores, mas também notavelmente na administração pública, que cresceu sua participação no total de ocupados do estrato e se tornou o mais relevante, neste movimento recente de recuperação do emprego assalariado;
- Na média classe média, também houve redução no contingente de ocupados na indústria de transformação, que foi compensado pelo aumento da prestação de serviços às empresas (muitos como conta-própria) e como empregadores do comércio. A melhora do mercado de trabalho reverteu em parte este movimento, auxiliado pelo crescimento do emprego assalariado em atividades de educação, serviços prestados às empresas e administração pública, mas esta em volume inferior ao verificado para alta classe média, ou seja, com a recuperação se baseando principalmente em atividades ligadas à iniciativa privada;
- Já no estrato de baixa classe média, o mais dinâmico, o seu crescimento foi baseado devido ao comportamento do setor de construção e dos setores de serviços domésticos, pessoais, educação, saúde, comércio e alojamento e alimentação, fruto direto do crescimento da economia brasileira via mercado interno. Seu aumento ocorreu devido à estruturação de ocupações antes consideradas “porta de entrada”

no mercado de trabalho, muito presentes no comércio e na vasta gama de serviços, além da **proletarização** de várias ocupações antes restritas aos estratos superiores, em especial **gerentes** e **supervisores**. A regressão indústria de transformação atingiu de forma mais amena o estrato porque devido ao seu perfil ocupacional, a presença destes ocupados era menor nos setores mais sofisticados (os mais afetados), o que auxiliou a atividade a ainda permanecer como relevante para o estrato. A informalidade, por mais que o emprego assalariado tenha crescido, continua relativamente estável, oscilando entre 18/17% do total de empregados assalariados;

- A massa trabalhadora teve um comportamento mais expansivo de entre 2004 a 2009, onde boa parte dos ocupados “miseráveis” migraram para o estrato e onde também houve migração dos pertencentes a este estrato para a baixa classe média. Porém, são três movimentos que auxiliam a entender este movimento: o aumento da massa trabalhadora foi devido tanto à política de valorização do salário mínimo como pelo perfil de geração de vagas, predominantemente no comércio e serviços e de fácil acesso (por serem “porta de entrada”), além da incorporação de considerável contingente de mão de obra devido ao crescimento do emprego assalariado. O emprego assalariado cresceu principalmente no comércio, prestação de serviços, e em especial nos serviços domésticos;
- Para os miseráveis, as atividades ligadas à agropecuária e os serviços domésticos continuam predominantes, não se modificando nos anos analisados e todos regidos por formas retrógradas de relação de trabalho ou mesmo de subsistência. A política de valorização do salário mínimo implementada em 2005 permitiu que mais de 10 milhões de ocupados saíssem deste estrato, mas por outro lado (até devido a esta redução) a participação do emprego assalariado tem caído vertiginosamente. A taxa de informalidade do estrato é consideravelmente alta, uma característica intrínseca ao estrato e tendo observado também crescimento considerável em 2009, se aproximando da totalidade de seus empregados assalariados. Também cresceu de forma consistente a proporção de ocupados no estrato em atividades de autoconsumo e na produção para próprio uso, após redução de 1995 a 2004.

Atualmente, possuir um emprego assalariado (ainda mais formal) já garante boas possibilidades de ascensão do estrato;

Feitas estas considerações, podemos considerar que o mercado de trabalho brasileiro, devido à dinâmica setorial, vem se tornando cada vez mais segmentado, em especial entre as ocupações de “mercado geral de trabalho” típicas dos estratos inferiores e dos “mercados internos”, mais presentes nos estratos de alta e média classe média dado seu perfil ocupacional. Isto se deve ao fato de que a fragmentação da produção, diminuição de níveis hierárquicos na gestão de pessoas, a estruturação de carreiras de “porta de entrada” características dos “mercados gerais” de trabalho e a própria dinâmica econômica do país levou ao crescimento expressivo de ocupações com possibilidades mais restritas de ascensão profissional. Mais que isso, ao mesmo tempo em que promoveu um contingente considerável de trabalhadores para a “baixa classe média” pode, por outro lado, impedi-los de ascender mais, porque a ascensão para estratos superiores envolve a necessidade de adquirir qualificação/escolaridade mas também que esta vaga seja criada de fato, o que por sua vez depende da economia. A segmentação do mercado de trabalho entre o geral e o interno significa que a “baixa classe média” seria o “cume” do mercado geral, só tornando-se possível ascender a partir daí ingressando nos “mercados internos de trabalho”, de perfil ocupacional distinto.

Para que haja, de fato, um crescimento sustentável dos estratos superiores, há necessidade de “reconstrução” das estruturas ocupacionais que, na ausência de maior hierarquização interna às empresas, possam pelo menos existir de forma parcial considerando cadeias produtivas como um todo. Para isso, é necessário uma estrutura produtiva diversificada, mas que tenha a indústria de transformação novamente como protagonista, porque como nela o investimento age de forma autônoma, onde ocorrem os maiores aumentos de produtividade e é o que permite encadeamentos setoriais mais fortes. É uma indústria de transformação diversificada e que se direciona as atividades de maior intensidade tecnológica demanda maior quantidade de serviços e relações econômicas intermediárias, o que por sua vez, em relação ao mercado de trabalho, faz crescer a gama de ocupações intermediárias, fundamentais para uma ascensão profissional e social.

O problema, no caso brasileiro é exatamente este: a queda da indústria de transformação e a sua regressão tecnológica tem concentrado o crescimento do emprego nos setores industriais menos dinâmicos, além do comércio e serviços, reflexos à indústria e que possuem gama ocupacional mais restrita. Além disso, as ocupações intermediárias são cada vez mais escassas, reflexo do plano produtivo e da maior segmentação do mercado de trabalho.

Um processo de crescimento estruturado dos estratos superiores, para que nos tornemos de fato um país de “classe média” passa pela reconstrução da indústria de transformação brasileira, mas para isso, haveria necessidade de se modificar as bases macroeconômicas, que como vimos, na prática são responsáveis por esta dinâmica produtiva e, se não for revertida, tendem a piorá-la.

A dinâmica econômica brasileira recente foi extremamente potente no sentido de obter sucesso na redução do contingente de miseráveis; porém, fica claro que, no caso dos estratos superiores, somente o mercado interno e a política de valorização do salário mínimo não serão suficientes, porque mesmo diante do crescimento econômico recente, a proporção de *alta e média classe média* em 2009 era de 12,9%, levemente inferior a 1981 (13,0%), ano de recessão na economia brasileira e caracterizada por uma má distribuição de renda.

É um longo caminho, mas sem a resolução da questão macroeconômica, a indústria brasileira tende a se especializar cada vez mais em produtos de baixo valor agregado. E este processo nos leva a uma diminuição da produtividade da economia, menores salários, menor diversificação produtiva e menor demanda por serviços especializados, caminho inverso ao desejado.

## 5 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ABREU, M. de P. (horas.) *A Ordem do Progresso (Cem anos de política econômica republicana -1889/1989)*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1990.
2. AMITRANO, C. R. *Desigualdade Salarial na década de 1990: uma avaliação sobre a indústria de transformação*. Dissertação de mestrado. Campinas: Unicamp, IE, 2002.
3. ARESTIS, P. e SAWYER, M, *Another look into the Philips Curve*. Mimeo, 2005.
4. \_\_\_\_\_. *The economics analysis underlying the “Third Way”*. New Political Economy, vol. 6, nº 2, 2001.
5. ASSIS, J. C. de, TAVARES, M. da C. *O Grande Salto para o Caos (A Economia política e a Política Econômica do Regime Militar)*. Rio de Janeiro: Editora Zahar, 1985
6. BACHA, E. L. *O Plano Real: uma avaliação*. In: *O Brasil pós- Real: a política econômica em debate* (Org. Aloizio Mercadante). Campinas: Unicamp, IE, 1998.
7. BALTAR, P. E. A. *O mercado de trabalho no Brasil dos anos 90*. Tese de Livre-docência. Campinas: Unicamp. IE, Campinas, 2003.
8. \_\_\_\_\_. *Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica*. Tese de doutorado. Campinas: Unicamp. IE, 1985.
9. BALTAR, P. E. A.; KREIN, J. D.; LEONE, E.; MAIA, A. G.; MORETTO, A.; PRONI, M. W.; SALAS. C.. *Trabalho no governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira*. GLOBAL LABOUR WORKING PAPERS, nº 9, Berlin/Alemanha Maio de 2010.
10. BELL, D. *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting*. New York: Basic Books, 1976.
11. BELLUZZO, L. G. M.; ALMEIDA, J. S. *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002
12. BIER, A. G., PAULANI, L., MESSENBURG, R. *O heterodoxo e o pós-moderno: o Cruzado em conflito*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1987.

13. BLANCHARD, O. *Macroeconomia: Teoria e Política Econômica*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1996.
14. BONELLI, R. *Industrialização e Desenvolvimento: notas e conjecturas com foco na experiência do Brasil*. Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Agosto de 2008.
15. BRESSER-PEREIRA, L.C; MARCONI, N. *Existe doença holandesa no Brasil?* IN: IV Fórum de Economia de São Paulo, FGV: São Paulo, 2008. Disponível em: [http://www.bresserpereira.org.br/Papers/2010/2010.Existe\\_doenca\\_holandesa\\_no\\_Brasil.pdf](http://www.bresserpereira.org.br/Papers/2010/2010.Existe_doenca_holandesa_no_Brasil.pdf)
16. CACCIAMALI, M. C. *Setor informal urbano e formas de participação na produção* (Tese de Doutorado). São Paulo: USP/IPE/FEA, 1983.
17. CANO, W. *Soberania e Política Econômica na América Latina*. São Paulo, Ed. Unesp, 1998
18. CARNEIRO, R. *Desenvolvimento e Crise (A economia brasileira no último quarto do século XX)*. São Paulo: Editora da Unesp, 2002.
19. \_\_\_\_\_. *Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva*. Texto para discussão nº. 153, Campinas: Unicamp, IE. 2008.
20. CARVALHO, C. E. (2001). *Finanças Públicas e Estabilização no Plano Real: Uma Reinterpretação*. São Paulo, PUC/SP, Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política, Textos para Discussão 04/01.
21. CARVALHO, J. C., GIAMBIAGI, F. *As Metas de Inflação: Sugestões para um Regime Permanente*. In: Revista de Economia Política, vol. 22, nº. 3 (87), julho-setembro/ 2002
22. CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. Petrópolis: Editora Vozes, 1998.
23. CASTRO, A. B. de. *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
24. CAVALCANTI, C. B. *Transferência de Recursos ao Exterior e Substituição de Dívida Externa por Dívida Interna*. Rio de Janeiro, 12º Prêmio BNDES de Economia, 1988.

25. CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã Editora, 1996.
26. COMIM, A. *A Desindustrialização Truncada Perspectivas do desenvolvimento econômico brasileiro*. Tese de doutorado. Campinas: Unicamp, IE. 2009.
27. CRUZ, P. D. *Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira nos anos setenta* (Coleção Teses). Campinas: Unicamp, IE, 1999.
28. DIEESE. *Dez Anos de Política Salarial*. São Paulo: Agosto de 1975. Mimeo.
29. \_\_\_\_\_. *Política de Valorização do Salário Mínimo: Considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2012* (Nota Técnica nº 106). São Paulo: janeiro de 2012. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/notatecnica/notatec106PoliticaSalarioMinimo.pdf>
30. FAHRI, M. *O impacto dos ciclos de liquidez no Brasil: Mercados financeiros, taxa de câmbio, preços e política monetária*. In: CARNEIRO, R. (org.). *A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula*. Editora da UNESP, São Paulo, 2006.
31. FAJNZYLBER, F. *La Industrialización Trunca de América Latina*. México, D.F.: Editorial Nueva Imagen, 1983.
32. FEIJÓ, C. A., OREIRO, J.L., *Desindustrialização no Brasil: causas, efeitos e o caso brasileiro*. In: Revista de Economia Política, vol. 30, nº 2 (118), p.p. 219-234, abril-junho 2010.
33. FOCHEZATTO, A., *Estrutura da Demanda Final e Distribuição de Renda no Brasil: uma Abordagem Multissetorial Utilizando uma Matriz de Contabilidade Social*. In: Revista da ANPEC, Brasília (DF), v. 12, nº 1, p. 111-130, janeiro-abril de 2011.
34. FORNAZIER, A.; FILHO, J. E. R. V., *Heterogeneidade estrutural no setor agropecuário: evidências a partir do censo agropecuário de 2006*. Texto para discussão IPEA (1708). Rio de Janeiro: IPEA, fevereiro de 2012.
35. FRANCO, G.H. *A Inserção externa e o Desenvolvimento*. In: Revista de Economia política, volume 18, número 3, julho / setembro de 1998.
36. FREITAS, M. C. P. *Banco Central e política macroeconômica: o regime de metas de inflação*. In: CARNEIRO, R.; MARCOLINO, L. C. (Orgs.) *Sistema financeiro e*

- desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira*. 1ª Edição, São Paulo: Publisher Brasil e Editora Gráfica Atitude Ltda., 2010.
37. FURTADO, C. *Formação Econômica do Brasil*. Série Grandes Nomes do Pensamento Brasileiro, 27ª Edição. São Paulo: Publifolha, 2000.
38. GALA, P. *Política Cambial na América Latina e Leste e Sudeste Asiático: Uma análise comparada*. São Paulo, 2006, mimeo (Semana de Economia FGV – 2007).
39. GOMES, C., HOLLAND, M., *Regra de Taylor e Política Monetária em Condições de Endividamento Público no Brasil*. IN: Revista da ANPEC, vol. 4, julho-dezembro de 2003.
40. GRAZIANO DA SILVA, J. *O Novo Rural Brasileiro*. Publicado na revista Nova Economia, Belo Horizonte, 7(1): 43-81, maio de 1997.
41. GRIFFITH-JONES, S; SUNKEL, O. *O fim de uma ilusão (as crises da dívida e do desenvolvimento na América Latina)*. São Paulo/SP, Editora Brasiliense, 1990.
42. HENRIQUE, W. *O capitalismo selvagem: um estudo sobre desigualdade no Brasil*. Tese de Doutorado. Campinas: Unicamp. IE, 1999.
43. HOFFMANN, R. *Mensuração da desigualdade e da pobreza no Brasil*. In: *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. In: *Desigualdade e Pobreza no Brasil* (organizado por Ricardo Henriques). Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
44. IEDI *Características do Comércio Exterior Brasileiro*. Carta do IEDI, São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, março de 2007.
45. \_\_\_\_\_. *Estimando o desalinhamento cambial para a economia brasileira*. São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, 2007.
46. IPEA. *Natureza e dinâmica das mudanças recentes na renda e na estrutura ocupacional brasileira*. Comunicado nº 104. Brasília: IPEA, agosto de 2011.
47. JANNUZZI, P. M. *Estratificação sócio-ocupacional para estudos de mercado e pesquisa social no Brasil*. In: São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v. 17, n. 3-4, p. 247-254, 2003.
48. KALDOR, N. *Strategic Factor in Economic Development*. Ithaca: Universidade de Cornell, 1967.
49. KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Editora Hucitec, 1977.

50. KEYNES, J. M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda* (tradução de Mário R. Cruz). 2ª Edição, São Paulo: Nova Cultural, 1985 (Série “Os economistas”).
51. KREIN, J. D. *Tendências recentes nas relações de emprego no Brasil: 1990 – 2005*. Tese de Doutorado. Campinas: Unicamp. IE, 2007.
52. LAPLANE, M., SARTI, F., *Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI*. In: CARNEIRO, R. (org.). *A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula*. Editora da UNESP, São Paulo, 2006.
53. LEWIS, A. W. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*. In: Oxford Economics Papers, New Series, Vol. 14, nº 2, p. 158-172, junho de 1962.
54. LOPREATO, L. F. C. *O colapso das finanças estaduais e a crise da federação*. São Paulo: Editora Unesp e IE/UNICAMP, 2002.
55. MACHADO, A. F.; MACHADO, D. C. *Análise de dois setores no mercado de trabalho: efeitos do Plano Real*. In: Revista de Economia Política, vol. 18, nº. 4, out./dez 1998.
56. MARX, K. *O Capital: crítica da economia política* (Tradução de Régis Barbosa e Flávio Kothe). São Paulo: Editora Abril Cultura, 1983.
57. IE-UNICAMP, IEI-UFRJ, FDC, FUNCEX. *Estudo da Competitividade da Indústria brasileira: Relatório Final*. Brasília/Campinas, MCT/FINEP/PADCT, 1993.
58. MAIA, A. G. *Espacialização de classes no Brasil: uma nova dimensão para análise da estrutura social*. Tese de Doutorado. Campinas: Unicamp, IE, 2006.
59. MEDEIROS, C. *Padrões de industrialização a ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. Tese de Doutorado. Campinas: Unicamp. IE, 1992.
60. MARQUETTI, A. *Progresso Técnico, Distribuição e Crescimento na Economia Brasileira: 1955- 1998*. In: Estudos Econômicos, Vol. 32, N.1., 2002.
61. MELO, H., ROCHA, F., FERRAZ, G., DI SABBATO, A., DWECK, R. *O setor serviços no Brasil: uma visão global — 1985/1995*. In: A Economia Brasileira em Perspectiva 1998, Rio de Janeiro: IPEA, v. 2, 1998.

62. MELLO, J. M. C. de. *Capitalismo Tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira (30 anos de Economia)*. 10ª Edição. Campinas: Unicamp, IE. 1998.
63. MELLO, J. M. C. de., NOVAIS, F. A. *Capitalismo tardio e sociabilidade moderna*. In: *História da vida privada no Brasil*, volume 4. Editora Companhia das Letras. São Paulo, 1997. p. 560-657.
64. MENDONÇA DE BARROS, L. C. *A moeda indexada: uma experiência brasileira*. In: *Economia e Sociedade*, nº 1, Campinas: Unicamp, IE, agosto de 1992.
65. MILLS, W. *A nova classe média* (Tradução de Vera Borda). 3ª ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
66. MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Política Econômica e Reformas Estruturais*. Brasília, 2003.
67. MINSKY, H. *The Financial Instability Hypothesis: An interpretation of Keynes and an alternative to "Standard" Theory*. Nebraska Journal of Economics and Business, Vol. 16, nº1, 1977.
68. NASSIF, A. *Há Evidências de Desindustrialização no Brasil?* In: Revista de Economia Política, Vol. 28, N.1, 2008.
69. OECD *STAN Indicators*. Paris: Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, 2005. (disponível em <http://www.oecd.org/dataoecd/60/28/21576665.pdf>).
70. OLIVEIRA, C. A. B. *O processo de industrialização: do capitalismo originário ao atrasado*, Tese de doutorado. Campinas: Unicamp. IE, 1985.
71. OLIVEIRA, F. *Economia Brasileira: crítica à razão dualista*. Seleções CEBRAP, 2ª. Edição, São Paulo, 1976.
72. POCHMANN, M. *A Década dos Mitos*. São Paulo: Editora Contexto, 2001
73. \_\_\_\_\_, *O emprego no desenvolvimento da nação*. 1ª Edição. São Paulo: Boitempo, 2008.
74. POCHMANN, M.; CAMPOS, A.; BARBOSA, A.; AMORIM, R.; ALDRIN, R. (Org.) *Atlas da Exclusão Social no Brasil, volume 3: os ricos no Brasil*. São Paulo: Cortez, 2004.

75. PRADO JÚNIOR, C. *História Econômica do Brasil*. 22ª Edição. São Paulo: Editora Brasiliense, 1979.
76. PREBISCH, R. *O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas*. Revista Brasileira de Economia, nº 3, setembro de 1949.
77. QUADROS, W. *A Evolução da Estrutura Social Brasileira - Notas Metodológicas*. Texto Para discussão nº 147, Campinas: Unicamp. IE, 2008.
78. \_\_\_\_\_. *A evolução recente da estrutura social brasileira*. Texto para discussão nº 148, Campinas: Unicamp. IE, 2008a.
79. \_\_\_\_\_. *Estratificação social no Brasil: o - efeito demográfico*. Texto para discussão nº 151, Campinas: Unicamp. IE, 2008b.
80. \_\_\_\_\_. *O "milagre brasileiro" e a expansão da nova classe média*. Tese de Doutorado, Campinas: Unicamp. IE, 1991.
81. \_\_\_\_\_. *A nova classe média*. Dissertação de mestrado. Campinas: Unicamp. IE, 1985.
82. \_\_\_\_\_. *Em 2009 a heterodoxia afastou a crise social*. Texto para discussão nº 189, Campinas: Unicamp. IE, 2011.
83. \_\_\_\_\_. *Melhorias sociais no período 2004 a 2008*. Texto para discussão nº 176, Campinas: Unicamp. IE, 2010.
84. \_\_\_\_\_. *Perfil Social no desemprego recente*. Texto para discussão nº 156, Campinas: Unicamp. IE, 2009.
85. \_\_\_\_\_. *Melhorias sociais no estado de São Paulo: 2004 a 2008*. Texto para discussão nº 184, Campinas: Unicamp. IE, 2010.
86. REGO, J. M. (Org.). *Inflação inercial, teorias sobre inflação e o Plano Cruzado*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1986.
87. REZENDE, A. L., ARIDA, P. *Inflação Inercial e reforma monetária no Brasil*. In: *Inflação Zero: Brasil, Argentina e Israel*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1986.
88. RODRIK, D. *Policies for economic diversification*. In: *Cepal Review*. Santiago: Comissão Econômica para América Latina e o Caribe, (87), December, p. 7/23, 2005.
89. SERRA, J. *Ciclos e Mudanças estruturais na economia brasileira do após-guerra*. In: *Revista de Economia Política*, vol. 2/2, nº 6, abril/junho 1982.

90. SÍCSU, J. *Teoria e Evidências do Regime de Metas Inflacionárias*. In: Revista de Economia Política, vol. 22, nº. 1 (85), janeiro-março/2002.
91. SCHWARTSMAN, A. (2009). “Uma Tese com Substâncias”. Folha de São Paulo, 19 de agosto de 2009. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1908200909.htm>. Acessado em 22 de julho de 2011.
92. SINGER, P. *Economia política do trabalho*. São Paulo: Editora Hucitec, 1977.
93. SOUZA, P. R. C. *Salários e empregos em economias atrasadas*. Coleção Teses (1ª Edição), Campinas: Unicamp. IE, 1999.
94. TAVARES, M. C. *Da Substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1974.
95. TAVARES, M. C.; SERRA, J. *Mas allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente de Brasil*. In: *El Trimestre Económico*. Vol. 38, nº 152(4) (Octubre-Diciembre de 1971), pp. 905-950.
96. TAYLOR, J. (1993). *Discretion versus policy rules in practice*. Carnegie-Rochester: Conference on Public Policy. 39, págs. 195-214, 1993.
97. TEIXEIRA, A. *Vinte Anos de Política Econômica (Evolução e Desempenho da Economia Brasileira de 1970 a 1989)*. Mimeo, Campinas: Unicamp, IE. 1992.
98. ZINI JR. A. A. *Taxa de câmbio e política cambial no Brasil*. São Paulo/SP, Editora da Universidade de São Paulo, 1995.

**ANEXO 1: CÓDIGOS DE ATIVIDADES ECONÔMICAS DA PNAD PARA OS ANOS DE 1981 E 1995**

<b>Variável atividade econômica</b>
11 - CULTURA AGAVE
12 - CULTURA ALGODAO
13 - CULTURA ARROZ
14 - CULTURA BANANA
15 - CULTURA CACAU
16 - CULTURA CAFE
17 - CULT CANA-ACUCAR
18 - CULTURA FUMO
19 - CULTURA MANDIOCA
20 - CULTURA MILHO
21 - CULTURA SOJA
22 - CULTURA TRIGO
23 - HORTIC FLORICULT
24 - SILVICULTURA
25 - CULT NAO DISCRIM
26 - PECUARIA
27 - AVICULTURA
28 - APICULT SERICULT
29 - ATIV NAO DEFINID
31 - EXT BORRACHA
32 - EXT ERVA-MATE
33 - EXT PLANTAS FIBR
34 - EXT FRUTOS SEMEN
35 - EXT MADEIRAS
36 - PROD CARVAO VEG
37 - ATIV NAO DEFINID
41 - PESCA
42 - PISCICULTURA
50 - EXT APAR MAT CON
51 - EXT PETR GAS NAT
52 - EXT CARV PEDRA
53 - EXP SALINAS FONT
54 - FAIS GAR MIN NMET
55 - FAIS GAR MIN MET
56 - EXT MIN RADIOATIV
57 - EXT MIN NAO META
58 - EXT MIN METALICOS
59 - ATIV NAO DEFINIDA
100 - IND TRAN MIN NMET
110 - IND METALURGICAS
120 - IND MECANICAS
130 - IND MAT ELET COM

<b>Variável atividade econômica</b>
140 - IND MAT TRANSPOR
150 - IND MADEIRA
151 - IND DOMIC ART PAL
160 - IND MOBILIARIO
170 - IND PAPEL PAPELAO
180 - IND BORRACHA
190 - IND COUROS PELES
200 - IND QUIMICAS
201 - IND PROD PETROL
210 - IND FARMAC VETERI
220 - IND PERF SABAO VE
230 - IND PROD PLASTIC
240 - IND TEXTEIS
241 - IND DOMIC TEXTEIS
250 - IND VESTUARIO
251 - IND CALCADOS
260 - IND PROD ALIMENT
270 - IND BEBIDAS
280 - IND FUMO
290 - IND EDIT GRAFICAS
300 - ATIV NAO DEFINIDA
340 - IND CONSTRUCAO
351 - PROD DISTR EN EL
352 - PROD DIST GAS CA
353 - ABAST AGUA ETC
354 - LIMP PUBL REM LIX
410 - COM PROD AGROP EX
411 - COM GEN ALIMENTIC
412 - COM TEC ART TECID
413 - COM MOV TAPEC ART
414 - COM PAPEL IMPRESS
415 - COM FERRAGENS ETC
416 - COM MAQ APAREL IN
417 - COM VEICULOS ACES
418 - COM PROD QUIM FAR
419 - COM COMBUST LUBRI
420 - COM AMBULANTE
421 - FEIRAS
422 - SUPERMERCADOS
423 - LOJA DE DEPARTAME
424 - ATIV NAO DEFINIDA
451 - BANCOS FINANC ETC

Variável atividade econômica
452 - CAIXAS ECON COOP
453 - SEGUROS
461 - ADM COM INC IMOV
462 - COM TIT E MOEDAS
463 - CONC LOTERIAS ETC
464 - ORG CART CREDITO
471 - TRANS TRAC ANIMAL
472 - TRANS RODOV PASSA
473 - TRANS RODOV CARGA
474 - TRANS FERROVIARIO
475 - TRANS MARITIMO
476 - TRANSPORTE AEREO
477 - ATIV NAO DEFINIDA
481 - SERV POSTAIS
482 - COMUNIC TELEFONIC
511 - SERV ALOJAMENTO
512 - SERV ALIMENTACAO
521 - SERV REP ELETRIC
522 - SERV REP VEICULOS
523 - SERV REP MADEIRA
524 - SERV REP INSTALAC
525 - SERV REP NAO INCL
531 - SERV HIGIENE PESS
532 - SERV CONFECCAO
533 - SERV PESS N INCLU
541 - SERV CONS VESTUAR
542 - SERV LIMP CONSERV
543 - SERV VIG E GUARDA
544 - SER DOM REMUNERAD
545 - SER DOMIC N INCLU
551 - SERV DIV ARTIST
552 - SERV RADIODIFUSAO
571 - SERV JURIDICO
572 - SERV CONTAB AUDIT
573 - SERV ASSESSORIA
574 - SERV ENGEN ARQUI
575 - SERV PUBLIC PROP
576 - SERV TRADUCAO
577 - ESTUD DE PINTURA
578 - SERV TECN-PROFISS
581 - SERV AUX AGR PECU

Variável atividade econômica
582 - SERV AUX COM MERC
583 - SERV ARMAZENAGEM
584 - SERV AUX COM/INDU
585 - SERV AUX SEGUROS
586 - SERV TRANSP N ROD
587 - SERV AUX TRANS RO
588 - SERV AUX TRANS MA
589 - SERV AUX TOD ATIV
610 - ASSIST BENEFICEN
611 - PREV SOC PUBLICA
612 - PREV SOC PARTICUL
613 - SIND ASSOC CLASSE
614 - INST CIENT TECNOL
615 - INST FILOS CULTUR
616 - CULTO ATIV AUXILI
617 - ENT DESP RECREATI
618 - ORGANIZ CIV POLIT
619 - SERV COMUNIT SOC
621 - SERV MEDICOS PUBL
622 - SERV MEDICOS PART
623 - SERV ODONTOLOGICO
624 - SERV VETERINARIA
631 - ENSINO PUBLICO
632 - ENSINO PARTICULAR
711 - PODER LEGISLATIVO
712 - JUSTICA ATIV AUXI
713 - SERV ADM FEDERAIS
714 - SERV ADM ESTADUAI
715 - SERV ADM MUNICIPA
716 - SERV ADM AUTARQUI
717 - SERV ADM NAO DEFI
721 - EXERCITO
722 - MARINHA DE GUERRA
723 - AERONAUTICA
724 - POLICIA MILITAR
725 - POLICIA CIVIL
726 - CORPO BOMBEIROS
727 - OUTR ORG GOV SEGU
801 - ORG INTER REP EST
901 - OUT ATIV NAO DEFI
902 - ATIV MAL DEFINIDA

**ANEXO II: COMPATIBILIZAÇÃO ENTRE A CNAE DOMICILIAR, CNAE 1.0 E A CIUU/ISIC 3.0, PARA DEFINIÇÃO DOS SETORES DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO SEGUNDO INTENSIDADE TECNOLÓGICA – CRITÉRIO DA OCDE – STAN INDICATORS 2005.**

<b>CNAE Domiciliar - código</b>	<b>CNAE Domiciliar - descrição</b>	<b>CNAE 1.0 - compatibilização</b>	<b>CIUU/ISIC 3.0</b>	<b>Setor/intensidade tecnológica- OCDE Stan Indicators</b>
15010	Abate e preparação de carne e pescado	151	1511	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15021	Produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais	152	1513	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15022	Produção de gorduras e óleos vegetais	153	1514	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15030	Fabricação de produtos do laticínio	154	1520	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15041	Fabricação e refino do açúcar	156	1542	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15042	Torrefação e moagem de café	157	1549	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15043	Fabricação de outros produtos alimentícios	155/158	1531/1532/1533/1543 /1544/1549	Indústria de baixa intensidade tecnológica
15050	Fabricação de bebidas	159	1551/1552/1553/1554	Indústria de baixa intensidade tecnológica
16000	Fabricação de produtos do fumo	160	1600	Indústria de baixa intensidade tecnológica

17001	Beneficiamento de fibras, fiação e tecelagem	171/172/173/175	1711/1712	Indústria de baixa intensidade tecnológica
17002	Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exceto vestuário	174/176/177	1711/1721/1722/1723/1729/1730	Indústria de baixa intensidade tecnológica
18001	Confecção de artigos do vestuário e acessórios - exceto sob medida	181/182	1810	Indústria de baixa intensidade tecnológica
18002	Confecção sob medida de artigos do vestuário e acessórios	181/182	1810	Indústria de baixa intensidade tecnológica
19011	Curtimento e outras preparações de couro	191	1911	Indústria de baixa intensidade tecnológica
19012	Fabricação de artefatos de couro	192	1921	Indústria de baixa intensidade tecnológica
19020	Fabricação de calçados	193	1920	Indústria de baixa intensidade tecnológica
20000	Fabricação de produtos de madeira	201/202	2010/2021/2022/2023/2029	Indústria de baixa intensidade tecnológica
21001	Fabricação de celulose, papel e papelão liso, cartolina e cartão	211/212	2101	Indústria de baixa intensidade tecnológica
21002	Fabricação de papelão corrugado e de embalagens e artefatos de papel e papelão	213/214	2102/2109	Indústria de baixa intensidade tecnológica

22000	Edição, impressão e reprodução de gravações	221/222/223	2211/2212/2213/2219 /2221/2222/2230	Indústria de baixa intensidade tecnológica
23010	Coquearias	231	2310	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
23020	Fabricação de produtos do refino do petróleo	232	2320	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
23030	Elaboração de combustíveis nucleares	233	2330	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
23400	Produção de álcool	234	1551	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
24010	Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas	248	2422	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
24020	Fabricação de produtos farmacêuticos	245	2423	Indústria de alta intensidade tecnológica
24030	Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e perfumaria	247	2424	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
24090	Fabricação de produtos químicos diversos	241/242/243/ 244/246/249	2411/2412/2413/2421 /2429/2430	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
25010	Fabricação de produtos de borracha	251	2511/2519	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
25020	Fabricação de produtos de plástico	252	2520	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
26010	Fabricação de vidro e produtos de vidro	261	2610	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica

26091	Fabricação de produtos cerâmicos	264	2691/2692/2693	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
26092	Fabricação de produtos diversos de minerais não metálicos	262/263/269	2694/2695/2696/2699	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
27001	Fabricação de produtos siderúrgicos	271/272/273	2710	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
27002	Metalurgia dos metais não ferrosos	274	2720	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
27003	Fundição	275	2731	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
28001	Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	281/282/284/ 289	2811/2812/2813/2893 /2899	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
28002	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais	283	2891/2892	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
29001	Fabricação de máquinas e equipamentos - exceto eletrodomésticos	291/292/293/ 294/295/296/ 297	2911/2912/2913/2914 /2919/2921/2922/292 3/2924/2926/2927/29 29	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
29002	Fabricação de eletrodomésticos	298	2930	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
30000	Fabricação de máquinas de escritório e equipamentos de informática	301/302	3000	Indústria de alta intensidade tecnológica

31001	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos diversos - exceto para veículos	311/312/313/ 314/315/319	3110/3120/3130/3140 /3150/3190	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
31002	Fabricação de material elétrico para veículos	314/316	3140/3190	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
32000	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicação	321/322/323	3210/3220/3230	Indústria de alta intensidade tecnológica
33001	Fabricação de aparelhos e equipamentos médico-hospitalares	331	3310/3311	Indústria de alta intensidade tecnológica
33002	Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exceto para controle de processos industriais	332	3320/3312	Indústria de alta intensidade tecnológica
33003	Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial e controle do processo produtivo	333	3313	Indústria de alta intensidade tecnológica
33004	Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ópticos, fotográficos e	334	3320	Indústria de alta intensidade tecnológica

	cinematográficos			
33005	Fabricação de cronômetros e relógios	335	3330	Indústria de alta intensidade tecnológica
34001	Fabricação e montagem de veículos automotores	341/342	3410	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
34002	Fabricação de cabines, carrocerias, reboques e peças para veículos automotores	343/344	3420/3430	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
34003	Recondicionamento ou recuperação de motores de veículos automotores	345	3410	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
35010	Construção e reparação de embarcações	351	3511/3512	Indústria de média-baixa intensidade tecnológica
35020	Construção e montagem de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes	352	3520	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
35030	Construção, montagem e reparação de aeronaves	353	3530	Indústria de alta intensidade tecnológica
35090	Fabricação de equipamentos de transporte diversos	359	3591/3592/3599	Indústria de média-alta intensidade tecnológica
36010	Fabricação de artigos do mobiliário	361	3610	Indústria de baixa intensidade tecnológica

36090	Fabricação de produtos diversos	369	3691/3692/3693/3694 /3699	Indústria de baixa intensidade tecnológica
37000	Reciclagem	371/372	3710/3720	Indústria de baixa intensidade tecnológica